

La planification d'un revenu de retraite durable est un casse-tête. Voici comment le résoudre.



Imaginez-vous en train d'essayer d'assembler les pièces d'un immense casse-tête sans regarder l'image sur la boîte. C'est ainsi que certaines personnes se sentent face à la planification de leur revenu de retraite. Elles ne savent pas comment les choses s'emboîtent et elles n'ont pas de vue d'ensemble.

Les promoteurs d'un régime de retraite au travail peuvent alors leur être utiles. Ils peuvent les aider à soupeser les avantages et les inconvénients des options qui s'offrent à elles, tout en les encourageant à chercher conseil auprès d'un professionnel de la finance.

Pour obtenir un revenu de retraite durable, il faut que les différentes sources de revenu – épargne-retraite au travail, prestations du gouvernement et épargne personnelle – s'imbriquent les unes dans les autres.

Dans cette série sur le décaissement, nous nous sommes déjà penchés sur **les façons de s'assurer un revenu de retraite prévisible** et sur **l'impact de l'augmentation des prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV) sur la planification du revenu de retraite**. Dans le présent article, nous examinerons les sources de revenu de retraite autres que celles provenant des régimes d'employeur et du gouvernement. Comment ces produits privés permettent-ils de gérer le risque et la préparation à la retraite?

Les participants qui communiquent avec Gary Poulin, consultant-retraite¹ à la Sun Life, veulent de l'aide. Ils ne savent pas toujours comment passer du mode épargne au mode décaissement, ni comment planifier leur revenu. « En général, dit M. Poulin, la conversation commence par : "Je prends ma retraite. Quelles sont mes options?" »

M. Poulin cherche d'abord à comprendre la personne. Préférera-t-elle toucher un revenu fixe et garanti à vie, qui lui assurera une tranquillité d'esprit? Ou souhaitera-t-elle avoir plus de souplesse pour modifier ses revenus au besoin?

Pour la personne qui bénéficie d'un régime de retraite à prestations déterminées (qui prévoit un revenu mensuel fixe à vie), les décisions seront plus faciles à prendre. Il faut toutefois savoir que ce type de régime n'est plus la norme.

¹ Registered as Financial Security Advisors in the province of Quebec.



M. Poulin cherche d'abord à comprendre la personne. Préférera-t-elle toucher un revenu fixe et garanti à vie, qui lui assurera une tranquillité d'esprit? Ou souhaitera-t-elle avoir plus de souplesse pour modifier ses revenus au besoin?



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, 2022.



De plus en plus, les gens ont un régime de retraite à cotisations déterminées ou un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) collectif. Certains ont une combinaison de régimes comprenant dans certains cas un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif.

À cela peut s'ajouter un REER individuel ou un compte de retraite immobilisé (CRI) lié à un ancien emploi. Il faut également prendre en compte les fonds de retraite du conjoint.

« Beaucoup de participants ne savent pas faire la distinction entre leurs différentes sources d'épargne, signale Eric Monteiro, vice-président principal, Régimes collectifs de retraite à la Sun Life. C'est d'autant plus complexe que chaque source a ses avantages et ses limites. »

« Les consultants-retraite autorisés de la Sun Life sont des salariés spécialisés en décaissement. Leur objectif est d'aider les participants à déterminer leurs besoins afin de leur recommander les options de revenu convenant à leur situation unique. »

La multiplication des sources de revenu de retraite complique les choses, car chacune est assortie de ses propres règles. En revanche, le participant a plus d'options. Avec l'aide d'un promoteur de régime et d'un consultant-retraite, il arrivera à établir la bonne combinaison d'actifs pour se constituer un revenu de retraite qui comblera ses besoins.

« Il est très important de discuter avec l'un de nos consultants-retraite – c'est d'ailleurs un service que nous offrons à tous les participants, précise M. Monteiro. Les consultants-retraite autorisés de la Sun Life sont des salariés spécialisés en décaissement. Leur objectif est d'aider les participants à déterminer leurs besoins afin de leur recommander les options de revenu convenant à leur situation unique. »

Assembler les pièces du casse-tête

Le consultant-retraite peut aider à chercher l'efficacité fiscale. Il veillera donc à ce que le revenu de retraite annuel du participant – de sources privées et gouvernementales (comme le Régime de rentes du Québec ou le Régime de pensions du Canada, selon le cas) – soit géré de manière à éviter la récupération de la SV, notamment.

Il peut également donner des conseils en matière de planification successorale et de legs aux bénéficiaires. Mais d'abord et avant tout, il aidera le participant à prendre des décisions concernant la manière de combiner les prestations de son régime d'employeur avec ses autres sources de revenu.

