

Fonds distincts et rentes

Manuel de préparation à l'examen du Programme de qualification
en assurance de personnes (PQAP)

7^e édition, 2020**Révision**

Susan Yates, Hons. B.E.S.

Direction du projet

Jérôme Gagnon

1^{re} édition et 2^e édition, 2015**Adaptation française**

Normand Larivière

Consultation

Marc Boudreau, Sylvie Couture et François Nadeau

Direction du projet

Sandra Ciccocioppo, Jérôme Gagnon et Geneviève Vigneault

Rédaction de la version anglaise

Susan Yates, Hons. B.E.S.

Consultation de la version anglaise

Minoo Kotwal, Robert N. Ransom, Rocco Vetere et Jason R. Watt CD CLU RHU

© AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS, 2020

Tous les droits de traduction et d'adaptation, en totalité ou en partie, sont réservés pour tous les pays. Aucun extrait de ce document protégé par les présents droits d'auteur ne peut être reproduit ni utilisé sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, mécanique ou électronique, y compris la microreproduction, la photocopie, l'enregistrement ou un système de stockage et de recherche des données, sans l'autorisation écrite d'une personne dûment autorisée de l'Autorité des marchés financiers.

Malgré ce qui précède, un prestataire de cours autorisé peut utiliser les droits d'auteur dans la mesure permise par une convention de licence conclue avec l'Autorité des marchés financiers.

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2020

ISBN 978-2-551-26573-2 (PDF)

AVANT-PROPOS

Ce manuel est un outil de préparation à l'examen pour les futurs représentants inscrits au Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP). Son contenu aide les postulants à développer la compétence visée par le module de fonds distincts et rentes du Curriculum du PQAP : *Recommander des fonds distincts, des rentes individuelles et des régimes de rentes collectives adaptés à la situation et aux besoins des clients.*

Page de présentation des chapitres

La première page de chaque chapitre présente les éléments et sous-éléments de la compétence traités dans le module. Puis les objectifs d'évaluation sont présentés afin de cibler les contenus essentiels à l'atteinte de ces objectifs.

Il est donc recommandé aux postulants de revoir régulièrement ces éléments et sous-éléments, afin de les contextualiser et de les assimiler au cours de leur lecture. Cette façon de faire favorise la compréhension de la nature et de la portée de la compétence évaluée. Les postulants doivent maîtriser les connaissances, les stratégies et les habiletés abordées dans chaque chapitre pour réussir le module correspondant de l'examen de certification du PQAP.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des diagrammes et tableaux	xix
--	-----

Liste des abréviations.....	xx
-----------------------------	----

CHAPITRE 1

PLACEMENT ET ÉPARGNE

1.1 Placement et épargne – principes	2
1.1.1 Notion de placement	2
1.1.2 Principes fondamentaux de placement	4
1.1.2.1 Capitalisation (intérêt composé)	4
1.1.2.2 Rendement du capital investi	5
1.1.2.3 Catégories d'actifs	7
1.1.2.4 Diversification	7
1.1.2.5 Liquidité	7
1.1.3 Valeur temporelle de l'argent	8
1.1.3.1 Valeur actuelle	8
1.1.3.2 Valeur future	9
1.2 Objectifs de placement.....	10
1.2.1 Objet du compte	10
1.2.2 Objectifs financiers	11
1.2.3 Besoin d'investissement garanti	11
1.2.4 Horizon de placement	12
1.2.5 Placements avantageés sur le plan fiscal	12
1.3 Types de placements	13
1.3.1 Fonds distincts.....	13
1.3.1.1 Avantages et inconvénients des fonds distincts	14
1.3.1.2 Où et comment acheter des fonds distincts	15
1.3.1.3 Types de fonds distincts	15
1.3.1.4 Rendements et garanties des fonds distincts	16
1.3.1.5 Risques d'un investissement dans des fonds distincts	18
1.3.1.6 Protection de l'investisseur	19
1.3.2 Rentes	19
1.3.2.1 Avantages et inconvénients des rentes	20

1.3.2.2	Où et comment acheter les rentes.....	20
1.3.2.3	Types de rentes	21
1.3.2.4	Rendements et garanties des rentes.....	21
1.3.2.5	Risques d'un investissement dans des rentes	21
1.3.2.6	Protection de l'investisseur	22
1.3.3	Actions	22
1.3.3.1	Avantages et inconvénients des actions.....	22
1.3.3.2	Où et comment acheter des actions	23
1.3.3.3	Rendements et garanties des actions	23
1.3.3.4	Risques d'un investissement dans des actions	24
1.3.3.5	Protection de l'investisseur	24
1.3.4	Obligations	24
1.3.4.1	Avantages et inconvénients des obligations	25
1.3.4.2	Où et comment acheter les obligations	26
1.3.4.3	Types d'obligations	26
1.3.4.4	Rendements et garanties des obligations.....	28
1.3.4.5	Risques d'un investissement dans des obligations	29
1.3.4.6	Protection de l'investisseur	29
1.3.5	Comptes d'épargne	30
1.3.5.1	Avantages et inconvénients des comptes d'épargne	30
1.3.5.2	Types de comptes d'épargne	30
1.3.5.3	Rendements et garanties des comptes d'épargne	31
1.3.5.4	Risques de détenir des épargnes dans un compte d'épargne	31
1.3.5.5	Protection de l'investisseur	31
1.3.6	Certificats de placement garantis (CPG)	31
1.3.6.1	Avantages et inconvénients des CPG	31
1.3.6.2	Où et comment acheter les CPG	32
1.3.6.3	Types de certificats de placement garantis (CPG)	32
1.3.6.4	Rendements et garanties des CPG	33
1.3.6.5	Risques d'un investissement dans des CPG.....	34
1.3.6.6	Protection de l'investisseur	34
1.3.7	Fonds communs de placement (FCP).....	34
1.3.7.1	Avantages et inconvénients des FCP.....	36
1.3.7.2	Où et comment acheter les FCP	37
1.3.7.3	Types de FCP	37

