

# STRATÉGIES



ABONNEZ-VOUS À LA VERSION NUMÉRIQUE DU BULLETIN STRATÉGIES EN ENVOYANT UN COURRIEL À INFO@TEFC.COM

## Qu'est-ce qui nous empêche d'améliorer nos connaissances financières?

Pour la plupart des gens, il n'y a sans doute rien de plus assommant que d'assister à un séminaire sur les finances personnelles. Et pourtant... Si vos connaissances financières sont limitées et si vous n'avez pas de planificateur financier, vous manquez probablement des occasions de vous enrichir sans le savoir.

Selon une étude menée conjointement par le Conseil des normes de planification financière (FPSC) et la Fondation pour la planification financière, les Canadiens qui décident de s'engager activement dans la planification de leurs finances ressentent un bien-être financier et émotionnel nettement supérieur à ceux qui planifient peu ou pas du tout<sup>1</sup>. Si vous connaissez mieux les options qui s'offrent à vous, vous pourrez choisir celles qui vous aideront à réaliser vos objectifs financiers plus efficacement.

Malgré l'abondance des sources d'information (gratuites et payantes) conçues pour sensibiliser ou conseiller les Canadiens

sur les questions financières, la plupart d'entre nous ne les utilisent pas autant qu'il le faudrait (ou pas du tout). Pourquoi?

Là, vous pensez sans doute que je vais vous dire de vous activer et de cesser de procrastiner! Ce n'est pas si simple. Il existe des barrières bien réelles qui nous empêchent de parfaire nos connaissances financières. Elles reposent sur des perceptions erronées inconscientes et sur des influences démographiques. La liste ci-dessous n'est absolument pas exhaustive, mais elle présente certains des éléments dissuasifs les plus courants dans ces deux domaines.

### Travers de comportement

Les travers de comportement, qui reposent sur des perceptions et non sur de véritables connaissances, peuvent faire obstacle à la littératie financière. La manière dont nous percevons les services financiers et les fournisseurs de services financiers peut nous empêcher de participer davantage au processus de planification financière. Une étude menée conjointement par la Society of Actuaries et The Financial Literacy Group présente plusieurs travers de comportement qui empêchent les gens de s'intéresser davantage à la planification financière<sup>2</sup>. Nous vous présentons trois des travers de comportement les plus répandus.

### Manque de connaissances

Le seul fait de ne pas posséder les notions financières de base peut empêcher les gens d'améliorer leurs connaissances ou de solliciter des conseils financiers. Quelqu'un qui ignore l'importance de la planification financière risque de sous-estimer les avantages que l'on retire à faire appel à un planificateur. Cette personne sera donc moins portée à s'informer sur les produits financiers qui pourraient l'aider à réaliser ses objectifs financiers.



## À L'INTÉRIEUR

Investir, c'est un peu comme rénover sa maison — p4

Ces célébrités en ont un. Et vous? — p6

Combien me faut-il pour prendre ma retraite? — p8

Pourquoi devrais-je avoir un plan financier? — p10

Est-ce le moment de passer en revue votre plan financier? — p11

Jeunes photographes recherchés — p12

## Aversion pour l'incertitude

On peut se sentir dépassé par le jargon financier et les gens peuvent être embarrassés par leur manque de connaissances financières, ce qui peut faire en sorte qu'ils n'osent pas tout dire lorsqu'ils rencontrent des experts financiers. Cela peut même les dissuader de solliciter de l'aide professionnelle, ce qui pourrait limiter leur capacité à acheter une maison, à financer les études de leurs enfants ou à s'offrir une retraite confortable. En économie comportementale, cette attitude est connue sous le nom d'« aversion pour l'incertitude » (on parle aussi du « principe d'ambiguïté ») : les gens ont tendance à fuir ce qu'ils ne comprennent pas.

Plus grave encore, une personne qui sollicite des conseils alors qu'elle ne possède pas les connaissances financières appropriées risque de payer des frais excessifs, ou même de s'exposer à une fraude. Il en résulte donc une barrière supplémentaire : la méfiance à l'égard des fournisseurs de services financiers.

« Une personne qui sollicite des conseils alors qu'elle ne possède pas les connaissances financières appropriées risque de payer des frais excessifs, ou même de s'exposer à une fraude. »

## Méfiance

Comme nous accordons généralement plus de crédit à nos proches, amis et collègues qu'à un inconnu, il nous arrive de les consulter alors que ce n'est pas toujours judicieux, comme dans le cas des finances personnelles. Bien entendu, vous pouvez demander à votre tante Josée le nom de son planificateur financier, mais n'allez pas lui demander des conseils en placements boursiers simplement parce que ses actions d'un producteur de plantes médicinales se portent à merveille actuellement.

Vous pouvez vérifier que vous avez affaire à un professionnel agréé, qui est tenu de suivre de la formation continue et de respecter des normes d'éthique. Assurez-vous que la personne est bien inscrite auprès de l'organisme compétent, comme l'IQPF (ou le FPSC à l'extérieur du Québec) dans le

cas d'un planificateur financier ou l'autorité des valeurs mobilières de votre province ou territoire dans le cas d'un conseiller en placements. Demandez-lui de vous fournir des références de ses clients. Vous craignez ainsi moins de recevoir des conseils qui ne servent pas vos intérêts.

Ne vous laissez pas influencer par les histoires à sensation dans les médias ou les mauvaises expériences qui circulent de bouche à oreille (l'exception, et non la règle), car vous risqueriez de rater des occasions d'en apprendre plus sur les façons de bonifier votre capital-retraite, comme les stratégies de placement et de réduction de l'impôt.

Lorsqu'on compare les résultats objectifs de ceux qui enrichissent leurs connaissances financières et qui font appel à un planificateur aux résultats de ceux qui ne le font pas, on constate qu'on peut faire disparaître tous ces travers de comportement et la valeur de la démarche devient évidente.

## Influences démographiques

Si les travers de comportement sont de nature interne, les influences démographiques constituent des barrières externes. Certains groupes peuvent avoir un accès plus limité aux connaissances financières du fait de leurs circonstances de vie, peu importe s'ils s'intéressent au sujet ou pas. Une étude de Statistique Canada montre que le bien-être financier peut être influencé par des marqueurs démographiques, dont les plus courants sont notamment les revenus, le sexe de la personne et l'immigration.

## Revenus

Une étude de Statistique Canada, intitulée *Enquête canadienne sur les capacités financières* (ECCF), révèle que le revenu a une incidence notable sur notre niveau de littératie financière<sup>3</sup>. Généralement, les personnes qui ont un revenu élevé ont des connaissances financières plus approfondies, peut-être parce qu'elles ont un revenu disponible plus élevé, ce qui augmente leurs besoins en matière de services financiers. De plus, elles ont tendance à fréquenter ceux qui encouragent des comportements comme l'épargne et le placement.

Les notes suivantes, attribuées à l'issue du questionnaire, montrent une corrélation entre le revenu annuel d'un ménage et ses connaissances financières :

- Les ménages canadiens dont le revenu est inférieur ou égal à 67 000 \$ ont obtenu une note moyenne de 62 %.
- Les ménages canadiens dont le revenu est compris entre 67 001 \$ et 95 000 \$

(revenu médian) ont obtenu une note moyenne de 67 %.

