

CONSEILLER

Retraite : planifier n'est pas préparer

Publié le 15 décembre 2016



Les spécialistes de la retraite sont unanimes : après 35 ou 40 années de vie active, il est souvent difficile de « passer à autre chose » du jour au lendemain. En effet, malgré le stress et les frustrations qu'il provoque, le travail comble aussi des besoins essentiels comme les sentiments d'accomplissement et d'appartenance. Une fois à la retraite, chacun doit trouver de nouvelles façons de combler ces besoins.

La fin de la vie active comporte plusieurs enjeux d'ordre psychologique, au-delà des questions d'argent : déséquilibre, crise existentielle, répercussions sur la qualité de vie et la santé... Mieux vaut aider vos clients à se prémunir contre ces risques!

Les spécialistes proposent plusieurs stratégies qui visent à se préparer avant ou au moment de la retraite. Leur idée maîtresse : la « fin de vie » professionnelle est l'occasion idéale de réaliser de nouveaux projets, à condition de les planifier adéquatement.

1) Commencez cinq ans avant le grand jour

Pour être prêts à prendre leur retraite en temps voulu, vos clients devraient effectuer un bilan cinq ans avant le moment prévu, incluant l'évaluation de leurs revenus et dépenses, leurs stratégies de placements et d'épargne, leur échéancier de décaissement et de transfert des régimes enregistrés, leurs placements et leurs rentes, etc. Ensuite, ils devront régler certaines formalités de 6 à 12 mois avant le jour J, par exemple pour recevoir leurs rentes ou transférer un régime collectif de retraite. C'est ce qu'explique la journaliste Françoise Genest dans un [dossier](#) publié à la fin de 2015 par le magazine *Bel Âge*.

Faire un bilan avant de quitter le marché du travail permet au futur retraité de s'assurer que son « plan de match » tient toujours la route et qu'il n'est pas devenu trop ambitieux par rapport à sa situation financière. C'est aussi l'occasion de vérifier si ses stratégies de placement requièrent des changements ou s'il aurait intérêt à retarder sa date de départ.

En procédant à une « revue en détail » cinq ans avant la retraite, on se donne le temps de corriger le tir. « Ce bilan, qu'il est suggéré de faire avec l'aide d'un planificateur financier, vous permettra d'avoir un portrait clair de votre situation. Vous pourrez ainsi corriger le tir ou adapter votre plan », résume *Bel Âge*, et ce, « même si vos revenus et placements sont modestes ».

Pourquoi cinq ans? « ... à cinq ans de la retraite, on peut avoir une idée claire des revenus qu'on aura, tout en disposant de temps pour corriger la situation si nécessaire. Modifier le scénario cinq ans avant de se retirer est plus facile qu'au cours de la dernière année de travail », justifie Nathalie Bachand, Pl. Fin. et présidente de l'organisme Question Retraite dans l'article du *Bel Âge* cité précédemment. Entre autres formalités à prévoir quelques mois avant le jour J, il y a le grand ménage des assurances. Vos clients ont-ils encore besoin d'une assurance vie? L'assurance vie collective de leur employeur sera-t-elle transférable à leur retraite? Et si oui, sous quelles conditions?

2) Assurance vie : comment s’y retrouver?

D’après [les plus récents chiffres](#) de l’Association canadienne des compagnies d’assurances de personnes (ACCAP), quelque 22 millions de Canadiens possèdent pour 4,3 trillions de dollars d’assurance vie, le plus souvent afin de protéger leur famille au cas où ils disparaîtraient prématurément. Les prestations versées par la compagnie « servent alors à remplacer le revenu, à rembourser des dettes, à constituer un patrimoine, ou à en augmenter la valeur », explique Conseiller.ca dans un [article](#) paru en septembre.

Le texte mentionne que la « protection moyenne par ménage assuré est de 388 000 \$, soit environ cinq fois le revenu des ménages. » De son côté, l’ACCAP estime qu’en raison de « l’allongement de l’espérance de vie, la diminution du nombre de régimes de retraite à prestations déterminées et les rendements de placement faibles et volatiles », le système de rente offert par les assureurs vie représente un excellent placement.

Consciente de l’attrait de ce type de produit sur bon nombre de Québécois, l’Autorité des marchés financiers a mis en ligne un [dossier](#) concernant les principaux types d’assurance vie en vigueur au pays. Assurance vie temporaire, assurance vie entière, assurance vie universelle... Pour chacune d’elles, l’AMF fournit des explications permettant au consommateur indécis de faire un choix adapté à ses besoins.

3) La retraite n’est pas qu’une affaire d’argent

C’est ce que rappelle Simon Diotte dans un [autre article](#) du *Bel Âge*, publié au début de l’année, dans lequel il explique qu’une retraite heureuse ne se fonde pas seulement sur une bonne planification financière, mais que « la clé de la réussite, c’est de donner un nouveau sens à sa vie » afin de ne pas risquer de connaître un sentiment de vide.

L’idéal est de commencer à y penser quelques années à l’avance, alors que le futur retraité est encore actif, indique le journaliste, par exemple en passant en revue les activités ou projets qu’il aimerait réaliser plus tard. Mais cet exercice ne va pas de soi, met-il en garde en citant l’avis d’experts. « Les gens idéalisent la retraite. Comme si c’était l’aboutissement heureux d’une vie professionnelle qui n’est plus », note par exemple Marie-Paule Dessaint, coach de vie et spécialiste de la retraite dans le même article. « L’erreur, c’est que les préretraités passent énormément de temps à planifier financièrement leur retraite, mais ne consacrent qu’une fraction de ce temps à la préparer », ajoute Martine Lacharité, directrice générale et secrétaire de l’Ordre des conseillers et conseillères d’orientation du Québec.