1.3.7.4	Rendements et garanties des FCP	38
1.3.7.5	Risques d'un investissement dans des FCP	39
1.3.7.6	Protection de l'investisseur	39
1.3.8	Fonds négociés en bourse (FNB)	39
1.3.8.1	Avantages et inconvénients des FNB	40
1.3.8.2	Où et comment acheter des parts de FNB	40
1.3.8.3	Types de FNB	41
1.3.8.4	Rendements et garanties des FNB	41
1.3.8.5	Risques d'un investissement dans les FNB	42
1.3.8.6	Protection de l'investisseur	42
1.3.9	Immobilier	42
1.3.9.1	Avantages et inconvénients de l'immobilier	42
1.3.9.2	Types de placements immobiliers	43
1.3.9.3	Rendements et garanties de l'immobilier	44
1.3.9.4	Risques d'un investissement dans l'immobilier	44
1.3.9.5	Protection de l'investisseur	44
1.3.10	Obligations à prime du Canada (OPC) et obligations d'épargne du Canada (OEC)	44
1.3.11	Régimes collectifs	45
1.3.11.1	Avantages et inconvénients des régimes collectifs	45
1.3.11.2	Où et comment souscrire un régime collectif	45
1.3.11.3	Types de régimes collectifs	46
1.3.11.4	Rendements et garanties des régimes collectifs	46
1.3.11.5	Risques d'offrir un régime collectif	47
1.3.11.6	Risques de participer à un régime collectif	47
1.3.11.7	Protection du participant au régime	47
1.4	Risques d'investissement	48
1.4.1	Économie dans son ensemble	48
1.4.2	Risque sur actions	48
1.4.3	Risque d'inflation	48
1.4.4	Risque de taux d'intérêt	49
1.4.5	Risque du marché	49
1.4.6	Risque de liquidité	51
1.4.7	Risque de change	51

1.4.8	Risque de crédit	51
1.4.9	Risque sectoriel	51
1.4.10	Autres risques d'investissement	52

CHAPITRE 2

FONDS DISTINCTS

2.1	Avantages des fonds distincts	54
2.1.1	Garanties	55
2.1.1.1	Garantie à l'échéance	56
2.1.1.2	Garantie au décès	58
2.1.2	Croissance assurée par l'option de réinitialisation	59
2.1.3	Souplesse de financement par dépôts périodiques.....	61
2.1.4	Revenu garanti	61
2.1.4.1	Prestation de retrait minimum garanti (PRMG) et garantie de retrait à vie (GRV).....	62
2.1.5	Gestion professionnelle	63
2.1.6	Diversification	63
2.1.7	Avantages fiscaux des attributions	63
2.1.8	Transfert d'un fonds à l'autre	65
2.1.9	Possibilité de retraits (rachat).....	66
2.1.10	Exemption d'homologation	66
2.1.11	Protection des investisseurs.....	67
2.1.11.1	Valeur marchande inférieure à la garantie	67
2.1.12	Protection contre les créanciers	68
2.1.13	Absence de sélection médicale.....	68
2.1.14	Droit d'annulation	69
2.2	Types de fonds distincts	69
2.2.1	Fonds du marché monétaire	70
2.2.2	Fonds obligataires	70
2.2.3	Fonds d'actions	70
2.2.3.1	Fonds d'actions par capitalisation boursière.....	71
2.2.4	Fonds de revenu.....	72
2.2.5	Fonds équilibrés	72
2.2.6	Fonds axés sur une date cible.....	73

2.2.7	Fonds de dividendes	74
2.2.8	Fonds hypothécaires	74
2.2.9	Fonds de placements immobiliers	74
2.2.10	Fonds indiciels.....	75
2.2.11	Fonds de fonds.....	75
2.2.12	Fonds spécialisés.....	75
2.2.12.1	Fonds sectoriels	76
2.2.12.2	Fonds géographiques.....	77
2.2.13	Nouveaux produits	77
2.3	Limites des fonds distincts	77
2.3.1	Risque de perte de capital	78
2.3.2	Frais d'acquisition.....	78
2.3.2.1	Frais d'acquisition initiaux.....	79
2.3.2.2	Frais d'acquisition reportés.....	79
2.3.2.3	Absence de frais d'acquisition	80
2.3.3	Frais de gestion	80
2.3.3.1	Commission de suivi.....	81
2.3.4	Pénalités.....	81
2.3.5	Limites d'âge	82
2.4	Imposition des fonds distincts	82
2.4.1	Impôt sur les dépôts	82
2.4.2	Impôt sur les attributions	82
2.4.3	Impôt sur les retraits	83
2.4.4	Impôt sur la garantie à l'échéance et sur la garantie au décès	84

CHAPITRE 3

RENTES

3.1	Avantages des rentes.....	86
3.1.1	Concept de placement simple	87
3.1.2	Sécurité du revenu	87
3.1.2.1	Revenu viager.....	88
3.1.2.2	Revenu du conjoint.....	88
3.1.2.3	Revenu temporaire	88