- Les ménages canadiens dont le revenu est supérieur à 95 000 \$ (au-dessus de la médiane) ont obtenu une note moyenne de 71 %.

Ainsi, les Canadiens dont le revenu annuel dépasse 95 000 \$ ont une note de littératie financière supérieure d'environ 10 points de pourcentage à celle des Canadiens situés dans la tranche de revenus inférieure. Comme les personnes situées dans les fourchettes de revenus supérieures ont généralement un niveau de scolarité plus

« Les femmes sont confrontées à des défis différents de ceux des hommes. »

élevé, le fait qu'elles possèdent de meilleures connaissances financières est peut-être dû à ce niveau d'études.

## Rôles masculins et féminins

En matière de finances, les femmes sont confrontées à des défis différents de ceux des hommes. Puisque les Canadiennes peuvent espérer vivre environ 4,5 années de plus que les hommes, elles doivent financer une retraite plus longue. De plus, elles présentent des taux d'invalidité plus élevés que les hommes et elles pourraient engager des frais de soins de longue durée plus élevés à mesure qu'elles avancent en âge. L'épargne cumulative d'une femme peut être inférieure à celle d'un homme en raison des inégalités salariales entre hommes et femmes et du fait que sa vie active est plus courte. Les femmes ont davantage tendance à travailler à temps partiel que les hommes et à s'absenter du marché du travail pour prendre soin de personnes à charge<sup>4</sup>. Ces barrières de genre accentuent le sentiment d'urgence en matière de littératie financière chez les femmes.

Selon une étude réalisée en 2016 par Statistique Canada, qui s'appuyait sur les données de l'*Enquête canadienne sur les capacités financières* (ECCF), le sexe de la personne a une nette incidence sur la littératie financière. Lors d'une étude de 2014, 22 % des hommes ont répondu correctement à 5 des 14 questions portant sur les intérêts, l'inflation et la diversification des risques, contre seulement 15 % des femmes ayant répondu à ce sondage<sup>4</sup>.

L'étude a également révélé que, dans les

couples de sexe opposé où l'homme est le principal responsable de la situation financière à long terme du ménage, seulement 10 % des femmes ont répondu correctement aux cinq questions clés en littératie financière, contre 33 % des hommes. Cette différence de niveau de littératie financière a tendance à être plus prononcée chez les Canadiens plus âgés. Lorsque les deux conjoints sont responsables de la gestion des finances du ménage ou que la contribution de la femme au revenu du ménage est similaire à celle de son conjoint, il n'y a pas de différence entre les sexes en matière de connaissances

scrupules. Le taux d'emploi des immigrants et leurs revenus ont tendance à augmenter avec le niveau de scolarité.

Pour chacune de ces influences démographiques, on constate que les obstacles aux connaissances financières disparaissent lorsque le niveau de scolarité et les revenus augmentent. En général, un niveau de scolarité plus élevé correspond à un revenu supérieur, lequel accroît la nécessité d'un perfectionnement des connaissances financières et renforce la perception de la valeur de ces connaissances.

questionnaires rédigés dans un style accessible pour guider les utilisateurs dans le monde de la planification financière. Vous y trouverez notamment le Questionnaire d'auto-évaluation de la littératie financière, qui vous permettra de déterminer votre niveau de connaissance par rapport au Canadien moyen.

2. Pour ce qui est des autres ressources fiables, sachez que certains employeurs proposent des programmes de formation ou de conseil sur les questions financières. Les sociétés qui offrent ces services sont généralement approuvées par les Ressources humaines de l'employeur, qui vérifie la qualité de leur réputation et s'assure qu'elles respectent les exigences des organismes de réglementation nationaux, provinciaux et territoriaux. Généralement, ces professionnels maîtrisent tous les aspects de la planification financière et peuvent vous aider à examiner l'ensemble de vos finances en ayant comme point de mire la réalisation de vos projets personnels et de vos objectifs de retraite.



« Les sociétés qui offrent ces services sont généralement approuvées par les Ressources humaines de l'employeur. »

financières. Conclusion : lorsque le niveau de scolarité et de revenu augmente, la littératie financière de ce groupe démographique s'améliore de façon marquée.

### Immigration

Selon Statistique Canada, les immigrants récents continuent d'enregistrer des taux d'emploi inférieurs à ceux des Canadiens nés au pays, bien qu'on observe une diminution de cet écart depuis 1996. Outre la difficulté de trouver un emploi, de nombreux immigrants ont de la difficulté à comprendre et à éviter les pièges du crédit à intérêts élevés, des frais de service et d'autres questions financières parce qu'ils ne maîtrisent pas la langue et la terminologie propres au secteur canadien des services financiers<sup>5</sup>. Cela fait donc d'eux des proies faciles pour les fournisseurs de services sans

### Par où commencer?

Lorsque vous serez prêt à découvrir le monde de la planification financière, sachez que vous avez une foule de ressources et d'experts financiers à votre disposition. Pour vous lancer, et si vous faites face à certains des obstacles traités ici, nous recommandons les deux ressources fiables et faciles d'accès ci-dessous.

1. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) aide les Canadiens à rehausser leurs connaissances financières en les conseillant sur des questions comme le remboursement des dettes, l'établissement d'un budget et l'épargne, et elle les encourage à s'informer sur les produits et services financiers. Son site Web propose des articles, des conseils et des

Pour améliorer vos connaissances financières, vous avez aussi à votre disposition des jeux, des outils, des calculatrices en ligne, et une panoplie d'articles. Vous pouvez aussi vous inscrire à un dîner-conférence ou prendre rendez-vous avec un planificateur financier afin d'explorer les choix qui s'offrent à vous. Ce n'est vraiment pas aussi ennuyeux ou intimidant que vous ne le pensez. Vous pourriez même être surpris de découvrir à quel point vous aimez ça!

*Lucy Conte, Conseillers T.E., Toronto*

<sup>1</sup> <https://goo.gl/GtHcgf>

<sup>2</sup> <https://goo.gl/ujMgMT>

<sup>3</sup> <https://goo.gl/2CPNqv>

<sup>4</sup> <https://goo.gl/Ud6f8A>

<sup>5</sup> <https://goo.gl/FSRM16>

# Investir, c'est un peu comme rénover sa maison. On peut le faire soi-même, mais est-ce une bonne idée?

Bien investir n'est pas chose facile, à moins de s'y consacrer à temps plein. Qui plus est, même si vous avez les compétences et le temps nécessaires pour gérer vos placements vous-même, il est peut-être plus sage de faire appel à un expert.

Vous pourriez gérer vous-même votre portefeuille si vous avez de solides connaissances des marchés financiers, si vous maîtrisez certains concepts comme la diversification, le rééquilibrage et la répartition de l'actif, et si vous êtes suffisamment discipliné pour respecter un plan établi. Cela dit, même si vous avez les compétences requises pour gérer vous-même votre argent, il est préférable de confier cette tâche à un conseiller en placements professionnel pour plusieurs raisons.

