

Zone retraite – Plan de décaissement

Grâce à l'option **Zone retraite – Plan de décaissement** située dans la Zone retraite de Fusion, vous pouvez proposer une solution comprenant une rente viagère à vos clients et les sensibiliser au risque de survivre à leurs économies.

2



Les écrans de la Zone retraite – Plan de décaissement

Une bonne connaissance des écrans de l'option **Zone retraite – Plan de décaissement** et de leur utilisation vous permettra d'optimiser vos rencontres avec vos clients et de leur faire prendre conscience de l'importance de souscrire une rente viagère. Vous y trouverez notamment des éléments qui vous permettront :

- d'établir clairement les avantages d'une rente viagère à l'aide d'une démonstration comparant les revenus de retraite avec et sans ce produit ;
- d'illustrer l'espérance de vie et les risques que court votre client de survivre à ses économies ;
- de simuler la fluctuation des rendements d'un portefeuille sans rente viagère faisant l'objet de retraits ;
- de déterminer le montant de la rente que vous devez offrir et de ses versements.



À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS

Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

Écran Zone retraite

Vous pouvez accéder à l'option **Zone retraite – Plan de décaissement** en cliquant sur le bouton situé dans le coin inférieur droit de l'écran « Zone retraite » de Fusion (produits FERR et FRV). Vous serez alors en mesure de continuer le processus visant à déterminer si une rente viagère est avantageuse pour votre client.



Utilisez les boutons figurant dans le haut de la page pour accéder rapidement aux différents écrans de l'option **Zone retraite – Plan de décaissement**. Ils vous permettront de bonifier votre argumentaire au moyen de simulations personnalisées.

Revenus | Démonstration | Rente viagère | Espérance de vie | Fluctuation des rendements

Écran Revenus

Revenus Portefeuille non enregistré

Les montants saisis doivent refléter le montant que votre client veut recevoir de son portefeuille non enregistré.

Vous devez indiquer le capital détenu par votre client et les versements qu'il désire recevoir.

Vous pouvez ajuster ce montant selon :

- des versements déterminés ou une période déterminée ;
- la fréquence des versements (annuelle, mensuelle, semestrielle, trimestrielle).

Vous pouvez aussi modifier :

- la date que le client désire recevoir son premier versement ;
- le taux de rendement moyen ;
- le taux effectif d'impôt ;
- l'indexation.

Revenus récurrents

Les montants mensuels indiqués pour la PSV et le RPC/RRQ sont les montants maximaux. N'oubliez pas de les rajuster en fonction de la situation de votre client. Il vous est aussi possible d'indexer ces revenus.

Revenu minimum à protéger

The screenshot shows the 'Revenus' software interface. At the bottom, under the 'Revenu minimum à protéger' section, the value '20 800' is entered in a field and is circled in red. Other fields include 'Revenu minimum à protéger' and 'Revenu minimum à protéger'.

i Selon Statistique Canada, le seuil de faible revenu pour une personne vivant seule est de 20 800 \$ (26 000 \$ pour un couple). Ce montant couvre les dépenses liées aux besoins de base (se nourrir, se vêtir et se loger). Vous pouvez l'augmenter ou le diminuer. Pour ce faire, vous n'avez qu'à saisir les nouvelles données dans la case située à droite du champ « Revenu minimum à protéger ». Le montant de la rente nécessaire pour que votre client subvienne à ses besoins sera calculé en fonction de ce revenu minimal. Assurez-vous donc de bien l'évaluer en fonction des besoins de votre client.

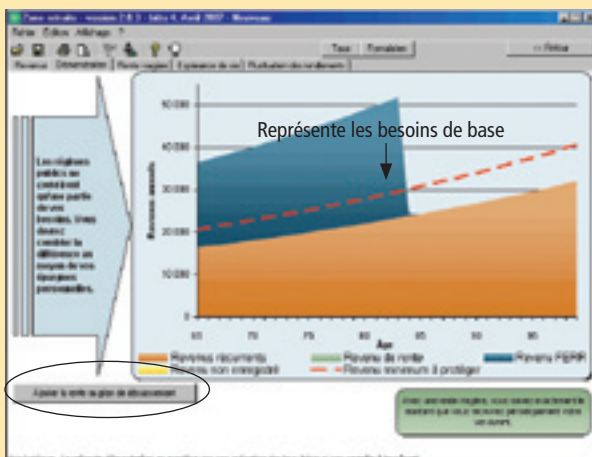
✓ Vous pouvez rajuster le revenu minimum et offrir une rente plus importante à votre client s'il désire recevoir des versements plus élevés.

i Vous pouvez indexer ce montant. Toutefois, nous vous recommandons d'indexer préalablement les revenus afin d'obtenir un résultat concluant. Le taux d'indexation sera le même que celui indiqué dans les cases précédentes (1 % à 4 % par année).

Écran Démonstration

Grâce à cet écran, vous permettez à votre client d'avoir une vision globale à long terme des différents revenus qui pourraient lui être versés sa vie durant.