3.1.3	Protection contre les créanciers	89
3.1.4	Avantages pour la planification successorale.....	89
3.1.4.1	Rente viagère assurée.....	89
3.1.5	Protection du rentier (couverture Assuris)	90
3.2	Types de rentes.....	91
3.2.1	Objet de la rente	91
3.2.1.1	Rente à constitution immédiate	91
3.2.1.2	Rente en capitalisation	91
3.2.2	Personnes assurées.....	92
3.2.2.1	Rente sur une seule tête.....	92
3.2.2.2	Rente conjointe au dernier décès	92
3.2.3	Durée de la rente.....	92
3.2.3.1	Rente certaine	92
3.2.3.2	Rente sur une tête ou sur deux têtes.....	93
3.2.3.3	Temps de vie écourté	94
3.3	Financement de la rente.....	94
3.3.1	Dépôt forfaitaire	95
3.3.1.1	Transfert d'un compte enregistré	95
3.3.2	Dépôts réguliers	96
3.4	Revenu de rente.....	96
3.4.1	Revenu immédiat.....	96
3.4.2	Revenu différé	96
3.4.3	Revenu uniforme	96
3.4.4	Revenu indexé.....	97
3.4.5	Revenu variable.....	97
3.5	Facteurs ayant une incidence sur le montant de la rente.....	97
3.5.1	Taux de rente.....	97
3.5.1.1	Taux d'intérêt	98
3.5.1.2	Âge du rentier	98
3.5.1.3	Sexe du rentier	98
3.5.1.4	Montant du dépôt.....	98
3.5.1.5	Calendrier des versements.....	99
3.5.1.6	Durée de la période de versement	99

3.5.2	Garanties	99
3.5.2.1	Période de garantie et garantie du capital	100
3.5.2.2	Revenu garanti au survivant	101
3.5.2.3	Garantie de remboursement des primes	101
3.6	Limites des rentes	102
3.6.1	Risques.....	102
3.6.1.1	Risque de taux d'intérêt	102
3.6.1.2	Risque d'inflation	102
3.6.2	Perte du capital.....	103
3.6.3	Restrictions au retrait ou au rachat.....	103
3.6.3.1	Retraits	103
3.6.3.2	Rachat	104
3.7	Impôt sur les rentes.....	104
3.7.1	Impôt sur les versements enregistrés.....	104
3.7.2	Impôt sur les versements non enregistrés.....	105
3.7.2.1	Rente prescrite	105
3.7.2.2	Rente non prescrite	106
3.7.3	Impôt sur les garanties	107
3.7.4	Impôt sur les rachats	107
3.7.5	Avantages fiscaux	108
3.8	Classification des rentes	108
3.9	Nouveaux types de rentes.....	109
3.9.1	Rente viagère différée à un âge avancé (RVDA).....	109
3.9.2	Rente viagère à paiements variables (RVPV)	110

CHAPITRE 4

PROFIL D'INVESTISSEUR

4.1	Situation financière de l'investisseur	112
4.1.1	Analyse de l'actif	113
4.1.1.1	Déclaration de revenus	113
4.1.1.2	Relevés de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)	115
4.1.1.3	Relevés de comptes de placements non enregistrés	116

4.1.1.4	Relevés de régimes de retraite	116
4.1.1.5	Relevés bancaires	116
4.1.1.6	Polices d'assurance vie	116
4.1.1.7	Autres sources d'actif	117
4.1.2	Analyse du passif	117
4.1.2.1	État de compte de prêt hypothécaire	117
4.1.2.2	Relevés de marge de crédit	118
4.1.2.3	Relevés de carte de crédit	118
4.1.3	Situation financière du client	118
4.1.3.1	État de la valeur nette	118
4.1.3.2	État des liquidités	119
4.2	Facteurs personnels influençant l'investissement	121
4.2.1	Valeurs personnelles	121
4.2.2	État de santé	121
4.2.3	Considérations juridiques	122
4.2.3.1	Droit de la famille	122
4.2.3.2	Testament	123
4.2.3.3	Procuration relative aux biens	123
4.2.4	Risques personnels	124
4.2.4.1	Faible niveau de connaissance financière	124
4.2.4.2	Risque de perte d'emploi	125
4.2.4.3	Risque lié à la longévité	125
4.2.4.4	Risque de faillite	125
4.2.4.5	Risque de l'effet de levier	125
4.2.4.6	Risque de dépenses imprévues	126
4.3	Besoins de l'investisseur	126
4.3.1	Besoin de revenus	127
4.3.1.1	Besoin de revenus individuels ou du couple	127
4.3.2	Besoin de revenus de retraite	127
4.3.2.1	Fractionnement du revenu	128
4.3.3	Besoin d'efficacité fiscale	129
4.3.4	Besoin de fonds d'urgence	129
4.3.5	Besoin de protection contre les créanciers	130
4.3.6	Besoin de liquidités	130

4.3.7	Besoin de planification successorale	130
4.3.7.1	Don de bienfaisance	131
4.3.8	Besoin de diversification	131
4.3.9	Besoin de gestion des placements	131
4.3.10	Besoin de convenance	131
4.3.11	Autres besoins précis de placements	133
4.4	Revenus des régimes de retraite gouvernementaux	133
4.4.1	Sécurité de la vieillesse (SV)	134
4.4.1.1	Admissibilité à la SV	134
4.4.1.2	Cotisations à la SV	134
4.4.1.3	Prestations de la SV	134
4.4.1.4	Imposition des prestations	135
4.4.2	Régime de pensions du Canada (RPC) et Régime de rentes du Québec (RRQ).....	136
4.4.2.1	Admissibilité au RPC	136
4.4.2.2	Cotisations au RPC	136
4.4.2.3	Prestations du RPC	137
4.4.2.4	Imposition des prestations	138
4.4.3	Prestations pour les faibles revenus.....	138
4.4.3.1	Admissibilité, cotisations et prestations – SRG	139
4.4.3.2	Admissibilité, cotisations et prestations – Allocation	139
4.5	Prestations de retraite patronales	139
4.5.1	Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD)	143
4.5.1.1	Admissibilité au RRPD	144
4.5.1.2	Cotisations au RRPD	144
4.5.1.3	Prestations de RRPD	145
4.5.2	Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD)	145
4.5.2.1	Admissibilité au RRCD	146
4.5.2.2	Cotisations au RRCD	146
4.5.2.3	Prestations du RRCD	146
4.5.3	Régime de pension agréé collectif (RPAC)	147
4.5.3.1	Admissibilité au RPAC	147
4.5.3.2	Cotisations au RPAC	147
4.5.3.3	Prestations du RPAC	147

