

Transition au revenu de retraite

Préparez vos clients à valeur élevée à la retraite

La retraite peut être complexe, surtout pour les personnes à revenu élevé. Cet atelier, auquel ont participé **Ron Hanson, chef de la gestion d'actifs de retraite**, et plusieurs de nos experts internes, a été conçu pour vous aider à préparer vos clients à valeur élevée (CVE) pour l'avenir.

M. Hanson a discuté de la nouvelle réalité en matière de retraite à laquelle les Canadiens sont confrontés. Les données démographiques ne constituent pas seulement un défi, mais présentent également une occasion. D'ici 20 ans, le Canada comptera plus de 10 millions de personnes âgées de plus de 65 ans. À l'heure actuelle, l'âge moyen de la retraite est de 63 ans, avec une espérance de vie allant de 87 ans à 89 ans. Par conséquent, le Canadien moyen peut s'attendre à vivre plus de 25 années à la retraite.

L'occasion présentée aux conseillers est immense. D'ici 2030, les actifs de retraite devraient près de doubler, passant de 2,4 billions \$ à 4,7 billions \$ – comptant pour près de la moitié du patrimoine financier canadien. Si l'on allonge la fourchette d'âges jusqu'à 55 ans et plus, l'actif grimpe à 6,4 billions \$, soit deux tiers du patrimoine financier canadien.

Les clients ont tendance à consolider leurs actifs alors qu'ils passent de l'accumulation à la désépargne, ce qui nécessite un changement de mentalité tant pour les clients que les conseillers. Afin d'assurer que les clients puissent vivre une belle retraite, ils auront besoin d'une stratégie complète de désépargne permettant d'équilibrer les besoins en matière de revenu, de stabilité et de croissance. Cette stratégie doit également mettre l'accent sur l'optimisation du revenu après impôt et tenir compte de l'ordre des retraits d'actifs.

Étude de cas

Tout au long du webinaire, nous avons réexaminé une étude de cas d'un couple de CVE, Tom et Gina Amos. Tom, 65 ans, est un propriétaire d'entreprise détenant 95 % des actions de TG Inc. Il perçoit 10 000 \$ par année du RPC et 7 000 \$ de la SV. Gina a 63 ans, détient 5 % des actions de TG Inc. et est une psychologue à la retraite. À l'heure actuelle, elle reçoit 20 000 \$ par année de son régime à prestations déterminées, et commencera à percevoir 14 000 \$ du RPC et la SV maximale lorsqu'elle atteindra l'âge de 65 ans.

Ils prévoient vendre leur maison pour une habitation plus petite dans cinq ans, retirer un montant net de 500 000 \$ de leurs opérations immobilières et investir ce produit. Leurs besoins souhaités en matière de revenu de retraite sont d'un montant estimatif de 120 000 \$ après impôt.

	Tom		Gina		Total	Comptes fiscaux de TG Inc.	
	JVM	PBR	JVM	PBR			
REER	400 000 \$		200 000 \$		600 000 \$	CDC	150 000 \$
CELI	90 000 \$		85 000 \$		175 000 \$	IMRDND	250 000 \$
Non enreg.	300 000 \$	200 000 \$	- \$		300 000 \$	IMRDD	150 000 \$
TG Inc.						CRTG	150 000 \$
Liquidités	400 000 \$				400 000 \$	CRTR	250 000 \$
Placements	600 000 \$	450 000 \$			600 000 \$		
Total					2 075 000 \$		

L'occasion d'affaires

Les retraités disposent de deux ressources à dépenser pendant la retraite : leur argent, et leur temps, explique **M. Alfredo Di Costa, Directeur, Gestion de la pratique**, Placements Mackenzie.

Il se présente une occasion pour les conseillers d'aider leurs clients à occuper les 2 000 heures additionnelles dont ils disposeront chaque année. Certains clients pourraient avoir une liste de tout ce qu'ils souhaitent réaliser pendant leur retraite, alors que d'autres pourraient ressentir de l'anxiété à l'égard de la manière dont ils utiliseront ce temps additionnel de manière à être heureux et comblés.

Le conseiller en mesure d'accompagner les clients dans la facette émotionnelle de la retraite, tout comme dans la facette financière, bénéficiera d'un avantage par rapport à ceux qui ne mettent l'accent que sur les chiffres.

Tom et Gina Amos commencent avec une toile blanche, incertains de ce qu'ils souhaitent faire de leur vie pendant la retraite.

Un bon point de départ serait de leur demander quelles émotions ils ressentent lorsqu'ils pensent à la retraite. Ils pourraient se sentir anxieux, ou même frustrés par le fait qu'ils n'ont pas élaboré un plan de vie.

En guise de suivi à leur réponse, il pourrait être utile de comprendre ce qui leur vient à l'esprit lorsqu'ils ressentent ces émotions. Ils pourraient se demander s'ils iront bien, s'ils trouveront un sens à la vie en dehors du travail, ou s'inquiéter du fait qu'ils pourraient survivre à leurs épargnes.

Qu'est-ce que cela signifierait pour eux si ces pensées devenaient réalité? Ils pourraient devoir travailler plus longtemps, ou s'apercevoir qu'ils se dérangent l'un l'autre.

« Une personne incertaine dira “non”, explique M. Di Costa. Elle n'établira pas de plan. Elle crée un “comportement de sécurité”, soit un comportement d'autosabotage où l'amygdale dans le cerveau prend le contrôle, et vos clients s'inquiéteront, tergiverseront et éviteront d'élaborer un plan. Notre travail consiste à changer la manière dont les clients pensent, de façon à ce qu'ils puissent modifier leur sentiment et leur comportement. »

Il est important de démontrer que vous avez entendu et compris leurs préoccupations, afin de réduire leur anxiété et entamer une discussion sur la création d'un plan qui tiendra compte à la fois de leurs besoins en matière de style de vie et de leurs besoins en matière de revenu.

C'est la pierre angulaire du Processus d'accompagnement vers une retraite productive de Mackenzie, qui suppose de dresser la liste des éléments suivants :

- Points de contrainte
- Bonheur
- Attitude face à la retraite
- Talents et compétences uniques
- Besoins personnels (non financiers)

Muni de ces renseignements, vous pourrez traiter de leurs points de contrainte et aider vos clients à identifier des thèmes et des objectifs. Cela aidera Tom et Gina, qui se trouvent tous deux à l'étape d'incertitude de la retraite, à établir la direction de leur vie à deux. En tirant parti de leurs talents et compétences uniques, ils peuvent consacrer leur énergie à combler leurs besoins personnels non financiers.

Revenu de retraite fiscalement avantageux

Tom et Gina disposent d'actifs importants, mais sont malgré tout inquiets quant à savoir s'ils en auront assez pour toute leur vie. L'ordre des retraits des actifs peut avoir une incidence importante sur les impôts payés au cours de la retraite, affirme **Guerrane Noël, Directrice, Planification fiscale et successorale**. Cela peut avoir un impact sur la durabilité de leur argent ainsi que sur leur valeur successorale nette au moment de leur décès.

« Ce processus suppose la superposition du revenu au moyen de l'utilisation de sources de revenu entièrement imposable, à traitement fiscal préférentiel et non imposable, déclare M^{me} Noël. Il nécessite également la création d'une stratégie de sortie de votre REER; si vous choisissez d'accélérer les épargnes enregistrées et les retraits en priorité, ou si vous les reportez à un âge plus avancé en dernière priorité. »

Elle a présenté trois stratégies de retrait fondées sur leur revenu après impôt maximal jusqu'à l'âge de 90 ans (Tom) et de 92 ans (Gina), prévision dépassant de 10 ans l'âge prévu de leur décès. Ce revenu est de 144 072 \$, ce qui est supérieur à leurs besoins prévus de 120 000 \$ — cela répond à la question que se posent bien des retraités : oui, ils s'en sortiront.

La meilleure stratégie à adopter pour obtenir un revenu maximal est de générer un revenu de retraite à partir d'abord de fonds non enregistrés, suivis par les fonds enregistrés, et enfin, leurs CELI. Ce faisant, leur valeur successorale nette serait de 845 698 \$ au moment prévu du décès.

La deuxième meilleure solution serait de d'abord cibler les comptes enregistrés, puis les comptes non enregistrés, et enfin, leurs CELI. Dans ce scénario, l'objectif est d'accélérer les retraits des REER afin de réduire le risque d'impôts élevés au moment du décès. Ce plan se traduirait par une valeur successorale nette de 763 592 au moment prévu du décès.

La troisième stratégie de retrait est la stratégie de report maximal, qui place les régimes enregistrés comme dernière priorité en matière de retraits. Au moment prévu du décès, leur valeur successorale nette serait de 763 501 \$.

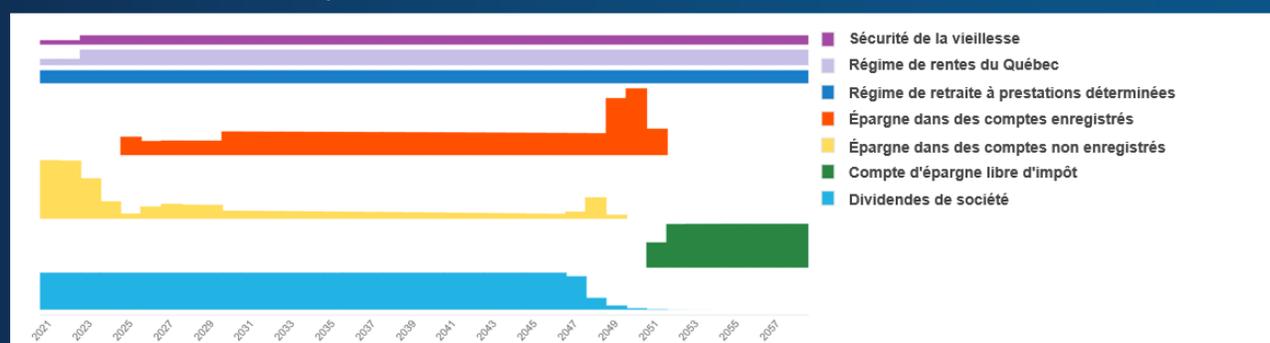
En ciblant leurs revenus souhaités de 120 000 \$ après impôt, les stratégies de retrait demeurent dans le même ordre, mais avec des valeurs successorales nettes de respectivement 1,61 million \$, 1,54 million \$ et 1,52 million \$ au moment prévu du décès.

Les détails

Dans le meilleur des cas, les retraits de leurs comptes non enregistrés s'ajoutent à leurs autres sources de revenus : le RPC et la SV, ainsi que le régime à prestations déterminées de Gina. Cela s'appuie en grande partie sur les dividendes d'entreprise de leur société. Lorsque Gina commencera à percevoir les prestations de la SV et du RPC en 2028, ces montants augmenteront.

Les épargnes enregistrées n'entrent en jeu que lorsque chacun d'entre eux atteint l'âge de 72 ans et doit commencer à effectuer des retraits. À ce moment, ils réduiront leurs revenus tirés des épargnes non enregistrées. D'ici 2048, les actifs de leur entreprise auront été épuisés, et leurs comptes non enregistrés devront combler l'insuffisance.

Sommaire du revenu : Répartition du revenu brut



Ce graphique illustre les montants relatifs du revenu provenant de différentes sources tout au long de la retraite avant que l'on tienne compte des impôts et des autres déductions. Par exemple, si la barre de l'épargne dans des comptes enregistrés est deux fois plus épaisse que la barre du Régime de pensions du Québec pour une année donnée, cela signifie que vos retraits d'épargne dans des comptes enregistrés seront deux fois plus élevés que les retraits de votre Régime de pensions du Québec pour cette année.

Ajustements

Dans ce cas, ils n'ont pas besoin de piger dans leurs CELI, qui continue de croître pendant leur retraite, et qui sera transféré à leur succession à leur décès. Toutefois, Tom pourrait être plus tard assujetti à une récupération de la SV. Par conséquent, s'il souhaite réduire son exposition à une récupération de la SV, il devra choisir de réduire son revenu tiré des dividendes de l'entreprise et de plutôt procéder à des retraits de son CELI, en guise d'alternative.

Si Gina reporte ses prestations du RPC et de la SV jusqu'à l'âge de 70 ans, cela pourrait ajouter 2 500 \$ par année à leur revenu net et rehausser leur valeur successorale nette de 21 390 \$.

Lorsqu'ils opteront pour une plus petite résidence, ils pourraient également envisager que Gina contracte un prêt à l'investissement à taux prescrit auprès de Tom, puisqu'elle se situe dans une tranche d'imposition plus faible, afin de rehausser leur revenu de retraite après impôt.

Puisque Tom est âgé de 65 ans, l'exclusion du revenu de retraite est disponible, et M^{me} Noël la désigne comme la « solution par défaut » pour les clients qui souhaitent verser des dividendes à un conjoint actionnaire non actif. Mais s'il était âgé de moins de 65 ans, il pourrait fractionner son revenu avec Gina en vertu de l'exclusion du revenu de deuxième génération. Si la société ne continue pas d'exercer ses activités, tous les dividendes touchés dans son portefeuille de titres négociables seraient de deuxième génération et, par conséquent, non assujettis à l'impôt fédéral sur le revenu fractionné (IRF) s'ils sont versés à Gina.

« Nous pouvons verser ce revenu de portefeuille et faire en sorte qu'il soit imposé de manière sécuritaire entre les mains de Gina, ajoute-t-elle. Tout capital initial utilisé pour acheter les titres est versé à Gina, puis l'IRF pourrait s'appliquer. Ils pourraient investir l'argent et séparer les revenus de placement du capital, et verser ces revenus à Gina, offrant une autre manière de rehausser le revenu de retraite de Gina. »

Portefeuilles de revenu de retraite dans le contexte économique complexe d'aujourd'hui

Dan Arsenault, Directeur principal des placements de l'Équipe des stratégies multi-actifs Mackenzie, a fait remarquer qu'en 1995, un rendement de 7,5 % pouvait être généré à partir d'un portefeuille composé entièrement d'obligations gouvernementales, avec un écart-type de 6 %.

Au fil du temps, alors que les taux d'intérêt chutaient, le portefeuille nécessaire pour obtenir un rendement de 7,5 % a drastiquement changé. En 2020, l'obtention du même rendement de 7,5 % nécessitait les répartitions suivantes :

- Capital-investissement, 49 %
- actions cotées en Bourse non américaines, 37 %
- grandes capitalisations américaines, 7 %

- petites capitalisations américaines, 7 %.

Les obligations ont été entièrement éliminées du portefeuille, et l'écart-type a triplé depuis 1995, s'établissant à 18 %. Afin d'éviter d'assumer des risques inutiles, les clients doivent disposer d'un ensemble clair d'objectifs et d'une stratégie solide qui leur permettra de les atteindre.

Les titres à revenu fixe continueront de jouer un rôle, a précisé M. Arsenault, puisque la nécessité de diversifier les actifs plus risqués et de générer un revenu demeure. Mais il sera plus difficile de gérer le risque lié à ce rendement. Retenir les services d'un gestionnaire de portefeuille professionnel sera crucial pour les personnes n'étant pas en mesure d'élaborer elles-mêmes leur portefeuille.

Des placements alternatifs peuvent être utilisés pour renforcer l'indépendance du portefeuille par rapport au cycle de marché, ou pour rehausser le cycle de marché. L'avantage dominant est de séparer les rendements des variations globales du marché. En supposant que des placements alternatifs conviennent, un investisseur disposant d'un portefeuille relativement diversifié peut tirer parti d'une participation de l'ordre de 10 % à 25 % dans des produits alternatifs, financés à même les tranches en actions et en titres à revenu fixe du portefeuille.

Steven Armstrong, gestionnaire de portefeuille attiré à Conseils Patrimoine privé Mackenzie, membre de l'équipe des stratégies multi-actifs, a expliqué la manière dont il élabore des portefeuilles avec une répartition personnalisée en fonction des besoins du client.

Le ratio entre les actions et les titres à revenu fixe est établi au moyen d'un questionnaire détaillé et de discussions avec le conseiller. Les portefeuilles sont alors élaborés, comprenant de sept à neuf fonds, par paliers de 5 % en fonction du profil risque/rendement. Les portefeuilles sont diversifiés en matière de régions géographiques, de capitalisations boursières et de style de placement.

Les portefeuilles s'appuient sur trois piliers qui sont au cœur d'un revenu de retraite stable :

 Liquidités Générer des liquidités, au besoin	 Placements de base Assurer un revenu durable et la préservation du capital	 Croissance et rendement Fournir une source de revenus et un potentiel de croissance du capital
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Reconnaissant que de nombreux CVE détiennent des placements importants dans les actions de leur propre entreprise, Patrimoine privé Mackenzie peut personnaliser le portefeuille modèle afin de tenir compte de leur concentration géographique et sectorielle.

Pour voir l'événement complet, y compris la FAQ, veuillez visionner la vidéo en rediffusion.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS. Aucune partie des renseignements contenus aux présentes ne peut être reproduite ou distribuée au public, car ces renseignements ne sont pas conformes aux normes applicables sur les communications de vente à l'intention des investisseurs. Mackenzie ne sera tenue aucunement responsable de tout conseiller qui communiquera ces renseignements aux investisseurs.

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente et de suivi, ainsi qu'à des frais de gestion, des frais de courtage et autres. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les taux de rendement indiqués correspondent au rendement annuel composé historique total et tiennent compte des variations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions, exclusion faite des frais d'acquisition, frais de rachat, frais de distribution, autres frais accessoires ou impôts sur le revenu payables par tout porteur de titres et qui auraient réduit le rendement. Les fonds communs ne sont pas des placements garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire.

Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.

Ce document pourrait renfermer des renseignements prospectifs qui décrivent nos attentes actuelles ou nos prédictions pour l'avenir ou celles de tiers. Les renseignements prospectifs sont intrinsèquement assujettis, entre autres, à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de manière importante de ceux qui sont énoncés dans les présentes. Ces risques, incertitudes et hypothèses comprennent, mais sans s'y limiter, les conditions générales économiques, politiques et des marchés, les taux d'intérêt et de change, la volatilité des marchés boursiers et financiers, la concurrence commerciale, les changements technologiques, les changements sur le plan de la réglementation gouvernementale, les changements au chapitre des lois fiscales, les poursuites judiciaires ou réglementaires inattendues et les catastrophes. Veuillez soigneusement prendre en compte ces facteurs et d'autres facteurs et à ne pas accorder une confiance exagérée aux renseignements prospectifs.

Le présent document ne doit pas être considéré comme un avis de nature juridique ou fiscal. Le présent document est fourni à titre informatif seulement. Les renseignements fiscaux présentés dans ce document sont de nature générale et les clients sont priés de consulter leur propre fiscaliste-conseil, comptable, avocat ou notaire avant d'adopter une quelconque stratégie décrite aux présentes, car les circonstances individuelles de chaque client sont uniques. Nous nous sommes efforcés d'assurer l'exactitude des renseignements fournis au moment de la rédaction. Néanmoins, si les renseignements figurant dans ce document devaient s'avérer inexacts ou incomplets, ou si la loi ou son interprétation devaient changer après la date de ce document, les conseils fournis pourraient être inadéquats ou inappropriés. On ne devrait pas s'attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés en raison de nouveaux renseignements, de nouvelles circonstances, d'événements futurs ou autre. Nous ne sommes pas responsables des erreurs qu'il pourrait y avoir dans ce document, ni redevables envers quiconque se fie aux renseignements contenus dans ce document. **Veillez communiquer avec votre conseiller juridique ou fiscal attitré.**

Tout renseignement prospectif contenu dans les présentes n'est valable qu'en date du 16 novembre 2021. On ne devrait pas s'attendre à ce que ces renseignements soient mis à jour, complétés ou révisés en raison de nouveaux renseignements, de nouvelles circonstances, d'événements futurs ou autre.

Votre vie privée nous importe. Veuillez revoir l'Avis sur la protection des renseignements personnels de Placements Mackenzie à l'adresse placementsmackenzie.com/fr/about/legal/privacy-protection.

© 2021 Placements Mackenzie 180, rue Queen Ouest Toronto (ON) M5V 3K1. Tous droits réservés.