



# LE RÔLE DU CONSEILLER LA PHASE DE DÉCAISSE

**Épargner, c'est souvent compliqué. Mais décaisser n'est pas de tout repos non plus... Tout ce que vous devez savoir pour que votre client n'y laisse pas des plumes.**

Après les phases d'emprunt puis d'épargne, les clients atteignent l'âge de la retraite et du décaissement. À ce stade, ils payeront leurs dépenses à l'aide de leur épargne plutôt que de leurs revenus. Cette étape peut rendre nerveuses de nombreuses personnes, parce qu'elles appréhendent de devoir changer leur train de vie, mais aussi parce qu'elles craignent de ne pas avoir les ressources suffisantes pour vivre confortablement jusqu'à leur décès. Le rôle du conseiller change-t-il dans ce contexte ? De quelle façon peut-il aider son client à vivre le mieux possible cette période sur le plan financier ?

## AVIS DE NOMINATION



Sylvain B. Tremblay, Adm.A., Pl. Fin., a été élu le 10 juin dernier à la présidence du conseil d'administration de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) pour le mandat 2016-2017. M. Tremblay est planificateur financier depuis 1999. Il est associé et vice-président, gestion privée, chez Optimum Gestion de Placements Inc. Sylvain B. Tremblay s'est joint au conseil d'administration de l'IQPF en 2013. Il en a occupé le poste de vice-président de 2014 à 2016. Il a présidé le comité Développement professionnel et a également été membre du comité d'audit et du groupe de travail sur la finance comportementale.

Les autres dirigeants pour le mandat 2016-2017 sont : Julie Raiche, B.A.A., Pl. Fin. (Banque Nationale du Canada), vice-présidente; François Beauregard, B.A., Pl. Fin. (La Financière Manuvie), trésorier; Nathalie Bachand, A.S.A., Pl. Fin. (Bachand Lafleur, Groupe conseil inc.), présidente sortante; Jocelyne Houle-LeSarge, FCPA, FCGA (IQPF), présidente-directrice générale et secrétaire.

Membres du conseil d'administration : Sylvain Beaudry, M. Sc., B.A.A., CPA auditeur, CA, ASC (Université du Québec à Trois-Rivières), représentant du public; Hélène Carrier, Adm.A., Pl. Fin., A.V.A. (Hélène Carrier Services financiers inc.); Méliissa Casabon Matteau, B.A.A., Pl. Fin. (Financière Banque Nationale); Louise Champoux-Paillé, F.Adm.A., ASC, MBA, Économiste (Administratrice de sociétés certifiée), représentante du public; Nathalie Chouinard, Pl. Fin. (Caisse Desjardins de Rimouski); Onesta Di Paola, Pl. Fin. (RBC Gestion de patrimoine); David Gingras, M. Sc., Pl. Fin., CRHA (Mouvement Desjardins); Sophie Labonne, MBA, Pl. Fin., BIBC, SIFC (Banque Nationale du Canada); Daniel Lanteigne, Pl. Fin., B.A.A. (Reverber Stratégies financières intégrées); Michel Lessard, M. Fisc., A.V.A., Pl. Fin. (Lessard & St-Hilaire, société professionnelle inc.); Catherine G Patenaude, MBA, Pl. Fin. (Banque Nationale); Jean Valois, Pl. Fin. (Morneau Shepell).



# DANS MENT

## ÉVALUER LES BESOINS

Selon Francis Sabourin, planificateur financier, directeur, Gestion de patrimoine et gestionnaire de portefeuille chez Richardson GMP, l'une des premières choses à faire lorsqu'un client décide de prendre sa retraite est de s'asseoir avec lui et de réviser l'information sur le compte. « On évalue quels seront ses revenus, combien il recevra en pension de retraite, revenus de placement, etc., puis on estime ses besoins futurs et on les chiffre. Le rôle du conseiller consistera ensuite à éclairer son client et à lui indiquer quelles sont les meilleures options à considérer en fonction de ses objectifs,

pour finalement établir un scénario de décaissement », explique M. Sabourin.