4.6	Régimes d'épargne patronaux	148
4.6.1	Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB)	148
4.6.1.1	Admissibilité au RPDB	148
4.6.1.2	Cotisations au RPDB	148
4.6.1.3	Prestations du RPDB	148
4.6.2	Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC)	149
4.6.2.1	Admissibilité, cotisations et prestations – REERC	149
4.7	Régimes enregistrés individuels	149
4.7.1	Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)	150
4.7.1.1	Admissibilité et cotisations au REER	151
4.7.1.2	REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait	153
4.7.1.3	Retraits du REER	153
4.7.1.4	Échéance du REER	154
4.7.1.5	Décès du titulaire d'un REER	155
4.7.2	Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)	155
4.7.2.1	Retraits d'un FERR	155
4.7.2.2	Décès du titulaire de FERR	157
4.7.3	Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)	158
4.7.3.1	Cotisations au CELI	158
4.7.3.2	Retraits d'un CELI	159
4.7.4	Régime enregistré d'épargne-études (REEE)	159
4.7.4.1	Types de régimes REEE	160
4.7.4.2	Cotisations au REEE	160
4.7.4.3	Retraits du REEE	160
4.7.5	Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)	161
4.7.5.1	Admissibilité au REEI	161
4.7.5.2	Cotisations au REEI	161
4.7.5.3	Paiements du REEI	162
4.8	Profil d'investisseur	162
4.8.1	Résultat de l'analyse financière	162
4.8.2	Résultat de l'analyse des besoins	163
4.8.3	Détermination de la tolérance au risque	163
4.8.4	Objectif du profil d'investisseur	167

CHAPITRE 5

RECOMMANDATION EN FONDS DISTINCTS ET EN RENTES

5.1	Trouver un fonds distinct	170
5.1.1	Analyse des fonds distincts	170
5.1.2	Justifier la recommandation d'un fonds distinct.....	171
5.2	Recommandation d'un fonds distinct	171
5.2.1	Type de fonds et ses caractéristiques	172
5.2.2	Dépôt et financement	172
5.2.2.1	Dépôt forfaitaire	173
5.2.2.2	Transferts.....	174
5.2.2.3	Dépôts périodiques.....	174
5.2.3	Valeur des garanties.....	175
5.2.3.1	Garantie à l'échéance.....	175
5.2.3.2	Garantie au décès	176
5.2.4	Date d'échéance du contrat.....	176
5.2.5	Principaux risques des fonds distincts.....	176
5.2.6	Réinitialisation de la garantie.....	177
5.2.7	Avenants au contrat.....	178
5.2.8	Imposition du fonds	178
5.2.9	Frais d'acquisition du fonds	178
5.2.10	Ratio des frais de gestion (RFG) du fonds	180
5.2.11	Détails sur le fonds.....	181
5.2.11.1	Remise de l'aperçu du fonds	181
5.2.11.2	Remise des états financiers du fonds	181
5.2.11.3	Valeur totale du fonds.....	182
5.2.11.4	Unités du fonds, valeur unitaire et valeur marchande	182
5.2.11.5	Date du début du fonds	182
5.2.11.6	Données de rendement du fonds	182
5.2.11.7	Gestionnaire de fonds	183
5.2.11.8	Taux de rotation du portefeuille	183
5.2.12	Pénalités du fonds.....	184
5.3	Trouver une rente	184

5.3.1	Analyse des rentes	184
5.3.1.1	Offres actuelles	185
5.3.2	Justifier la recommandation d'une rente	186
5.4	Recommandation d'une rente	186
5.4.1	Type de rente et ses caractéristiques	186
5.4.1.1	Investissements minimum et maximum	187
5.4.1.2	Date d'échéance	187
5.4.2	Calendrier des versements de prestations	188
5.4.2.1	Versements immédiats	188
5.4.2.2	Versements différés	188
5.4.3	Taux de rente	188
5.4.3.1	Rente à revenu fixe	189
5.4.3.2	Rente à revenu variable	189
5.4.4	Valeur des garanties	189
5.4.4.1	Garantie de rente viagère	189
5.4.4.2	Garantie de remboursement de primes	190
5.4.5	Principaux risques de la recommandation d'une rente	190
5.4.6	Pénalités de la rente	191

CHAPITRE 6

CONTRAT DE FONDS DISTINCT

6.1	Contrat	193
6.1.1	Contrat individuel à capital variable (CICV)	193
6.2	Exigences imposées à l'investisseur	195
6.2.1	Proposition	195
6.2.1.1	Compte enregistré ou non enregistré	196
6.2.1.2	Désignation du rentier et du bénéficiaire	196
6.2.1.3	Formulaire de choix d'avenants	197
6.2.1.4	Exigences de vérification de l'identité du client	198
6.2.2	Financement du compte	200
6.3	Exigences imposées au représentant	201
6.3.1	Respect des attentes de l'assureur	201