Sans rente



Les régimes publics ne couvriront qu'une partie des besoins de base de votre client.

i En cliquant sur le bouton «Ajouter la rente au plan de décaissement», vous pourrez montrer à votre client la manière dont il peut utiliser ses économies personnelles pour s'assurer que le total de ses revenus garantis à vie atteint au moins le revenu minimal dont il a besoin.

Écran Espérance de vie

Cet écran vous permet de démontrer à votre client les probabilités qu'il a de vivre plus longtemps que l'espérance de vie prévue à son égard. Ce calcul est personnalisé et fait sur la base de son âge actuel. Dans cet exemple, le client a 50 % de chances de vivre au-delà de 83 ans.



Espérance de vie: durée moyenne de la vie humaine dans une société donnée, établie statistiquement sur la base des taux de mortalité. (Le petit Robert)



L'espérance de vie est une moyenne. En pratique, il est possible de vivre au-delà de cette estimation. Dans cette éventualité, il faut s'assurer de ne pas perdre son autonomie financière ni de devenir une charge supplémentaire pour les membres de sa famille.

Saviez-vous que l'espérance de vie est une moyenne « vivante » ? En effet, un homme de 60 ans à une espérance de vie de 81 ans. Toutefois, s'il atteint 75 ans, son espérance de vie passera à 84 ans.*

Femme: 60 ans = 84 ans

Homme: 60 ans = 81 ans

S'ils atteignent 75 ans, leur espérance de vie passera à

Femme: 75 ans = 87 ans

Homme: 75 ans = 84 ans

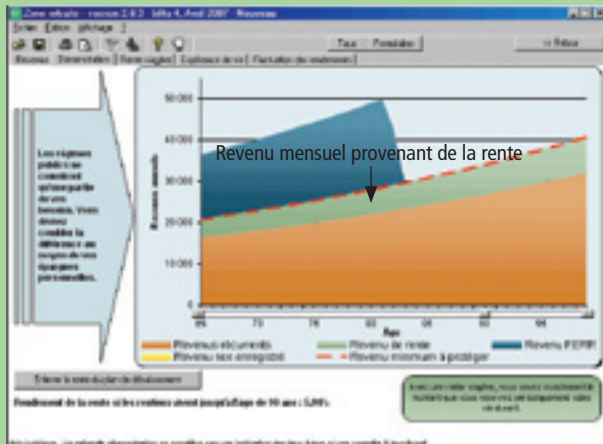
*Source: Statistique Canada

Chaque année supplémentaire qu'il vivra aura un effet sur son espérance de vie prévue. Les probabilités de vivre au-delà d'un certain âge sont influencées par plusieurs facteurs: les progrès de la médecine, l'avancement de la technologie, le style de vie, etc. Ainsi, au fil des ans, les statistiques indiquent que l'espérance de vie ne cesse d'augmenter, et ce, à tous les âges.



Pour profiter pleinement de la retraite, il est préférable d'avoir une vision à long terme, de se munir d'une marge de manœuvre financière et de planifier ses revenus jusqu'à 85 ans ou plus. Même si les chances de survivre à leurs économies peuvent parfois sembler faibles, certains de vos clients ne voudront pas courir ce risque alors qu'ils seront âgés et plus susceptibles d'avoir des problèmes de santé.

Avec une rente



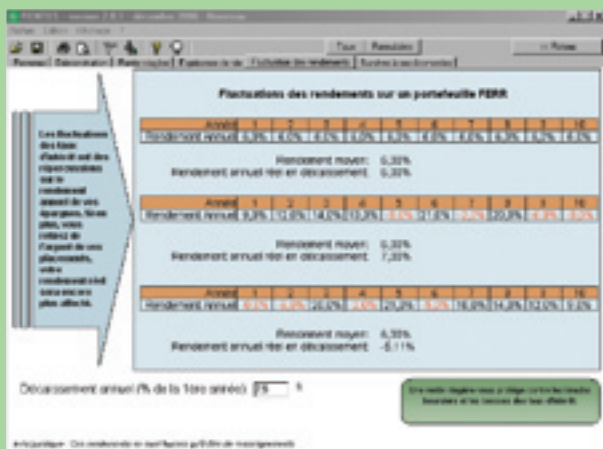
Les besoins de base, comme disposer des fonds nécessaires pour payer ses factures courantes, sont couverts par une rente viagère. Le seuil proposé pour assurer le revenu minimal est trop faible pour les besoins de votre client ? Vous pouvez l'augmenter à la page « Revenus ».



L'ajout d'une rente viagère à son portefeuille garanti à votre client un revenu **sa vie durant**. Aucun autre outil de placement ne peut en faire autant.

Écran Fluctuations des rendements

Cet écran vous permet de démontrer à votre client les répercussions de son rendement sur son portefeuille FERR qui fait l'objet de retraits, et ce, en fonction du pourcentage de décaissement de la première année. Vous pouvez modifier le pourcentage indiqué afin de lui montrer l'incidence des fluctuations des rendements sur son portefeuille en période de décaissement.