Généralement, rien ne nuit plus aux saines habitudes de placement que les émotions. Il arrive souvent qu'un investisseur autonome devienne son propre pire ennemi, par exemple en achetant une action alors qu'elle a déjà fini de grimper ou en vendant à bas prix sous le coup de la panique. Ce type d'investisseur a tendance à multiplier les opérations et à essayer d'anticiper le marché, ce qui fait grimper les coûts et réduit le rendement global du portefeuille à long terme. Ces comportements nuisibles peuvent avoir de lourdes conséquences. Comme l'illustre le graphique cidessous, tiré de la publication de J.P. Morgan intitulée *Guide to the Market*, l'investisseur autonome moyen a obtenu un rendement nettement inférieur à celui de chaque grande catégorie d'actif au cours de la période étudiée.\*

En revanche, un conseiller en placements professionnel peut apporter de la rigueur à votre portefeuille, tout en vous protégeant de vos émotions. Lorsque la volatilité s'empare des marchés, comme cela se produit de temps en temps, un gestionnaire veillera au



respect de votre plan à long terme et vous rappellera vos objectifs financiers.

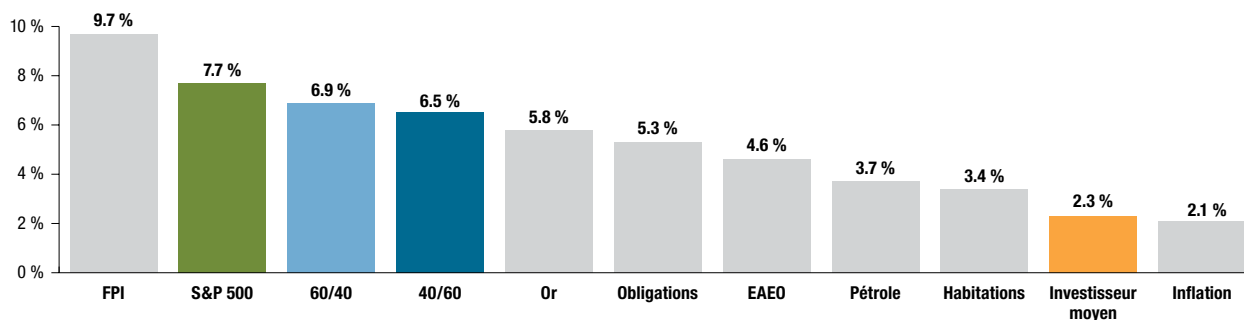
Un conseiller peut également créer de la valeur en vous aidant à y voir plus clair. Le marché regorge de produits de placement et, pour la plupart des gens, il est difficile de s'y retrouver. Un conseiller peut vous expliquer ce que vous pouvez attendre des diverses catégories de placements. Il peut aussi souligner les avantages d'un portefeuille qui maximise les rendements tout en réduisant la volatilité et expliquer comment construire

un tel portefeuille de manière fiscalement avantageuse.

Les conseillers en placements ne sont pas tous égaux. Voici des exemples de questions à considérer lorsque vous choisissez un conseiller :

- **Est-il inscrit auprès d'un organisme de réglementation?** Au Canada, toute société ou personne physique qui propose des placements ou qui formule des conseils de placement est tenue de s'inscrire auprès des autorités en valeurs mobilières de

## Rendements annualisés sur 20 ans, par catégorie d'actif (1997–2016)



\*Sources : J.P. Morgan Asset Management, Dalbar Inc.

sa province ou de son territoire, à moins d'avoir une dispense. Adressez-vous à la commission des valeurs mobilières de votre région pour vérifier si la personne ou la société en question est inscrite.

• **A-t-il des qualifications**

**supplémentaires?** Outre l'inscription auprès d'un organisme de réglementation, il existe des titres professionnels qui ne sont pas obligatoires, comme ceux d'analyste financier agréé (CFA<sup>MD</sup>), de gestionnaire de placements agréé (CIM<sup>MD</sup>), de Certified International Wealth Manager (CIWM), de professionnel des fiducies et des successions (MTI<sup>MD</sup>) et de planificateur financier personnel (PFP<sup>MD</sup>). Ces titres professionnels indiquent qu'un conseiller possède des compétences spécialisées, qu'il pourra appliquer aux stratégies de portefeuille qu'il proposera.

« Il arrive souvent qu'un investisseur autonome devienne son propre pire ennemi. »

• **De quelle façon est-il rémunéré? Est-il salarié ou touche-t-il des honoraires ou des commissions?**

Suivant le modèle de rémunération, il peut être tentant pour un conseiller en placements de prendre des décisions qui ne priorisent pas votre bien-être financier. On considère généralement que les conseillers qui facturent seulement des honoraires sont plus à même de formuler des conseils impartiaux, car leurs revenus ne proviennent pas de la vente de produits financiers.

• **Y a-t-il un dépositaire indépendant?**

En confiant vos avoirs à un gardien des valeurs externe indépendant, vous créez un pare-feu entre votre argent et votre conseiller. Si un dépositaire indépendant soupçonne des activités frauduleuses, quelles qu'elles soient, il

communiquera avec le titulaire du compte ou signalera le conseiller aux organismes de réglementation appropriés. De plus, le dépositaire envoie directement à chaque client les relevés trimestriels, qui récapitulent l'activité du compte comme les dépôts, les retraits, les opérations et tous les frais de gestion qui ont été prélevés. L'investisseur profite ainsi d'une transparence totale quant à son argent et reçoit des relevés officiels relatifs à son compte.

**Indices laissant supposer un conflit d'intérêts**

Que vous ayez déjà un conseiller ou que vous en cherchiez un, il est sage d'être attentif aux signes indiquant que ses conseils sont peut-être en conflit avec vos intérêts. Voici quelques exemples :

- le conseiller essaie de vous vendre des produits de placement maison qui ne sont pas compatibles avec vos objectifs;
- il fait des opérations fréquentes, ce qui augmente ses commissions;
- il recommande des produits de placement dispensés qui ne vous conviennent pas;
- il pratique la vente sous pression;
- il se vante de disposer de renseignements privilégiés au sujet d'un placement.

Tout comme il existe des entrepreneurs louches dans le domaine de la rénovation domiciliaire, certains conseillers en placements sont à éviter. En posant les bonnes questions dès le départ et en sachant reconnaître les signes d'un conflit d'intérêts, vous pourrez gagner du temps et vous éviterez bien des tracas ainsi que des pertes financières inutiles.

*Andrew Hepburn est un rédacteur financier et journaliste à la pige établi à Toronto.*

*Il a écrit pour diverses publications, notamment le Globe and Mail, Maclean's et Morningstar.*

« En confiant vos avoirs à un gardien des valeurs externe indépendant, vous créez un pare-feu entre votre argent et votre conseiller. »

\*Les indices utilisés sont les suivants : FPI : indice NAREIT Equity REIT. EAEO : indice MSCI EAFE. Pétrole : indice WTI. Obligations : Barclays U.S. Aggregate Index. Habitations : prix médian des maisons unifamiliales à la vente. Or : USD/once troy. Inflation : IPC. 60/40 : portefeuille équilibré qui investit 60 % de son actif dans l'indice S&P 500 et 40 % dans des titres à revenu fixe américains de qualité élevée, représentés par l'indice Barclays U.S. Aggregate Index. Le portefeuille est rééquilibré une fois par année. Le rendement de l'investisseur moyen axé sur la répartition de l'actif est fondé sur une analyse de Dalbar Inc., qui utilise l'ensemble des ventes, rachats et échanges de parts de fonds communs de placement chaque mois pour évaluer le comportement des investisseurs. Les rendements sont annualisés (il s'agit de rendements totaux, le cas échéant) et représentent la période de 20 ans terminée le 31 décembre 2016 afin de correspondre avec la dernière analyse en date de Dalbar.