6.3.2	Remise des documents	201
6.3.2.1	Notice explicative	202
6.3.2.2	Aperçu du fonds	202
6.3.2.3	Confirmation	207
6.3.3	Exigences de service continu	207
6.3.3.1	Suivi après vente	207
6.3.3.2	Nécessité de suivre l'évolution du client	207
6.3.3.3	Nécessité de suivre l'évolution du produit	207
6.3.3.4	Révision annuelle	208
6.3.3.5	Traitement des dépôts	208
6.3.3.6	Transferts de placements entre fonds	208
6.3.3.7	Réinitialisations	209
6.3.3.8	Changement de bénéficiaire	209
6.3.3.9	Renouvellement du contrat	210
6.4	Réclamations	210
6.4.1	Processus de réclamation	210
6.4.1.1	Formulaires de réclamation	210
6.4.2	Types de réclamations	211
6.4.2.1	Réclamations à l'échéance et réclamations au décès	211
6.4.2.2	Réclamations à la résiliation et au rachat	211
6.4.2.3	Formulaire de retrait	212
6.4.2.4	Réclamation avec procuration	213
6.4.3	Facteurs ayant une incidence sur les réclamations	213
6.4.3.1	Garantie à l'échéance et garantie de prestation de décès	213
6.4.3.2	Attribution des revenus	213

CHAPITRE 7

CONTRAT DE RENTE

7.1	Contrat	215
7.2	Exigences imposées à l'investisseur	216
7.2.1	Proposition	217
7.2.1.1	Rente enregistrée ou non enregistrée	218
7.2.1.2	Désignation du rentier et du bénéficiaire	218

7.2.1.3	Exigences sur l'identification du titulaire du contrat	219
7.2.2	Financement du contrat	219
7.3	Exigences de service imposées au représentant	221
7.3.1	Remise du contrat	221
7.3.2	Exigences de service continu	221
7.3.2.1	Changement de bénéficiaire	221
7.3.2.2	Traitement des dépôts	222
7.4	Réclamations	222
7.4.1	Processus de réclamation	222
7.4.2	Types de réclamations	223
7.4.2.1	Réclamations au décès	223
7.4.2.2	Transfert de rentier pour le contrat de rente viagère conjointe	224
7.4.2.3	Réclamations de rachat et de retrait	225
7.4.2.4	Réclamations avec procuration relative aux biens	225
7.4.3	Facteurs ayant une incidence sur les réclamations	225

CHAPITRE 8

RÉGIMES DE RETRAITE ET DE PLACEMENT COLLECTIFS

8.1	Structure du régime collectif	228
8.1.1	Promoteur du régime collectif	228
8.1.1.1	Rôle du promoteur de régime	228
8.1.1.2	Engagement de financement par le promoteur du régime	228
8.1.2	Administrateur du régime de retraite collectif	230
8.1.2.1	Rôle de l'administrateur du régime de retraite collectif	231
8.1.2.2	Données fournies par l'administrateur du régime de retraite collectif	231
8.2	Régimes de retraite et de placement collectifs	232
8.2.1	Régime existant	233
8.2.2	Régimes offerts	234
8.2.2.1	Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD)	236
8.2.2.2	Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD)	237
8.2.2.3	Fonds de revenu viager (FRV) collectif	239
8.2.2.4	Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC)	239

8.2.2.5	Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB)	240
8.2.2.6	Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) collectif	242
8.2.2.7	Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif	242
8.2.2.8	Régime de pension agréé collectif (RPAC)	244
8.3	Options de placement collectif	244
8.3.1	Fonds distincts collectifs	245
8.3.1.1	Types de fonds offerts	245
8.3.1.2	Avantages et inconvénients des fonds distincts collectifs	245
8.3.2	Rentes collectives	245
8.3.2.1	Types de rentes offertes	246
8.3.2.2	Avantages et inconvénients des rentes collectives	246
8.4	Recommandation de régime collectif	246
8.4.1	Analyse des conditions du régime	248
8.4.2	Recommandation du type de régime et de placement	248
8.4.3	Crédits de pension et facteurs d'équivalence (FE)	249
8.5	Documents du régime collectif	250
8.5.1	Proposition	251
8.5.1.1	Formulaires d'adhésion au régime	251
8.5.2	Transfert de compte	251
8.5.2.1	Options de transfert	252
8.6	Exigences de service imposées au représentant	254
8.6.1	Analyse du régime avec le promoteur	254
8.6.1.1	Révision annuelle	254
8.6.1.2	Changement de situation	254
8.7	Réclamations des participants au régime	255
8.7.1	Réclamations en cas de circonstances exceptionnelles	255
CONCLUSION		256
BIBLIOGRAPHIE		257

LISTE DES DIAGRAMMES ET TABLEAUX

CHAPITRE 1

Tableau 1.1	Croissance des placements accélérés grâce à l'intérêt composé.....	4
Diagramme 1.1	Croissance financière au fil du temps	5
Tableau 1.2	Cinq niveaux de risque	35

CHAPITRE 2

Tableau 2.1	Calcul de la valeur reçue à l'échéance	57
Diagramme 2.1	Placements dans des fonds équilibrés	72
Diagramme 2.2	Proportion des placements en fonds distincts non protégés	78

CHAPITRE 3

Diagramme 3.1	Impôt sur le revenu de rentes prescrites et non prescrites	106
Diagramme 3.2	Structure des rentes à constitution immédiate	108

CHAPITRE 4

Tableau 4.1	Retenue d'impôt fédéral à la source sur les retraits de REER	154
Tableau 4.2	Retrait minimum annuel du FERR avant mars 2020, réduit de 25 % à compter de mars 2020	156