Mélissa Lanthier, conseillère en sécurité financière et conseillère en assurance et rentes collectives chez Lafond Services Financiers, précise qu'il faudra toutefois revoir les calculs si le client veut prendre une retraite plus hâtive. « On devra alors prévoir davantage d'argent, car plus les retraités sont jeunes, plus ils veulent continuer à pratiquer des activités, à voyager, etc. En revanche, j'ai constaté qu'à partir de 75 ans, les besoins financiers vont décroître, car les personnes deviennent souvent plus casaniers », précise-t-elle.

Autrement dit, les variables à considérer sont nombreuses et il n'y a pas de recette miracle, indique pour sa part Nathalie Bachand, planificatrice financière chez Bachand Lafleur groupe conseil. « Il faut procéder à une analyse personnalisée afin d'évaluer la meilleure stratégie de décaissement possible. On ne peut appliquer la même approche à tout le monde », dit-elle.



Nathalie Bachand

Elle souligne aussi qu'il faut tenir compte des enjeux relatifs à la fiscalité afin de proposer les solutions les plus avantageuses pour le client. « Le taux d'imposition monte vite dès que l'on dépasse la barre des 70 000 \$ annuels. Il faut aussi prendre en compte l'incidence de la récupération de la pension de la sécurité de la vieillesse et la possibilité de pouvoir reporter les pensions gouvernementales. Ces variables doivent être considérées dans la stratégie de retraite », insiste-t-elle. Alors, prudence en décaissant les REER.

## OFFRIR LES BONS PRODUITS

La répartition de l'actif du portefeuille de placement fait également partie des enjeux majeurs à considérer. « Les produits à revenu garanti sont souvent appréciés par les clients qui prennent leur





## 3,2 millions de Canadiens auront plus de 75 ans en 2022.

**Pour la première fois en 2011, les personnes âgées de 55 à 64 ans, soit celles près de la retraite, étaient plus nombreuses que les personnes âgées de 15 à 24 ans, c'est-à-dire celles sur le point d'intégrer le marché du travail.**

Source : Statistique Canada

retraite, car ils leur donnent une bonne sécurité. On doit respecter leur profil d'investisseur, la volatilité des marchés les rend très nerveux», affirme Mélissa Lanthier.

Cela dit, les faibles taux d'intérêt actuels font en sorte que les produits à revenu fixe ne sont pas toujours la panacée, et certains retraités peuvent être tentés d'investir dans des titres plus risqués pour améliorer leurs revenus de placement. « En tout état de cause, on tient compte de la tolérance au risque du client. De façon générale, les gens veulent des entrées de revenus stables. Alors même si le capital fluctue un peu, ils peuvent l'accepter malgré tout », souligne M. Sabourin.

Par ailleurs, préserver une part de liquidités est important, de façon à pouvoir couvrir les dépenses sans être obligé de liquider des placements à des moments peu propices.

### ET LES ASSURANCES ?

La révision du portefeuille d'assurances au moment de la retraite est elle aussi un incontournable. Certaines d'entre elles peuvent ne plus avoir leur raison d'être, par exemple l'assurance vie entre associés, si l'on a revendu ses parts de l'entreprise.

En revanche, d'autres valent la peine d'être conservées. Ainsi, une assurance vie peut procurer des fonds d'urgence au conjoint survivant au moment du décès. « Bien souvent, il est préférable de revoir les contrats d'assurance que de les annuler », mentionne Francis Sabourin.

Le client devrait-il encaisser ses assurances, par exemple une assurance vie permanente avec valeur de rachat ? « Si c'est sa seule assurance, il peut vouloir la conserver. De plus, on doit aussi considérer l'incidence fiscale d'un encaissement et faire les calculs », recommande Mélissa Lanthier.

Pour conclure, qu'il s'agisse du portefeuille d'assurances, des placements ou du plan de décaissement, le conseiller devrait les réviser annuellement pour tenir compte de l'évolution des besoins. « Certaines périodes sont plus propices, par exemple au moment des impôts, ou lors d'une dépense importante, comme l'achat d'une auto, un voyage, etc. », conseille M. Sabourin. Rappelez-vous : même si le portefeuille d'une personne retraitée est simplifié, il mérite néanmoins toute votre attention. ■



Mélissa Lanthier



Francis Sabourin