# Oprah Winfrey, Michael Jordan et Warren Buffet en ont un. Et vous?

Vous vous demandez peut-être ce que vous avez en commun avec la célèbre animatrice de talk-show, la vedette de basketball et le plus grand investisseur de notre époque. Eh bien, sur le plan financier, vos problèmes et les leurs sont similaires. Simplement, pour eux, il s'agit de quelques millions (ou milliards) de plus!

La plupart des particuliers fortunés se sont probablement déjà posé ce type de questions : Comment structurer les finances de mon entreprise et mes finances personnelles pour réduire l'impôt? Dans quel type de placements devrais-je investir pour réaliser mes objectifs financiers? Ma succession sera-t-elle gérée et distribuée conformément à mes volontés?

Ces célébrités confient à un « Family Office » (cabinet de gestion de grande fortune) l'administration de tous ces aspects (et bien d'autres) de leurs finances, ce qui n'a rien de surprenant. En revanche, vous pourriez être étonné d'apprendre que, pour accéder à ce type de services, il n'est pas nécessaire d'être une vedette ou très riche.

Les familles et particuliers très fortunés font appel à un Family Office depuis longtemps, et au cours des dernières décennies, cette forme de gestion intégrée des avoirs est devenue accessible aux familles dont le patrimoine est plus modeste. Dans certains cas, par exemple pour les clients de Conseillers T.E., des familles dont l'actif s'élève à quelques millions de dollars (valeur de leur maison comprise) peuvent elles aussi gagner du temps, faire des économies et réduire leur niveau de stress, grâce au Family Office.

## La difficulté

Généralement, les finances d'une famille sont prises en charge par différents professionnels :

- un comptable professionnel agréé (CPA), qui produit les déclarations de revenus annuelles et qui fournit ponctuellement des conseils en planification fiscale;
- un notaire ou un avocat, qui rédige les testaments, les procurations et les conventions de fiducie;
- un conseiller en placement, qui assure le suivi du portefeuille de placements familial;
- un agent d'assurance, qui formule des conseils en matière d'assurance vie et d'assurance maladie.

Un membre de la famille est généralement désigné pour superviser les échanges entre ces professionnels et appliquer leurs recommandations afin de préserver et faire fructifier le patrimoine familial, et le transférer à la génération suivante. Ce rôle peut devenir plus complexe si l'attention de la famille

s'éparpille entre la gestion courante de l'entreprise familiale, des soucis de santé ou des problèmes personnels, ou en cas de manque d'intérêt pour la gestion de patrimoine ou de connaissances insuffisantes en la matière.

## La solution

Un Family Office peut centraliser la supervision de tous ces services et veiller à ce que vos intérêts et ceux de vos proches soient toujours l'objectif prioritaire. Il est, en quelque sorte, le directeur des finances, pour vous et votre famille. Toutefois, son rôle est peut-être bien plus large que vous ne l'imaginez.

Pour la plupart des familles fortunées, la protection des avoirs, d'une génération à l'autre, est une priorité. Pour vous aider à réaliser cet objectif, un Family Office peut vous offrir une planification fiscalement avantageuse afin de réduire l'impôt que vos héritiers auront à payer. Il peut aussi structurer vos affaires de manière à en simplifier l'administration, ce qui permet de réduire les coûts, d'éviter les contestations judiciaires et de raccourcir le processus de règlement, parfois de plusieurs années.

Voici quelques exemples de services financiers offerts par un Family Office :

- Planification financière
- Gestion de placements
- Services-conseils en fiscalité
- Services successoraux et fiduciaires
- Production de rapports consolidés sur l'actif et le passif
- Services-conseils en dons de bienfaisance
- Sensibilisation des différentes générations à la gestion des finances

En confiant la supervision de tous ces services à un seul interlocuteur, vous pouvez vous attendre aux avantages suivants :

- Gain de temps, car vous ne consacrez plus de temps aux rencontres et à la coordination entre les divers professionnels.
- Économies, grâce à un plan successoral sur mesure qui réduit l'impôt des particuliers et les frais d'homologation.<sup>1</sup> Si vous confiez à un seul notaire ou avocat la planification et la rédaction de tous les testaments et procurations associés à la famille, vous faites encore des économies.
- Tranquillité d'esprit, en sachant que votre

plan financier, élaboré par un professionnel, protégera votre famille et vos biens. Votre planificateur peut également jouer un rôle de médiateur en cas de querelles familiales.

Qu'est-ce que cette expertise peut vous apporter, à vous et à votre famille? Nous vous présentons trois exemples ci-dessous.

## 1. Planification successorale pour un couple de retraités

### Situation

- Marie et Georges ont 75 ans et sont à la retraite depuis plusieurs années.
- Georges a eu des problèmes de santé au cours des deux dernières années.
- Ils ont trois enfants d'âge adulte, dont deux sont mariés et ont des enfants mineurs.
- Leur troisième enfant a des problèmes de drogue et d'alcool depuis de nombreuses années et a eu besoin du soutien affectif et financier de la famille pendant la majeure partie de sa vie d'adulte.

### Préoccupations

- Marie et Georges ont rédigé un testament il y a de nombreuses années, avant la naissance de leurs petits-enfants, dans lequel ils prenaient en compte la situation personnelle de leur troisième enfant.
- Ils souhaitent traiter tous leurs enfants de manière équitable.
- La capacité de leur troisième enfant à gérer elle-même ses finances après leur décès est une source de préoccupation.
- Ils veulent participer au financement des études postsecondaires de leurs petits-enfants et leur donner un bon départ dans la vie.
- Ils souhaitent transmettre leurs biens à leurs enfants en réduisant le plus possible l'impôt et les frais d'homologation<sup>1</sup> que les enfants auront à payer.
- Georges est inquiet au sujet de sa santé à long terme et souhaite, au besoin, un accès rapide à des traitements et à des conseils en matière de soins de santé.

### Solutions du Family Office

- Les aider à rédiger de nouveaux testaments et des procurations.
- Établir des fiducies pour tous les membres de la famille pour y transférer leurs biens personnels, réduire les frais d'homologation<sup>1</sup> et les protéger des créanciers.

- Collaborer avec un notaire ou avocat pour établir une fiducie entre vifs pour leur troisième enfant et organiser le transfert des avoirs investis pour financer les soins, actuels et futurs.
- Établir des REEE ou des polices d'assurance vie universelle pour financer les études des petits-enfants.
- Inscrire Georges auprès d'une clinique privée qui collabore avec de grands centres de soins de santé aux États-Unis.

## 2. Vente d'une entreprise pour créer un héritage familial

### Situation

- Grégoire et Julie ont la soixantaine et ont vendu l'entreprise familiale pour plusieurs millions de dollars. Ils envisagent un départ



- à la retraite ou une semi-retraite.
- Un de leurs enfants adultes souhaite démarrer sa propre entreprise.
- Un autre enfant adulte souhaite poursuivre des études postsecondaires pour devenir professeur ou un professionnel.
- Ils ont trois petits-enfants de moins de 10 ans.
- Grégoire et Julie jouent un rôle actif dans plusieurs organismes communautaires.

### Préoccupations

- Planification et financement de la retraite
- Comment Grégoire et Julie, qui ont travaillé pendant de nombreuses années dans l'entreprise, resteront-ils actifs durant la retraite?
- Comment faire pour traiter leurs enfants adultes de façon équitable?
- Comment éviter de trop gâter leurs petits-enfants et leur enseigner la valeur de l'argent et de l'effort?

### Solutions du Family Office

- Créer un plan financier personnel et analyser leurs rentrées et sorties de fonds afin de déterminer les dépenses

discrétionnaires et revenus de placement futurs, le but étant de prévoir une épargne-retraite adéquate; faire le point une fois par année ou tous les deux ans.

- Orienter Grégoire et Julie vers un coach de vie, qui peut analyser leurs intérêts et proposer des solutions pour les aider à rester actifs durant la retraite.
- Réfléchir à la création d'une banque familiale permettant de prêter des fonds à l'enfant adulte à des conditions avantageuses, pour l'aider à créer son entreprise.
- Établir des fiducies individuelles pour chaque enfant adulte afin de financer leurs dépenses discrétionnaires et leurs études.
- Établir des REEE pour chacun des petits-enfants.
- Inscrire les enfants adultes et les petits-

enfants à un programme d'éducation financière assuré par le Family Office pour qu'ils perfectionnent leurs connaissances en finances personnelles.

- Créer une fondation pour financer des projets communautaires; inclure les membres adultes de la famille au conseil pour qu'ils supervisent l'administration de la fondation; confier aux petits-enfants les recherches sur les placements et l'examen des demandes de financement.

## 3. Gestion de la vie familiale d'un couple de cadres supérieurs

### Situation

- Frédéric et Ming sont cadres supérieurs dans de grandes sociétés canadiennes cotées en Bourse. Tous deux ont de longues journées et participent à de nombreux projets philanthropiques.
- Une grande partie de leur rémunération annuelle est versée sous la forme d'options d'achat d'actions.

- Âgés de plus de 80 ans, les parents de Frédéric vivent à l'autre bout du pays. Les parents de Ming sont eux aussi des octogénaires et vivent dans un condo, tout près de chez Frédéric et Ming.
- Frédéric et Ming ont deux enfants, qui fréquentent une école privée et qui ont une foule d'activités parascolaires.

### Préoccupations

- Ni Frédéric, ni Ming n'a le temps de gérer leurs finances personnelles.
- Ils ont accumulé un grand nombre d'actions et d'options d'achat d'actions de leurs employeurs respectifs, mais pensent qu'ils devraient diversifier leurs placements.
- Leurs parents respectifs souhaitent vivre dans leur logement actuel le plus longtemps possible, mais ni Frédéric ni Ming n'a le temps de les aider.
- Frédéric et Ming manquent de temps pour conduire leurs enfants à leurs activités parascolaires et comptent sur les parents de Ming et les autres parents d'élèves pour la garde de jour et le transport.

### Solutions du Family Office

- Créer pour Frédéric et Ming un plan financier familial comprenant la sélection d'un gestionnaire de placements et les services de production des déclarations de revenus annuelles.
- Demander à un gestionnaire de portefeuille d'examiner les différents placements boursiers et de mettre au point des stratégies de diversification à court et à long terme.
- Organiser des entrevues et aider à la sélection des prestataires de services d'aide à domicile et de services de soins de santé pour leurs parents; prendre des dispositions pour les factures mensuelles et le suivi auprès des prestataires concernant les éventuels préoccupations ou problèmes.
- Organiser des entrevues pour engager une gardienne pour les enfants et gérer les relations avec l'agence de services de garde, notamment en ce qui a trait aux factures mensuelles et aux questions de ressources humaines.

Vous vous demandez si un Family Office peut vous convenir? Renseignez-vous, parce que peu importe que vous soyez une célébrité ou non, plusieurs solutions dont vous ignorez peut-être l'existence vous seraient probablement utiles.

*Jason Kinnear, directeur, Family Office chez Conseillers T.E., est comptable professionnel agréé et expert en évaluation d'entreprises. Auparavant, il a travaillé dans le domaine de l'expertise-comptable, offrant des conseils en fiscalité, ainsi que des services d'évaluation d'entreprise et de planification de la relève, aux particuliers et familles fortunés.*

<sup>i</sup> Les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec.

# Pourquoi devrais-je avoir un plan financier?

La proportion de Canadiens n'ayant pas de plan financier écrit se situerait quelque part entre 33 % et 75 % (les résultats sont très variables d'un sondage à l'autre). Quel que soit le chiffre exact, on peut affirmer sans se tromper que beaucoup de Canadiens ne disposent pas d'un tel document, ce qui les rend plutôt vulnérables financièrement. Si vous êtes du nombre, vous vous demandez peut-être si vous devez avoir un plan financier et si c'est vraiment essentiel.

## Idées reçues erronées

Parmi les idées reçues erronées, une première veut que la planification financière coûte cher. Le prix d'un plan varie en fait d'un planificateur financier à l'autre; il peut être gratuit, mais un plan complet peut coûter 5 000 \$ ou même plus. La qualité des plans est également variable, et un plan gratuit pourrait ne pas être aussi utile qu'un plan qui coûte 5 000 \$. Les gains réalisés grâce à ce dernier – économies d'impôt, paiements d'intérêts moins élevés, meilleurs taux de rendement, etc. – peuvent cependant neutraliser son coût, un aspect auquel on ne pense pas toujours.

Par ailleurs, bien des gens n'ont pas de plan écrit parce qu'ils estiment gérer déjà assez bien leurs finances. Mais si « assez bien » ne suffisait pas? Il y a peut-être des aspects de la planification financière qui vous sont inconnus, comme les incidences fiscales d'un compte conjoint avec un enfant d'âge adulte, des transferts entre conjoints, des prêts entre conjoints et des fiducies familiales. La liste est longue... mais on ne peut pas tout savoir. Un plan financier pourrait vous faire découvrir des moyens d'augmenter votre valeur nette que vous n'imaginiez pas.

## Le plan financier en bref

Un plan financier complet couvre tous les aspects de votre vie financière : les liquidités, les placements, la planification de la retraite, la planification successorale, la planification

**« Les gains réalisés grâce au plan – économies d'impôt, paiements d'intérêts moins élevés, meilleurs taux de rendement, etc. – peuvent cependant neutraliser son coût. »**

fiscale et les assurances. Voyez-le comme votre feuille de route personnelle. Il vous montre d'où vous partez (votre valeur nette), où vous souhaitez aller (vos objectifs) et quoi faire pour vous rendre à destination (la stratégie).

Bien sûr, ce ne sont là que les grandes lignes. Voici, plus concrètement, des exemples de quelques-unes des choses qu'un plan financier peut vous aider à faire :

voiture, mais a-t-on vraiment les moyens de faire ces dépenses? Souvent, l'incidence de telles décisions ne se constate que des années plus tard, et il peut alors être trop tard pour rajuster le tir. Planifier votre épargne,



## Atteindre vos objectifs

Vais-je avoir assez d'argent pour prendre ma retraite? Ma famille serait-elle bien protégée si je mourais? Puis-je me permettre d'acheter ce chalet? Vous posez-vous parfois ce genre de questions? Nous avons tous des objectifs financiers, mais beaucoup de gens ignorent si les leurs sont réalistes. Un plan financier vous permettra de définir vos objectifs, de déterminer s'ils sont réalistes et d'élaborer une stratégie pour les atteindre.