CHAPITRE 7

Tableau 7.1	Réclamant pour les réclamations au décès	223
-------------	--	-----

CHAPITRE 8

Tableau 8.1	Responsabilité de l'administrateur du régime quand un participant quitte son emploi ou prend sa retraite	253
-------------	---	-----

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACFM	Association canadienne des courtiers de fonds mutuels
ACOR	Association canadienne des organismes de contrôle des régimes de retraite
ARC	Agence du revenu du Canada
BEC	Bon d'études canadien
CANAFE	Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada
CBR	Coût de base rajusté
CCRRA	Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance
CELI	Compte d'épargne libre d'impôt
CF	Cotisations facultatives
CICV	Contrat individuel à capital variable
CNFIC	Comité de normalisation des fonds d'investissement du Canada
COI	Chef d'une organisation internationale
CPG	Certificat de placement garanti
CPI	Corporation de protection des investisseurs
CRI	Compte de retraite immobilisé
EPV	Étranger politiquement vulnérable
FCP	Fonds communs de placement
FCPE	Fonds canadien de protection des épargnants
FE	Facteur d'équivalence
FERR	Fonds enregistré de revenu de retraite
FESP	Facteur d'équivalence pour services passés
FNB	Fonds négocié en bourse
FPI	Fiducie de placement immobilier
FRRI	Fonds de revenu de retraite immobilisé
FRRP	Fonds de revenu de retraite prescrit
FRV	Fonds de revenu viager
FRVR	Fonds de revenu viager restreint
GRV	Garantie de retrait à vie
IPC	Indice des prix à la consommation

JVM	Juste valeur marchande
LIR	<i>Loi de l'impôt sur le revenu</i>
MGAP	Maximum des gains annuels ouvrant droit à pension
NAS	Numéro d'assurance sociale
OCRA	Organismes canadiens de réglementation en assurance
OCRCVM	Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières
OEC	Obligation d'épargne du Canada
OPC	Obligation à prime du Canada
PAE	Paieement d'aide aux études
PAI	Paieement d'aide à l'invalidité
PAR	Prestation après-retraite
PBR	Prix de base rajusté
PEP	Personne exposée à la politique
PRMG	Prestation de retrait minimum garanti
PVI	Paieement viager pour invalidité
RAP	Régime d'accession à la propriété
REEE	Régime enregistré d'épargne-études
REEI	Régime enregistré d'épargne-invalidité
REEP	Régime d'encouragement à l'éducation permanente
REER	Régime enregistré d'épargne-retraite
REERC	Régime enregistré d'épargne-retraite collectif
REIR	Régime d'épargne immobilisé restreint
RERI	Régime d'épargne-retraite immobilisé
RFG	Ratio des frais de gestion
RFO	Ratio des frais d'opérations
RPA	Régime de pension agréé
RPAC	Régime de pension agréé collectif
RPC	Régime de pension du Canada
RPDB	Régime de participation différée aux bénéfices
RRCC	Régime de retraite complémentaire pour cadres
RRCD	Régime de retraite à cotisation déterminée

RRI	Régime de retraite individuel
RRPD	Régime de retraite à prestations déterminées
RRQ	Régime de rentes du Québec
RVDA	Rente viagère différée à un âge avancé
RVER	Régime volontaire d'épargne-retraite
RVM	Rajustement selon la valeur marchande
RVPV	Rente viagère à paiements variables
SADC	Société d'assurance-dépôts du Canada
SCEE	Subvention canadienne pour l'épargne-études
SRG	Supplément de revenu garanti
SV	Sécurité de la vieillesse
T-18	Rente certaine 18 ans
T-90	Rente certaine 90 ans
T-100	Assurance vie temporaire 100 ans
TIM	Taux d'imposition marginal



CHAPITRE 1

PLACEMENT ET ÉPARGNE

Éléments de la compétence

- Évaluer la situation et les besoins du client ;
- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Sous-éléments de la compétence

- Déterminer la situation du client, ses objectifs et son profil d'investisseur ;
- Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation financière ;
- Analyser les avantages des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissement en fonction des besoins du client ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

1

PLACEMENT ET ÉPARGNE

Les fonds distincts et les rentes sont des produits de placement et d'épargne commercialisés auprès de clients et clients potentiels, individuels et collectifs. Les fonds distincts sont exclusifs au secteur de l'assurance de personnes. Seuls les représentants en assurance de personnes titulaires de ce certificat peuvent offrir les fonds distincts. Certaines rentes sont aussi exclusives au secteur de l'assurance de personnes. D'autres sont vendues à la fois par des représentants en assurance de personnes titulaires de ce certificat et par d'autres institutions financières, comme les banques.

Les fonds distincts et les rentes permettent d'offrir des garanties aux investisseurs. Ces produits peuvent aider certains d'entre eux à atteindre leurs objectifs financiers, par exemple pour leur retraite.

Bon nombre d'options sont offertes aux épargnants qui ont le désir d'investir leurs économies. Chaque option présente des caractéristiques adaptées à chaque type d'investisseur.

Le représentant en assurance de personnes a l'obligation envers le client de lui indiquer les placements qui sont dans son intérêt supérieur, de lui présenter les renseignements de façon juste et de reconnaître les limites des conseils qu'il peut donner.

1.1 Placement et épargne – principes

Des principes traditionnels s'appliquent au placement et à l'épargne. Il est important de comprendre les règles fondamentales, à la base de tout placement et de toute épargne, avant de se concentrer sur le cas précis des fonds distincts et des rentes.