Ainsi, même à la retraite, une personne peut avoir la possibilité de laisser son argent croître dans son régime pendant qu'elle a d'autres sources de revenu. Ou alors, elle peut convertir son épargne-retraite en fonds de revenu viager (FRV), ou encore en transférer une partie ou la totalité dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ou un REER.

Selon Frederick Vettese, auteur du livre *Retirement Income for Life: Getting More Without Saving More*, il y a énormément de facteurs à prendre en compte, même quand on est un professionnel de la finance. À ce propos, M. Vettese rapporte que William Sharpe, prix Nobel d'économie, a un jour déclaré que pour lui, la planification de la retraite est l'un des problèmes les plus compliqués qui soient.

Pourquoi? Principalement parce que c'est un exercice basé sur une grande inconnue : la longévité. « De plus, les gens ont souvent des objectifs contradictoires », ajoute M. Vettese, actuaire et grand expert canadien en matière de retraite.

D'un côté, ils veulent s'assurer d'avoir des rentrées d'argent régulières pour le restant de leur vie.

Une rente viagère peut répondre à ce besoin. Dans ce cas, le participant remet un montant forfaitaire provenant de ses fonds de retraite à une société d'assurance. En retour, il recevra des paiements garantis jusqu'à son décès.

Cette option comprend souvent des garanties supplémentaires, comme le versement de prestations au conjoint au décès du rentier. Le participant peut également prévoir le versement d'un montant garanti à un bénéficiaire s'il venait à mourir au début de sa retraite. Moyennant des frais supplémentaires, ce versement peut s'étaler sur une période fixe.

D'un autre côté, la plupart des gens craignent de mourir jeunes et d'utiliser une grande partie de leurs fonds de retraite, qu'ils pourraient autrement laisser à leurs héritiers, pour obtenir ce revenu garanti. C'est là où les objectifs sont contradictoires, indique M. Vettese.

Pour sa part, M. Poulin est d'avis que les promoteurs de régime et les consultants-retraite peuvent aider les participants en leur présentant clairement toute une gamme d'options.

Nouveaux produits hybrides – nouveaux choix

Parmi ces options, il existe – outre les FERR, FRV et rentes – de nouveaux produits hybrides que le gouvernement est en train de réglementer. Il s'agit de produits composés d'une partie « rente » et d'une partie « placement ».

On retrouve au premier plan la rente viagère à paiements variables (RVPV ou rente variable), qui est liée à la performance du marché boursier et aux statistiques de mortalité. Elle verse des paiements plus élevés qu'une rente garantie et, selon le rendement des actifs sous-jacents, ces paiements peuvent augmenter – ou diminuer. C'est le risque.

« Mais les rentes variables sont gérées par des professionnels des placements qui tiennent compte du risque de marché, précise M. Monteiro. Sur plusieurs dizaines d'années, il devrait y avoir plus de chances de hausses que de risques de baisse. »

Comme le secteur évolue, on développe constamment de nouveaux produits pour combler différents besoins, ajoute-t-il.

Un de ces produits est la rente viagère différée à un âge avancé (RVDAA). Dans le cas de cette rente constituée à partir de fonds enregistrés, le rentier n'est pas obligé de toucher un revenu à partir de 71 ans. Il a la possibilité de reporter le début de ses versements jusqu'à 85 ans. Il peut consacrer jusqu'à 25 % de ses fonds enregistrés – et au plus 150 000 \$ – à l'achat d'une RVDAA.

Le budget fédéral 2021 proposait des mesures qui, si elles sont adoptées, faciliteront l'offre de RVDAA.

« Comme c'est le cas d'une rente ordinaire, la RVDAA protège contre le risque de longévité, affirme Jordan Clark, vice-président adjoint, produits de gestion du patrimoine assurés, Placements mondiaux Sun Life. Ce produit convient bien à ceux qui ont d'autres sources de revenu au début de leur retraite et qui ne craignent pas de voir une partie de leur épargne n'être accessible que plus tard. »

Il arrive souvent que les participants hésitent à opter pour de nouveaux produits pourtant avantageux pour eux, car ils ne les connaissent pas. D'où la nécessité de leur expliquer les produits en langage clair et de les aider à résoudre le casse-tête de la planification du revenu de retraite. C'est le défi que doivent relever les promoteurs de régime, explique M. Vettese.

« Il existe différentes façons de combiner les options de revenu de retraite, conclut M. Monteiro. Et les participants doivent obtenir de l'aide pour mieux comprendre leurs besoins de revenu au début de leur retraite, mais aussi l'évolution de ces besoins à mesure qu'ils vieilliront. »



Un de ces produits est la rente viagère différée à un âge avancé (RVDAA). Dans le cas de cette rente constituée à partir de fonds enregistrés, le rentier n'est pas obligé de toucher un revenu à partir de 71 ans. Il a la possibilité de reporter le début de ses versements jusqu'à 85 ans