Il vous indiquera si vous cheminez vers vos objectifs ou si vous devez faire des ajustements. Il est fréquent que les gens sans plan financier ne savent pas qu'ils doivent apporter de tels ajustements. Il est en effet facile d'utiliser un excédent de liquidités pour s'offrir un gadget électronique dernier cri, et les retraités peuvent facilement sortir des fonds de leur FERR pour acheter une

vos placements et vos dépenses vous aidera à faire fructifier votre patrimoine et à vous mettre sur la bonne voie pour réaliser vos objectifs.

## Envisager l'avenir avec confiance et tranquillité d'esprit

Les gens qui ont un plan financier (les « planificateurs ») et qui le suivent sont plus susceptibles que ceux qui n'en ont pas (les « non-planificateurs ») d'avoir confiance en leur capacité à atteindre leurs objectifs et à prendre leur retraite. Selon un sondage du CFP Board, l'ordre professionnel des planificateurs financiers aux États-Unis, seulement 30 % des « non-planificateurs » se sentent très sûrs d'eux en ce qui concerne la gestion de leur argent et la réalisation de leurs objectifs financiers, comparativement à 52 % des « planificateurs ».



Dans un autre sondage, 63 % des répondants ont dit s'inquiéter moins à propos de l'argent depuis qu'ils ont un plan financier, et 73 % ont déclaré que la planification financière avait accru leur tranquillité d'esprit<sup>2</sup>. Le même sondage nous apprend que les personnes ayant un plan financier sont deux fois plus susceptibles d'envisager la retraite avec confiance. Fait intéressant, la confiance financière prédirait mieux que les connaissances financières les résultats de la gestion au quotidien de l'argent et des dettes.

Enfin, d'après une étude du Financial Planning Standards Council, l'argent est le premier facteur de stress des Canadiens<sup>3</sup>. Toutes ces études semblent indiquer que d'avoir un plan pour gérer votre argent vous aidera à vous sentir confiant et serein à propos de votre situation financière. Ne serait-ce pas une bonne chose?

## Faire fructifier votre patrimoine

L'une des fonctions importantes du plan financier est de dresser un état de vos liquidités, autrement dit, de vos rentrées et sorties de fonds. Votre plan vous montrera si vous dépensez plus que vous ne gagnez et déterminera votre capacité d'épargne. Il vous proposera aussi des moyens d'accroître vos liquidités, par exemple en remboursant des dettes, en réduisant vos dépenses superflues ou en profitant de possibilités d'économies d'impôt. Ces solutions vous permettront d'épargner davantage et, donc, d'accroître votre patrimoine.

Selon le CFP Board, 57 % des « planificateurs » réussissent à épargner au moins 10 % de leur revenu, par rapport à seulement 39 % des « non-planificateurs ». De plus, 48 % des « planificateurs » disent vivre confortablement, contre 22 % seulement des « non-planificateurs ». Chose intéressante, le sondage révèle également que les « planificateurs » qui gagnent entre 50 000 \$ et 99 999 \$ par année sont plus susceptibles de vivre confortablement que les « non-planificateurs » qui gagnent plus de 100 000 \$ (50 % contre 46 %)<sup>1,4</sup>. Un autre sondage, mondial celui-là et réalisé par HSBC, montre que les comptes de retraite des « planificateurs » sont près de deux fois et demie (245 %) mieux garnis que ceux des « non-planificateurs »<sup>5</sup>!

Lorsque vous aurez déterminé comment augmenter vos liquidités, vous devrez alors prendre des moyens pour préserver ce patrimoine, par exemple en programmant des virements automatisés vers vos comptes

d'épargne, en ayant un plan d'investissement adapté à votre situation ou en sachant comment faire des retraits sans nuire à l'atteinte de vos objectifs de retraite.

## Trouver les occasions et les erreurs

Généralement, un bon plan financier brosera un tableau de ce que vous faites déjà, vous proposera quelques méthodes de rechange possibles et vous recommandera un plan

« 57 % des « planificateurs » réussissent à épargner au moins 10 % de leur revenu, par rapport à seulement 39 % des « non-planificateurs ». »

d'action. Si vos connaissances financières sont plutôt limitées, c'est l'occasion idéale de les enrichir. En revanche, si vous avez déjà vos finances bien en main, l'exercice pourrait vous rappeler des stratégies que vous connaissiez, mais que vous n'aviez pas encore appliquées.

Dans tous les cas, une analyse professionnelle de votre situation financière pourrait mettre en évidence des possibilités auxquelles vous n'aviez pas pensé. Par exemple, vous pourriez découvrir que les frais liés à vos fonds communs de placement dépassent la moyenne canadienne, ou que vous pouvez éviter l'impôt de récupération de la Sécurité de la vieillesse en retardant le versement de celle-ci si vous avez plus de 65 ans et que vous travaillez encore. Chaque situation financière est unique; d'où l'importance d'un plan financier véritablement personnalisé.

## Parer aux imprévus

Avez-vous un testament? Vos assurances protégeraient-elles bien vos proches si vous mouriez ou deveniez invalide? Avez-vous un fonds d'urgence en cas de perte d'emploi? Bien des gens négligent ces questions. Ces aspects de la planification successorale et des assurances sont pourtant fondamentaux dans tout plan financier.

Votre plan devrait couvrir trois documents de planification successorale de base : le testament, la procuration et la procuration relative au soin de la personne (aussi appelée

« Representation Agreement » en Colombie-Britannique et « mandat de protection » au Québec). Ces documents vous protégeront en cas d'incapacité ou faciliteront l'administration de votre succession en cas de décès.

Il importe aussi de vérifier que votre couverture d'assurance est suffisante, de sorte que vous n'ayez pas à puiser dans vos économies. Les types d'assurances à considérer sont nombreux : assurance vie, assurance invalidité, assurance contre les maladies graves, assurances pour soins de longue durée. Votre plan financier devrait analyser votre situation actuelle et vous indiquer les types d'assurance dont vous avez besoin.

## Garder le cap

Une fois votre plan financier établi, il est important de respecter les recommandations formulées et de suivre vos progrès. Revoyez votre plan au moins une fois par année pour vous assurer que vous y avez été fidèle ou pour le rajuster en cas de changements concernant votre état civil, votre santé ou votre carrière. Soyez souple, et si le plan établi ne vous convient pas, vous pouvez essayer autre chose.

Si vous n'êtes toujours pas convaincu de l'importance d'avoir un plan financier écrit, vous devriez au moins rencontrer un planificateur financier pour discuter de ce que vous faites déjà afin de savoir si vous ne pourriez pas améliorer des choses. Vous pourriez évidemment finir par arriver à destination sans aide, mais ne préféreriez-vous pas allumer votre GPS et profiter du voyage?