1.1.1 Notion de placement

Un placement n'est possible que si la personne a de l'argent « en banque » ou elle est en mesure de mettre de l'argent de côté sur son revenu pour l'affecter à l'épargne. Les Canadiens ne sont pas de bons épargnants, même si 30 % d'entre eux démontrent un intérêt à épargner davantage¹. Une certaine sensibilisation pourrait être requise pour mettre le client sur la voie de l'épargne et ainsi entamer le processus de placement et d'accumulation d'un patrimoine.

1. Benefits Canada. *Canadians say their savings habits are poor*. [En ligne]. [Document consulté le 6 août 2020]. <https://www.benefitscanada.com/news/canadians-say-their-savings-habits-are-poor-55872> [Anglais].

Comment simplifier et encourager l'épargne? Il existe des méthodes éprouvées, dont les suivantes :

- Payez-vous d'abord Prévoyez l'épargne à votre budget, comme toutes les autres dépenses, pour ainsi réduire la tentation de dépenser l'argent. Par exemple, l'établissement d'un versement ou d'un dépôt automatique dans un compte d'épargne ou de placement est un mode d'épargne très efficace.
- Réservez 10 % de votre revenu Le pourcentage peut être rajusté selon les circonstances de chacun.
- Conservez les montants exceptionnels Il s'agit de sommes importantes comme un remboursement d'impôt ou une prime au travail.
- Établissez des catégories d'épargne Une catégorie d'épargne est affectée à un objectif particulier. Il est valorisant de constater l'atteinte d'objectifs d'épargne pour un but précis, et ce sentiment peut contribuer à renforcer les habitudes d'épargne. La retraite, les vacances ou un produit dispendieux, comme une voiture, peut constituer une catégorie.

Lorsque suffisamment d'argent a été épargné, il est alors temps d'étudier les façons de le faire fructifier par des placements.

Un placement consiste à affecter l'épargne à l'achat de produits de placement en vue de la faire fructifier. Une entreprise investit des fonds dans l'achat de matériel neuf, par exemple, ce qui l'aide à produire davantage, plus vite et à moindre coût. Elle tire donc un profit de son investissement. L'objectif des investisseurs individuels est d'affecter une somme, le « capital », à un produit de placement grâce auquel elle leur reviendra, majorée d'un profit, le « rendement ».

Bon nombre de produits de placement sont proposées aux investisseurs individuels. Certains placements garantissent le remboursement intégral de la somme investie, plus un bénéfice. Il s'agit, entre autres, des certificats de placement garanti (CPG) et de diverses obligations. D'autres ne garantissent pas le remboursement du capital investi. Ces placements non garantis sont, notamment, les actions, les fonds communs de placement (FCP) et les placements immobiliers.

EXEMPLE

Jeanne, âgée de 78 ans, compte sur le rendement de ses placements afin de générer un revenu pour sa retraite. Ceux-ci, combinés avec ses revenus de régimes de retraite, lui permettent de vivre à l'aise. Jeanne estime ne pas pouvoir placer son argent dans des placements risqués qui ne lui rapporteraient pas, à la fois, son capital et le rendement indiqué. Par conséquent, elle choisit des placements garantis afin de ne pas subir de perte.



Qu'en est-il des garanties offertes par les fonds distincts et les rentes? Ce chapitre ainsi que ce manuel décrivent comment ces placements proposés uniquement par des compagnies d'assurance de personnes donnent des garanties, à qui et quand.

1.1.2 Principes fondamentaux de placement

Des principes fondamentaux de placement sont essentiels pour comprendre le fonctionnement de l'investissement, comment les rendements sont générés pour les investisseurs et comment ceux-ci gèrent le risque.

1.1.2.1 Capitalisation (intérêt composé)

La capitalisation est un concept fondamental dans l'investissement. C'est un outil puissant quand il s'agit d'investir.

La capitalisation signifie habituellement gagner des intérêts sur un placement. Lorsque les intérêts sont versés, ils sont réinvestis dans le placement. Le prochain versement d'intérêts est calculé sur le capital et sur les intérêts gagnés. Ainsi, l'investisseur touche des intérêts sur les intérêts. Ce type d'intérêt est appelé intérêt composé. Il permet d'accélérer la croissance des placements, tel qu'illustré au tableau 1.1.

TABLEAU 1.1

Croissance des placements accélérés grâce à l'intérêt composé

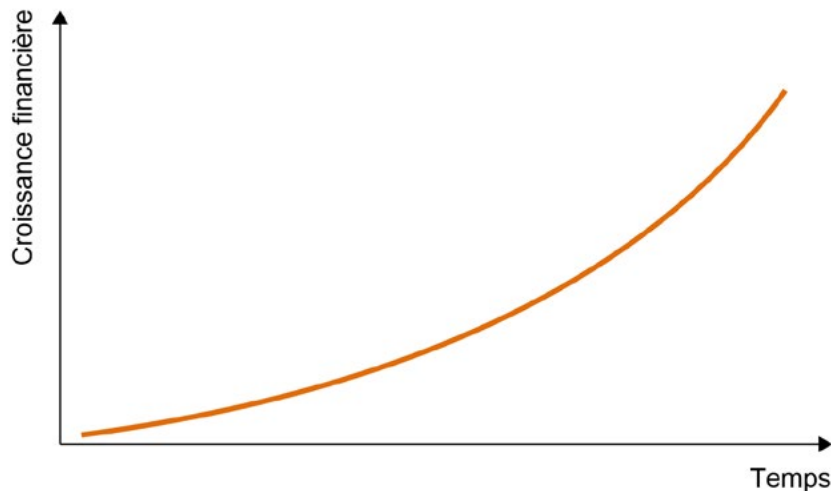
ANNÉE	INTÉRÊTS GAGNÉS SUR :
1	Capital
2	Capital et intérêts gagnés la première année
3	Capital et intérêts gagnés les 1 ^{re} et 2 ^e années
4	Capital et intérêts gagnés les 1 ^{re} , 2 ^e et 3 ^e années
5	Capital et intérêts gagnés les 1 ^{re} , 2 ^e , 3 ^e et 4 ^e années
–	Etc. jusqu'à l'échéance du placement ou jusqu'au retrait du placement par l'investisseur

La capitalisation est particulièrement efficace lorsqu'elle s'applique sur une longue période. Le diagramme 1.1 illustre l'effet multiplicateur de l'intérêt composé.