[À vous de jouer.](#)

[Cliquez ici pour joindre un directeur des ventes de la Financière Sun Life.](#)

Vous aimerez peut-être aussi :

- [Style de vie et plans de retraite](#)
- [Quand le temps d’arrêter... est arrivé!](#)
- [88 % des retraités disent: prenez soin de votre santé!](#)

« Il importe de faire le bilan de notre vie, de redéfinir notre mission le plus tôt possible, en nous questionnant sur nos valeurs et notre place dans la société. Qu’est-ce qui me fait vivre? Comment puis-je me rendre utile? », renchérit le psychologue Jean-Claude Tremblay. Si la « recette du bonheur » n’existe pas, Simon Diotte souligne que « les études démontrent que les personnes qui réussissent le mieux la transition travail-retraite sont celles qui poursuivent des activités entreprises durant leur vie professionnelle. » Dans ce contexte, ajoute-t-il, tout ce qui relève d’une vision à court terme est à éviter, notamment décider sur un coup de tête de déménager à la campagne, où l’on ne connaît personne, ou tout vendre pour s’acheter un véhicule récréatif et partir à la découverte de l’Amérique; ou encore tout miser sur une seule activité de loisir. La solution? Tout dépend des centres d’intérêt de chacun, mais une activité au long cours, comme le transfert de connaissances et le bénévolat, s’avère le plus souvent bénéfique pour ceux qui s’y investissent.

4) Le bénévolat, une activité enrichissante

Les futurs retraités qui souhaitent s’engager socialement et faire de belles rencontres disposent de plusieurs ressources accessibles notamment sur le [site Web](#) de la Fédération des centres d’action bénévole du Québec, qui est régulièrement mis à jour. Ils pourront ainsi joindre les centaines de milliers de Canadiens âgés de 65 ans et plus qui donnent une partie de leur temps pour une cause qui leur tient à cœur. Selon un rapport de Bénévoles Canada, les baby-boomers et les aînés ont assuré plus d’un milliard d’heures de bénévolat en 2010.

Chez les 45 à 64 ans et les 65 à 75 ans, les femmes ont tendance à offrir un plus grand nombre d’heures que les hommes, indique l’organisme. Toutefois, après 75 ans, ces derniers sont plus susceptibles de continuer dans cette voie que les femmes. « Sur le plan de la santé, le bénévolat comporte plusieurs avantages pour les aînés,

notamment sur les plans physique, émotionnel et cognitif. » Sans parler du fait que cette activité « améliore leur soutien social, leur inclusion sociale et leur engagement civique », souligne Bénévoles Canada.

Il n'est donc pas étonnant que les possibilités de bénévolat explosent depuis quelques années dans de grands centres urbains tels que Montréal et Toronto, entre autres. Dans la métropole québécoise, par exemple, [Conseiller.ca](#) s'est récemment fait l'écho du programme *Hommes en action* lancé par le Centre du Plateau Mont-Royal. Dans un article paru en 2015, [The Gazette](#) détaillait pour sa part les activités de retraités travaillant pour le compte d'une banque alimentaire, dans un centre culturel et sportif, une association d'aide aux personnes souffrant d'un cancer, ou encore œuvrant comme professeurs ou bibliothécaires. Enfin, une enquête du [Globe and Mail](#) publiée au début de l'année concluait que, outre son apport à la collectivité, le bénévolat procure à ceux qui le pratiquent une joie profonde et un sentiment d'accomplissement.

5) Réaliser ses projets ou laisser un héritage?

Autre question d'importance, si l'on en croit un [sondage](#) mené en ligne cet été par Ipsos Canada auprès de 750 parents canadiens âgés de 55 ans et plus. Réalisé pour le compte de la Banque HomeEquity, il révèle que la plupart des aînés (86 %) ne sont pas prêts à renoncer à leurs rêves dans le seul but de laisser davantage de biens à leurs enfants.

Près des deux tiers d'entre eux (62 %) se disent peu préoccupés de s'assurer qu'il restera un héritage pour leurs proches après avoir satisfait leurs propres besoins et désirs. Parmi les 65 ans et plus, la tendance est encore plus marquée puisque 71 % des sondés assurent ne pas vraiment s'intéresser à cette question. Enfin, le sondage démontre que 19 % des « 55 ans et plus ont encore un enfant à charge financièrement. » D'après les statistiques, cette situation est particulièrement fréquente chez les personnes qui ont fait des études postsecondaires (26 %) ou universitaires (24 %).

« Les aînés ne se sentent pas dans l'obligation de laisser un héritage. (...) Ils n'ont pas de scrupules à vouloir profiter de leur retraite. De plus, tout comme la majorité de nos clients, ils savent que leurs enfants toucheront quand même un héritage. En fait, en moyenne, il reste à nos clients plus de la moitié de la valeur de leur maison au moment de la vente de celle-ci », commente Yvonne Ziomecki, vice-présidente directrice de HomeEquity.

« Les aînés canadiens sont prêts à tirer parti de la valeur de leur maison pour aider à financer leur style de vie. Ils ont vu la valeur de leur maison croître de façon considérable et ils tirent parti de cette valeur pour améliorer leurs années dorées », conclut la dirigeante. D'après le Bureau de la consommation du gouvernement canadien, les dépenses des ménages de conjoints du troisième âge, souvent sans enfant à la maison, sont celles qui ont progressé le plus rapidement de 1997 à 2002, avec un taux annuel moyen de 4,7 %.
