

## Les facteurs incitatifs et dissuasifs du revenu viager garanti

**Pourquoi les Canadiennes et les Canadiens plus âgés veulent-ils augmenter leur revenu viager garanti?** J'ai beaucoup écrit et parlé sur ce sujet. Consultez quelques-uns des articles listés ci-après.

### Facteurs incitatifs

Voici quelques-uns des facteurs incitatifs en faveur d'un revenu viager garanti :

- Il permet aux personnes âgées de maintenir leur style de vie.
- Il simplifie la gestion financière des personnes âgées et leur permet de se concentrer sur leur style de vie.
- Il facilite la gestion des finances des personnes âgées qui deviennent inaptes pour leur famille et leurs aidants naturels.

Les personnes âgées ne veulent pas être un fardeau pour leurs enfants. Les problèmes de santé et de mobilité ainsi que les problèmes cognitifs peuvent nuire à la capacité des gens à avoir accès aux services financiers, à prendre des décisions financières, à agir rapidement ainsi qu'à se protéger de l'exploitation financière, des mauvais traitements infligés aux personnes âgées et des fraudes en vieillissant. L'isolement social ainsi que la perte de contrôle et d'indépendance sont les principales préoccupations des personnes âgées. Avoir un certain montant de revenu viager garanti ou des rentrées de fonds afin de couvrir les dépenses courantes et les coûts fixes simplifie la vie des personnes âgées et des membres de leur famille qui pourraient devoir gérer leur finance en plus de s'occuper de leurs propres affaires financières.

Pour compliquer le tout, ces questions financières touchent les gens différemment, à des degrés et à des moments différents de leur vie. Les gens doivent également se préparer à l'inattendu.

Selon le rapport *Étapes de la vie financière des Canadiens âgés*, six personnes âgées de 50 ans ou plus sur 10 ont vécu des événements importants qui ont remis en question leurs plans financiers initiaux<sup>1</sup>.

### Facteurs dissuasifs

Voici quelques-uns des facteurs dissuasifs qui nuisent à un revenu viager garanti permettant de maintenir une qualité de vie en vieillissant :



**Peter A. Wouters**

Directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite, Gestion de patrimoine

Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens sur les enjeux et les préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration de solutions optimales pour les clients visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Chaque année, il donne plus d'une centaine d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques à travers le pays, tant aux conseillers qu'aux clients, sur les enjeux, les concepts et les stratégies liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la planification du revenu de retraite. En tant que gérontologue financier enregistré, il consacre une bonne partie de son temps à sensibiliser des gens de toutes les professions qui travaillent avec les personnes âgées ou qui sont spécialisés dans les besoins, les attentes et les problèmes propres à ces personnes. Dans ces activités, la planification complète du style de vie tient une place importante.

L'équipe Services Ventes-Impôt-Planification successorale + (Services VIP+) apporte son appui à l'interne et aux courtiers par l'entremise, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques.

**Vous pouvez joindre Peter A. Wouters à [peter.wouters@empire.ca](mailto:peter.wouters@empire.ca).**

# Les facteurs incitatifs et dissuasifs du revenu viager garanti

- La plupart des personnes âgées n'ont pas de plan de retraite.
- La plupart n'ont pas de plan de revenu de retraite.
- La plupart ne sont pas enclins à participer activement et régulièrement à leur planification financière.

Avoir plus d'argent semble prémunir que faiblement contre les inquiétudes concernant le confort financier futur. Seuls 45 % des personnes qui ont des actifs financiers de 100 000 \$ ou plus sont convaincues de leur capacité à maintenir leur niveau de vie actuel à la retraite<sup>2</sup>. Moins d'une personne âgée sur cinq a un plan de revenu de retraite<sup>3</sup>. Examinons la situation en Ontario par exemple. Selon le rapport *Investing as we Age* du Bureau des investisseurs, seuls 14 % des Ontariennes et des Ontariens âgés de 45 ans et plus ont un plan de retraite officiel écrit; plus de la moitié n'en ont aucun. La plupart attendent trop longtemps et consacrent peu de temps au processus.

Ces facteurs incitatifs et dissuasifs plongent les particuliers dans un bourbier : il est alors difficile de

répondre aux préoccupations concernant le maintien de leur style de vie en vieillissant. Comme le dirait le philosophe grec, Cicéron, l'ennemi vient de l'intérieur. Comme pour la plupart des gens autour de nous, notre volonté (ou notre manque de volonté) de vivre dans l'inconfort de la peur et de la procrastination déterminera en grande partie la qualité globale de nos vies. Ces facteurs nous maintiennent dans un cercle vicieux : nous souhaitons avoir une vie meilleure sans toutefois faire le nécessaire pour y parvenir.

Nous avons tous besoin d'aide de qualité dans ce domaine. Recherchez un conseiller en sécurité financière autorisé qui est formé dans le domaine de la planification de revenu de retraite. Il vous présentera vos options, vous fera part de tactiques et vous aidera à créer ou à améliorer vos plans ainsi qu'à prendre de meilleures mesures afin de vous assurer un avenir financier prospère.

Mise à jour : décembre 2018



## Articles connexes

- **Guaranteed lifetime income: what is your why? (en anglais seulement)**
- **Longer life, longer quality of life? (en anglais seulement)**
- **Value of guaranteed lifetime income (en anglais seulement)**
- **What keeps you up at night? (en anglais seulement)**
- **The Value of Advice in Retirement (en anglais seulement)**
- **Perception de la retraite : une question d'âge et de sexes**

<sup>1</sup> Edwin L. Weinstein (préparé pour la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario), *Étapes de la vie financière des Canadiens âgés*, The Brondesbury Group, 2015, p.1 <http://www.elderabuseontario.com/wp-content/uploads/2015/06/Resume-Etapes-de-la-vie-financiere-des-Canadiens-ages-2015.pdf>

<sup>2</sup> Greenwald & Associates, et CANNEX, *2018 Canadian Guaranteed Lifetime Income Study*

<sup>3</sup> HSBC Holdings plc, *L'Avenir des Retraites : Un équilibre nécessaire*, 2015

© 2018 par Peter A. Wouters

Placements Empire Vie Inc. est une filiale en propriété exclusive de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie. Les contrats de fonds distincts sont établis par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie. Placements Empire Vie Inc. est le gestionnaire de portefeuille des fonds distincts de L'Empire Vie.

Ce document reflète l'opinion de Placements Empire Vie Inc. à la date indiquée. L'information présentée dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document. L'information obtenue auprès de sources tierces est jugée comme fiable, mais la société ne peut en garantir l'exactitude. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision. La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. **Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire de contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.**

<sup>MD</sup> Marque déposée de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie. Placements Empire Vie Inc. utilise cette marque sous licence.