Wesley Fong, Conseillers T.E., Vancouver

<sup>1</sup> <https://goo.gl/HhbWkQ>

<sup>2</sup> <https://goo.gl/EXCUCX>

<sup>3</sup> <https://goo.gl/cTgb9j>

<sup>4</sup> <https://goo.gl/myzPwJ>

<sup>5</sup> <https://goo.gl/M7gMKK>

# Combien me faut-il pour prendre ma retraite?

Combien faut-il épargner pour prendre sa retraite? Voilà la question que semblent se poser la plupart des gens qui approchent de la retraite. Or, la réponse varie d'une personne à l'autre, parce que tout dépend de la retraite à laquelle chacun aspire.

Évidemment, votre retraite dépendra du style de vie que vous voulez, et de ce qu'il vous en coûtera pour vous l'offrir. Certains rêvent d'une retraite dorée, et veulent voyager, manger plus souvent au restaurant qu'à la maison, aider leur famille financièrement et même parfois s'acheter cette voiture sport qu'ils ont toujours voulue.

D'autres se contenteront de vivre plus modestement, la liberté dont ils jouissent à la retraite étant bien suffisante à leurs yeux. Vous seriez en effet étonné de voir comment vous pouvez vivre simplement. D'ailleurs, bien des retraités sont surpris du peu d'argent dont ils ont besoin pour conserver leur style de vie à la retraite. Nombreux sont ceux qui sous-estiment les dépenses qu'engendre le travail. Il suffit de penser à l'argent que nous consacrons à nos tenues professionnelles, aux frais de transport, aux retenues à la source (RRQ ou RPC et assurance-emploi) et aux dîners pour emporter. Lorsque vous êtes à la retraite, vous n'avez plus ces dépenses.

Pour avoir une meilleure idée de la somme dont vous avez besoin pour prendre votre retraite, vous devez d'abord songer au style de vie que vous voulez mener à la retraite, plus précisément, à combien s'élèvent vos dépenses mensuelles courantes. Il suffit de noter toutes les dépenses auxquelles vous vous attendez, par mois et par année.

La prochaine étape consiste à déterminer votre revenu de retraite, provenant de toutes les sources. Voici quelques-unes de ces sources :

## 1. Le Régime de rentes du Québec / Régime de pensions du Canada

Si vous avez au moins 60 ans, vous devez d'abord tenir compte du Régime de rentes du Québec (RRQ) ou du Régime de pensions du Canada (RPC). Le droit aux prestations de retraite varie d'une personne à l'autre, notamment en fonction de la somme que chacun a cotisée au régime tout au long de sa carrière. Il suffit de communiquer avec Retraite Québec (ou Service Canada) pour plus d'information à ce sujet. Les gens qui ont cotisé au régime toute leur carrière ont droit à une prestation mensuelle maximale de 1 114,17 \$ (s'ils commencent à la toucher à 65 ans). Vous pouvez toutefois reporter vos prestations du RRQ ou du RPC.

## 2. La Sécurité de la vieillesse (SV)

Si vous avez au moins 65 ans, il faut également tenir compte du revenu provenant de la pension de la Sécurité de la vieillesse (SV). La SV est un peu différente du RRQ/RPC, car le montant de la pension de la SV

est établi en fonction du nombre d'années où vous avez habité au Canada. Les gens qui ont habité au Canada toute leur vie ont droit à une prestation mensuelle maximale de 585,49 \$ au titre de la SV. Autre fait important à noter au sujet de la SV : pour 2017, vous devez rembourser une partie ou la totalité des prestations de la SV si votre revenu excède 74 788 \$. Plus précisément, vous devez rembourser 15 % de la partie de votre revenu qui dépasse le plafond établi. Si votre revenu atteint le seuil maximal de récupération de revenu (121 314 \$ en 2017), vous devez rembourser la totalité des prestations de la SV que vous avez reçues. Vous pouvez toutefois reporter vos prestations de la SV.



## 3. Les régimes de retraite d'employeur

Le montant des prestations auxquelles vous avez droit au titre d'un régime de retraite d'employeur varie selon qu'il s'agit d'un régime à prestations déterminées (qui verse des prestations dont le montant, indiqué sur vos relevés, est fixé à l'avance) ou à cotisations déterminées (dont vous ne pouvez pas connaître le montant des prestations, car il dépend en grande partie du rendement des placements du régime).

## 4. Votre actif

Voilà où se complique un peu la planification de la retraite. Les gens se demandent souvent quel revenu ils peuvent tirer de leur épargne-retraite sans l'épuiser de leur vivant. La réponse dépend de la façon dont vous voulez gérer votre actif. Si vous ne voulez pas toucher au capital, vous pouvez probablement vous attendre à un revenu de 4 % par année. En d'autres mots, si vous avez épargné 500 000 \$, vous pourrez retirer 20 000 \$ par année (4 % x 500 000 \$), sans jamais toucher à votre capital initial de 500 000 \$. Si vous retirez plus de 4 % par

année, disons 8 % (soit 40 000 \$), vous grugerez alors lentement votre capital initial. La rapidité avec laquelle vous épuiserez votre capital de départ dépend évidemment de plusieurs facteurs, dont la somme que vous retirez chaque année, les conditions du marché, combien de temps vous vivrez, etc. Bref, l'actif que vous avez accumulé au fil des années peut constituer une source de revenu stable, mais vous devez bien comprendre la différence entre un taux de retrait « sûr » et un taux de retrait « insoutenable ».

Lorsque vous avez établi le revenu que vous pourrez tirer des sources mentionnées ci-dessus, le dernier élément à prendre en considération est l'impôt sur le revenu. Puisque les sommes qui proviennent du RRQ/RPC, de la SV, du régime de retraite de votre employeur et de votre REER sont toutes imposables, il faut vous attendre à ce que Revenu Québec et l'ARC prennent leur part. Les taux d'imposition moyens et les taux d'imposition marginaux en vigueur au Canada se trouvent sur le site Web de l'ARC.

Le revenu que vous procurent vos placements non enregistrés sera également imposable, mais à un taux légèrement inférieur aux taux d'imposition moyens applicables aux sources mentionnées précédemment. Votre revenu de placement sera probablement constitué d'intérêts, de dividendes et de gains en capital, qui sont tous imposables, mais à des taux différents (et parfois même plus avantageux).

Lorsque vous aurez une idée de votre revenu de retraite, de l'impôt sur le revenu que vous paierez et des dépenses que vous aurez à la retraite, vous devriez alors savoir si vous avez les moyens de vous payer la retraite dont vous rêvez. Cette approche est méthodique et peut varier considérablement d'un épargnant à l'autre. Or, l'assistance d'un planificateur financier peut s'avérer très précieuse à cet égard, car il étudie la situation personnelle et financière de chacun de ses clients. Un planificateur financier peut en effet vous aider à examiner en détail ces différents aspects et à mettre au point une stratégie qui cadre parfaitement avec vos besoins particuliers.

*Brent Soucie, Conseillers T.E., Toronto*

<sup>1</sup> J'ai regardé récemment le documentaire Netflix « Vivre avec un dollar » (*Living on One Dollar*) mettant en vedette quatre amis qui se sont rendus au Guatemala et qui tentent de vivre avec un dollar par jour pendant deux mois.

# Est-ce le moment de passer en revue votre plan financier?

La planification financière étant un processus continu, votre plan doit évoluer, c'est-à-dire que vous devez le modifier et le mettre à jour continuellement en fonction des changements qui surviennent dans votre vie. Un simple petit changement au chapitre de vos liquidités, du rendement de vos placements, de la gestion des risques de vos placements, de l'âge de votre départ à la retraite ou de la réglementation applicable peut avoir une incidence sur votre capacité à réaliser vos objectifs financiers.