L'écran « Fluctuation des rendements » propose trois simulations :

1. Le rendement annuel est fixe à 6 % ; il s'agit d'une situation irréaliste, car dans un portefeuille en décaissement le rendement fluctue en même temps que vous effectuez des retraits.
2. Le rendement moyen est de 6 %, mais le rendement annuel réel est plus élevé, car les rendements sont positifs et supérieurs au début de la période de décaissement.
3. Le rendement moyen est de 6 %, mais le rendement annuel réel est moins élevé, car les rendements sont négatifs au début de la période de décaissement.




La planification d'un portefeuille dans lequel on accumule des fonds doit être différente de celle à partir duquel on effectue des retraits. La période de décaissement exige que l'on contrôle sa volatilité.

Au cours de la période de décaissement, la logique est tout autre. La moyenne des rendements peut s'avérer trompeuse pour calculer si un mauvais rendement survient au début de la période. Votre client verra alors ses épargnes s'épuiser plus rapidement que prévu, une situation que personne ne souhaite vivre. Autrement dit, il faut être plus vigilant lors du choix des instruments de placement dans un portefeuille en période de décaissement.



Au moyen d'une rente, les revenus restent stables malgré une année de mauvais rendement puisque les versements sont garantis à l'établissement du contrat et qu'ils ne varient jamais en fonction des rendements des marchés.

Écran Rente viagère

 L'écran « Rente viagère » vous permet de modifier les options et les modalités de la rente offerte afin qu'elle corresponde au profil de votre client.

1. Dépôt

Cette section vous indique le coût de la rente calculée (prime unique) ainsi que la provenance des fonds, selon les données inscrites précédemment.

Vous pouvez augmenter ou diminuer la prime et retourner ensuite à l'écran « Démonstration » afin de voir l'incidence de cette modification et de faire une comparaison avec le montant que vous avez estimé pour couvrir les besoins de base de votre client.

2. Versement

Cette section indique le montant qui sera versé à votre client. Pour effectuer un calcul en fonction du montant que votre client souhaite recevoir, saisissez ce dernier dans la case « Versement ». Vous obtiendrez alors le nouveau montant de la prime. La fréquence des versements par défaut est celle que vous avez inscrite précédemment dans l'écran « Zone retraite ».

 Plusieurs facteurs influencent le montant des versements :

- Montant de la prime unique versée;
- Date de la réception des fonds;
- Date du premier versement;
- Sexe et date de naissance du rentier et, s'il y a lieu, de son conjoint;
- Options choisies;
- Taux d'intérêt en vigueur lors de l'établissement.

Vous pouvez également modifier les différentes options de la rente dans cette section.

3. Période garantie

Augmentez ou diminuez la période garantie. Cette période peut aller jusqu'au 90^e anniversaire de votre client.



Les futurs rentiers veulent s'assurer qu'ils vont recevoir des versements totalisant au moins leur capital. La période de garantie et le remboursement au comptant sont des options qui peuvent s'ajuster. Ceci permet d'adapter votre offre en fonction de la situation et des préoccupations de votre client.



Réversibilité au conjoint

L'option « Réversible » varie selon la situation matrimoniale de votre client.

Le client est marié ou conjoint de fait

L'option « Réversible » est sélectionnée par défaut à 100 %. Si le rentier décède, sa rente sera versée à son conjoint. Afin de réduire le montant réversible, allez à l'option « Réduction ».



Votre client désire que sa rente soit réversible à son conjoint, mais d'un pourcentage inférieur à 100 %? Sélectionnez, dans le menu déroulant, le moment où cette réduction entrera en vigueur et indiquez le pourcentage de réduction souhaité. Par exemple, une réduction de 20 % signifie que la rente versée au conjoint correspondra à 80 % du montant versé à votre client avant son décès.



D'après nos groupes de discussion, une des principales préoccupations des futurs rentiers est de s'assurer que leur conjoint continuera de recevoir les versements de leur rente.

Le client est célibataire, divorcé, séparé ou veuf

L'option « Réversible » n'est pas sélectionnée. Si le rentier décède, sa rente sera versée à son ou ses bénéficiaires à condition qu'il ait choisi l'option « Période garantie ».

4. Indexation

Vous pouvez indexer la rente à raison de 1 %, de 2 %, de 3 % ou de 4 % par année.



L'indexation est la protection contre l'inflation. En matière d'inflation, le Canada s'est fixé comme objectif de s'en tenir à une fourchette de 1 à 3 % (tel qu'il a été établi par le gouvernement fédéral et la Banque du Canada).*

Remboursement au comptant

Lors du décès du rentier ou du rentier subsidiaire, le remboursement au comptant permet au bénéficiaire de recevoir la différence entre la prime unique que le rentier a versée pour acquérir sa rente et le total des versements qu'il a reçus.

* Banque de Canada : www.banqueducanada.ca/fr/inflation/index.html

À l'aide de **Zone retraite – Plan de décaissement**,
il est facile de calculer le montant
de la rente dont votre client aura besoin
pour que son revenu couvre les dépenses
liées à ses besoins de base.

2



Desjardins
Sécurité financière^{MD}

Conjuguer avoirs et êtres



www.desjardinssecuritefinanciere.com

MD Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière