

Laisser un héritage ou réaliser des rêves? Un plan de retraite exhaustif permet d'atteindre l'équilibre entre les besoins et les désirs.



La planification de la retraite n'est pas une mince affaire. Déjà qu'il n'est pas simple de calculer de quelle somme on aura besoin pour couvrir ses dépenses pendant quelques dizaines d'années... Imaginez à quel point l'équation se complique lorsqu'on souhaite, en plus, réaliser certains rêves ou projets, transmettre un héritage à ses proches ou faire un don à un organisme de bienfaisance.

« Lorsque les participants commencent à penser à la retraite, ils doivent souvent chercher le juste milieu entre réaliser leurs rêves et laisser un héritage », dit Joel Oretan, directeur régional des Services de planification financière et successorale pour l'Ontario et les provinces de l'Atlantique à la Sun Life.

« De nombreux facteurs entrent en ligne de compte, ajoute M. Oretan. Idéalement, les gens devraient établir une feuille de route vers l'atteinte de leurs objectifs dès qu'ils participent à un régime de retraite. C'est ainsi qu'ils pourront bien connaître leur destination et déterminer le chemin le plus efficace pour s'y rendre. »

Toujours selon M. Oretan, les promoteurs de régime n'ont peut-être pas à établir des plans de retraite pour leurs participants, mais ils peuvent certainement les encourager à réfléchir à leurs besoins et à leurs désirs.

Pour Antoine Falciglia, directeur régional des Services de planification financière et successorale pour le Québec à la Sun Life, il est important que les promoteurs sachent qu'il y a autant d'objectifs de retraite que de gens. Le régime de retraite de l'employeur joue un rôle clé dans le plan financier des participants. « On peut utiliser l'analogie de la construction d'une maison, dit-il. On ne se lancerait pas dans les travaux sans plan d'architecte. Pour les participants, le plan financier est l'équivalent du plan d'architecte. »



On peut utiliser l'analogie de la construction d'une maison, dit-il. On ne se lancerait pas dans les travaux sans plan d'architecte. Pour les participants, le plan financier est l'équivalent du plan d'architecte



La vie est plus radieuse sous le soleil

Les produits et services des Régimes collectifs de retraite sont offerts par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2023.



Souvent, les participants plus jeunes ont des défis financiers plus immédiats : ils pensent davantage à rembourser leur prêt hypothécaire ou à financer les études de leurs enfants, par exemple. « Ils ont tendance à reléguer au second plan tout ce qui touche à leur avenir à plus long terme et à leur héritage », estime David Field, planificateur agréé chez Papyrus Planning, à Mississauga, et coauteur de *The Boomers Retire: A Guide for Financial Advisors and Their Clients*, ouvrage sur la retraite destiné aux conseillers et à leurs clients. « Quand on est jeune, c'est normal de ne pas trop réfléchir à ces questions », ajoute-t-il.

Or, une bonne planification permet de donner de la consistance aux objectifs plus généraux et d'identifier les sources de revenus qui permettront de les atteindre. Les fournisseurs de régimes et les promoteurs peuvent contribuer à sensibiliser les participants en les aidant à évaluer leurs besoins de base et les revenus garantis qu'ils tireront du Régime des rentes du Québec (RRQ) ou du Régime de pension du Canada (RPC) et de la Sécurité de la vieillesse (SV).

« Puis, le régime de leur employeur et leurs autres actifs serviront à combler leurs besoins non couverts par ces revenus garantis », précise M. Falciglia.

M. Oretan ajoute que les promoteurs peuvent également rappeler aux participants quels sont les risques associés aux régimes de retraite à cotisations déterminées (CD) et aux REER collectifs, entre autres les risques liés aux marchés, à l'inflation et à la longévité.

Construire les fondations d'un revenu de retraite

À l'approche de la retraite, les participants ont d'importantes décisions à prendre en ce qui a trait à la conversion de leur épargne – provenant de leur REER et de leur régime CD notamment – en revenu. Les fournisseurs de régimes peuvent les aider en leur offrant des conseils et des ressources.

Par exemple, une personne pourra vouloir utiliser une partie de son épargne-retraite pour acheter une rente viagère garantie afin de couvrir ses dépenses de base. Elle versera alors un montant forfaitaire à une société financière qui, en échange, lui assurera un revenu stable à vie.

Certains participants pourront se contenter de cette formule. D'autres préféreront les rentes à capital variable, qui offrent des garanties supplémentaires. Il peut s'agir, par exemple, du versement de prestations au conjoint survivant ou de la possibilité d'obtenir des versements plus élevés si les marchés affichent une performance plus forte que prévu.

Ces garanties ont un prix. « Si les fluctuations des marchés empêchent une personne de dormir, il vaut probablement mieux qu'elle se tourne vers un produit garanti », précise M. Falciglia.

Mais les rentes ne sont pas la seule solution possible. Les participants disposent souvent de plusieurs autres options pour leur revenu futur : comptes de retraite immobilisés (CRI) de régimes d'anciens employeurs, REER personnels, comptes d'épargne libre d'impôt (CELI). Et dans bien des cas, les avoirs du conjoint sont à prendre en considération.

Pour reprendre l'analogie de la construction d'une maison d'Antoine Falciglia, les promoteurs peuvent aider les participants à voir la couverture de leurs besoins de base comme les fondations. L'excédent leur servira à léguer un héritage ou à réaliser des rêves et des projets.

À ce titre, le CELI est un instrument idéal, selon M. Field. En effet, ni les retraits du CELI ni l'argent transmis au décès ne sont imposables. C'est ce qui le distingue du fonds de revenu viager (FRV), qui est la forme que doit finir par prendre l'épargne provenant de la plupart des régimes de retraite, dont les REER, à la retraite.

Un participant peut aussi utiliser son épargne non enregistrée pour réaliser ses rêves ou décider de la laisser en héritage. Mais cette option aura des répercussions sur le plan fiscal, précise M. Field.

L'assurance-vie peut aussi faire partie du plan financier, ajoute-t-il, car elle constitue un héritage non imposable. Elle permet donc à un participant d'affecter ses autres sources de revenus de retraite à son mode de vie.

Mais l'héritage n'est pas qu'une question d'argent. Tout plan successoral digne de ce nom doit comporter trois éléments fondamentaux : un testament, une procuration ou un mandat pour les soins de la personne et une procuration pour les biens.

« Une personne peut accumuler beaucoup d'argent dans son régime de retraite, mais en cas de décès ou d'inaptitude, ses héritiers ou elle-même risquent d'en perdre le contrôle si elle n'a ni testament ni procuration », déclare M. Oretan.

Un plan successoral doit tenir compte de l'efficacité et de l'équité fiscales dans la disposition de l'actif, ajoute-t-il.

« Supposons qu'à son décès une personne lègue ses biens en parts égales entre ses deux enfants, poursuit M. Oretan. L'un recevra le FRV enregistré de l'employeur d'une valeur d'un million de dollars, et l'autre, la maison d'une valeur d'un million de dollars. Or, le premier devra verser environ la moitié de son legs au fisc, alors que le second ne paiera pas d'impôt. »

Un participant peut également passer outre l'héritage et préférer transmettre ses avoirs de son vivant, afin de voir de quelle manière profitera le fruit de sa générosité.

Il est essentiel qu'une personne revoie son plan financier et successoral si sa situation et ses objectifs changent. Par exemple, elle peut être promue à un poste mieux rémunéré, ce qui lui permet d'épargner davantage, ou recevoir elle-même un héritage. À l'inverse, quelqu'un dans la famille peut avoir des problèmes de santé qui grugeront les économies.

M. Oretan est d'avis que les promoteurs de régime doivent encourager les participants qui veulent léguer un héritage à « respirer » et à revoir leur plan financier avec l'aide d'un professionnel qualifié pour éviter de trop dépenser.

Voilà un conseil qui vaut pour l'ensemble de la planification de la retraite. C'est pourquoi les promoteurs doivent encourager les participants à évaluer leurs besoins et leurs désirs le plus tôt possible, selon M. Falciglia. « Qu'ils souhaitent réaliser des projets ou transmettre un héritage, plus ils planifieront tôt, plus ils auront de chances d'y arriver. »



Mais l'héritage n'est pas qu'une question d'argent. Tout plan successoral digne de ce nom doit comporter trois éléments fondamentaux : un testament, une procuration ou un mandat pour les soins de la personne et une procuration pour les biens.