Donc, à quelle fréquence devriez-vous passer en revue votre plan? On recommande généralement aux gens de revoir leur plan financier une fois par année ou lorsque leur situation personnelle change. Vous pouvez profiter de la période des déclarations de revenus annuelle pour passer en revue votre plan, puisque vous examinez déjà votre situation financière à cette époque de l'année.

Voici quelques questions à vous poser dans le cadre de la planification de vos finances.

DIVERS ASPECTS DE LA PLANIFICATION	OUI	NON
<b>1) Planification successorale</b>		
Est-ce que j'ai désigné un mandataire pour mes soins personnels et pour l'administration de mes biens? (On entend aussi parfois « donner une procuration ».)		
Est-ce que j'ai un testament?		
<i>Dans l'affirmative...</i>		
Est-ce que j'ai revu mon testament au cours des deux dernières années?		
Est-ce que je dois modifier mon testament?		
<b>2) Gestion des risques</b>		
Mon assurance vie est-elle à jour?		
L'assurance vie de mon conjoint est-elle à jour?		
Est-ce que je sais si notre couverture est adéquate?		
Est-ce que je sais si notre couverture est supérieure à nos besoins?		
Est-ce que j'ai revu ma police d'assurance habitation au cours des 12 derniers mois?		
Est-ce que j'ai revu ma police d'assurance automobile au cours des 12 derniers mois?		
Est-ce que je connais la différence entre l'assurance maladies graves et l'assurance invalidité de longue durée?		
<b>3) Planification fiscale</b>		
Est-ce que je prépare moi-même ma déclaration de revenus?		
Est-ce que je connais les avantages fiscaux du don d'actions ou de parts de fonds communs de placement à une œuvre de bienfaisance?		
Est-ce que je me suis déjà retrouvé en situation de cotisation excédentaire dans mon REER?		

DIVERS ASPECTS DE LA PLANIFICATION	OUI	NON
<b>4) Gestion des liquidités</b>		
Est-ce que je sais à combien s'élèvent mes/nos dépenses mensuelles?		
Avons-nous un budget familial?		
Est-ce que j'ai un fonds d'urgence?		
Est-ce que je sais combien je devrais avoir dans mon fonds d'urgence?		
<b>5) Planification de la retraite</b>		
Est-ce que j'ai un plan de retraite?		
Est-ce que je sais à quel âge je veux prendre ma retraite?		
Est-ce que je connais le revenu dont j'aurai besoin à la retraite?		
Est-ce que je connais les règles applicables au fractionnement du revenu de retraite?		
Est-ce que je participe à un régime de retraite à prestations déterminées?		
Est-ce que je sais quel pourcentage de mon revenu de retraite proviendra de mes placements personnels?		
<b>6) Planification des placements</b>		
Est-ce que je gère moi-même mes placements?		
Est-ce que je sais à combien s'élèvent les frais de gestion annuels de mon portefeuille de placements?		
Est-ce que je sais ce que « RFG » veut dire?		
Est-ce que je sais ce qu'est la « répartition de l'actif »?		
Est-ce que je sais ce qu'est la « diversification »?		
Est-ce que je connais la différence entre la gestion axée sur la valeur et la gestion axée sur la croissance?		
Mon portefeuille de placements est-il diversifié en fonction de ma répartition de l'actif?		
Est-ce que je sais à quoi fait référence « Frais de rachat » sur mon relevé de placement?		

Si vous avez répondu OUI à toutes les questions ci-dessus, bravo! Vous avez compris l'importance de mettre à jour continuellement votre plan financier.

Si par contre vous avez répondu NON à l'une ou l'autre de ces questions, vous devriez passer en revue votre plan financier et votre stratégie de placement pour vous assurer que vous ne passez pas à côté d'occasions intéressantes ou que vous ne mettez pas en péril l'atteinte de vos objectifs.

Vous avez besoin d'un plan financier ou vous aimeriez avoir un point de vue objectif sur votre plan actuel? Communiquez avec nous à l'adresse [info@tefc.com](mailto:info@tefc.com) pour fixer un rendez-vous avec un de nos planificateurs financiers, qui se fera un plaisir de vous dire sur quels aspects vous devez vous concentrer pour réaliser vos objectifs financiers.

# La bourse commémorative Benjamin Cole Brown

## Connaissez-vous un jeune photographe en herbe âgé de 16 à 24 ans, qui aspire à l'aventure et veut changer le monde?



La bourse Benjamin Cole Brown a été créée à la mémoire d'un des travailleurs humanitaires de l'organisme *Live Different*. Avec ses photos, Cole essayait de sensibiliser les gens à la situation précaire de la population de la République dominicaine et d'Haïti, où il vivait et travaillait.

En octobre 2016, alors qu'il revenait d'une mission humanitaire en Haïti après l'ouragan Matthew, l'avion transportant Cole et deux autres travailleurs humanitaires s'est retrouvé dans une tempête et s'est abîmé en mer au large des côtes de Puerto Plata.

En mémoire de Cole, *Live Different* offre chaque été deux bourses à des jeunes passionnés de photographie afin qu'ils puissent participer à la construction d'une maison *Live Different* et documenter leur projet en photos.



Conseillers T.E. est fière de parrainer les initiatives de *Live Different*. En 2016 un groupe d'employés a participé à la construction d'une maison en République dominicaine, et nous prévoyons participer à d'autres constructions bientôt. Nous avons également pris l'engagement, pendant cinq ans, de parrainer les *Youth Empowerment Ice Road Tours* de l'organisme. Ce projet apporte espoir et inspiration aux élèves en difficulté des communautés autochtones du Canada.

Si vous connaissez des jeunes qui pourraient s'intéresser à un projet susceptible de changer leur vie, veuillez faire suivre ce message. Ils peuvent poser leur candidature en ligne à l'adresse <https://goo.gl/ybfA5h> (en anglais seulement). La date limite est le 31 janvier 2018. Bonne chance!

## CONSEILLERS · T · E

■ NOS STRATÉGIES, SOURCE DE VOTRE PROSPÉRITÉ DEPUIS 1972

Pour en connaître davantage sur Conseillers T.E., communiquez avec nous:

Vancouver · Calgary · Oakville · Toronto · Montréal · Québec · St. John's

1-877-845-3201 [www.tefc.com](http://www.tefc.com) [info@tefc.com](mailto:info@tefc.com) Twitter : @ConseillersTE ou @TE\_Wealth

Ce bulletin est de portée générale et présenté uniquement à titre informatif. Vous devez obtenir les conseils d'un professionnel avant d'entreprendre toute action fondée sur les informations contenues dans ce bulletin. Aucune référence à des tierces parties ne doit être interprétée comme une approbation de, ou un appui pour, ces tierces parties, leurs conseils, informations, produits ou services. Les marques de commerce mentionnées dans ce bulletin sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. « Conseillers T.E. » et « Conseillers en placements T.E. » sont des désignations commerciales et des marques de commerce de iA Conseil en placement inc. « Conseillers T.E. » est également une désignation commerciale et une marque de commerce de Conseillers financiers T.E. Ltée.

© Conseillers financiers T.E. Ltée, décembre 2017. Tous droits réservés.