Le temps est le meilleur ami de l'argent investi. Pour cette raison, les conseillers recommandent aux personnes de commencer à épargner le plus tôt possible dans leur vie. Ainsi, elles profitent de tous les avantages potentiels de la capitalisation.

DIAGRAMME 1.1

Croissance financière au fil du temps



Pour que l'effet multiplicateur donne son potentiel maximal, tous les revenus de placement doivent être réinvestis. Les retraits ont pour effet de diminuer la capitalisation.

Malheureusement, la capitalisation a aussi un aspect négatif, parce que les coûts peuvent aussi être capitalisés de cette façon. Une dette dont le solde en souffrance est soumis à un intérêt composé se capitalise également de la même manière.

1.1.2.2 Rendement du capital investi

Tous les placements produisent un certain type de rendement. Parmi les trois types de rendement existants, on distingue : les rendements positifs où le placement rapporte un profit ; les rendements neutres où l'investisseur récupère la somme investie à l'origine ; et les rendements négatifs où l'investisseur ne recevra pas tout l'argent investi et qui comprennent donc un risque d'investissement.

Le rendement est souvent exprimé en pourcentage de la somme investie ; on parle alors de « taux de rendement ». Il peut s'agir d'un chiffre positif, comme 10 %, ou d'un chiffre négatif, comme -10 %.

 EXEMPLE

Salim investit 10 000 \$ et reçoit 11 000 \$ à la vente de son placement. Le profit de 1 000 \$ (11 000 \$ – 10 000 \$) correspond à un taux de rendement de 10 % (1 000 \$ ÷ 10 000 \$).

Dans certains cas, avant d'investir, les investisseurs sont informés du taux de rendement prévu sur un placement. Cependant, dans d'autres cas, il n'est pas possible de leur dire à quoi s'attendre parce que le rendement n'est pas connu. C'est la caractéristique des placements risqués.

Il existe une échelle exprimant le risque des placements qui sert de guide à l'investisseur et lui indique la probabilité de récupérer son argent. Cette échelle indique le degré de risque pris par l'investisseur entre un risque très faible, situé au bas de l'échelle, et un risque très élevé, situé en haut de l'échelle, qui est appelé risque spéculatif.

L'investisseur qui opte pour un placement à très faible risque vise d'abord et avant tout la récupération de son capital investi.

Les placements spéculatifs sont les plus risqués. L'investisseur qui effectue un placement spéculatif sait qu'il peut ne pas récupérer tout l'argent qu'il a investi. Il prend un très grand risque de rendement négatif et s'expose à des pertes. En revanche, il peut aussi obtenir un rendement positif très élevé et enregistrer d'importants gains.

Les placements dont le risque est modéré ou équilibré sont situés au milieu de l'échelle de risque.

Pourquoi un investisseur envisagera-t-il de faire des placements risqués? Grâce à ce type de placements, il peut obtenir des rendements positifs bien supérieurs aux investissements plus prudents. Cette notion est à la base de la théorie du rendement et du risque de placement. Elle consiste à récompenser les investisseurs prêts à investir dans des placements risqués pour avoir un meilleur rendement. Les investisseurs ne souhaitant pas perdre d'argent peuvent recevoir un taux de rendement inférieur.

Le taux de rendement est nominal ou réel. Le taux de rendement nominal est le taux indiqué ou annoncé. Par exemple, le taux de rendement de 2 % annoncé d'un compte d'épargne.

Le taux de rendement réel correspond, lui, au taux de rendement nominal sur un placement moins le taux d'inflation.

 EXEMPLE

Si le taux de rendement nominal annuel d'un certificat de placement garanti est de 3 % et que le taux annuel d'inflation est de 1,8 %, alors le taux de rendement réel du certificat est de 1,2 % (3,0 % – 1,8 %).

1.1.2.3 Catégories d'actifs

Les catégories d'actifs sont des catégories attribuées aux placements ayant des caractéristiques similaires et soumises à la même réglementation.

Les trois principales catégories d'actifs sont les actions, les obligations (titres de créances) et les liquidités (titres de marché monétaire). On ajoute souvent deux autres catégories : l'immobilier et les marchandises.

Chaque catégorie d'actifs comporte ses propres caractéristiques de risque et de rendement. Les catégories d'actifs sont essentielles pour comprendre la notion de diversification des placements.

1.1.2.4 Diversification

La diversification permet la gestion du risque. Elle est fondée sur l'idée que, en combinant les catégories d'actifs et les placements à l'intérieur de ces catégories, on réduit le risque et les rendements globaux attendus peuvent être plus élevés que si on avait placé toutes ses économies dans un seul placement.

Une autre forme de diversification consiste à recourir aux placements étrangers pour profiter des différentes conditions économiques dans d'autres pays.

Les fonds distincts sont un bon exemple de placements diversifiés. Chaque fonds distinct est placé dans une vaste gamme de placements propres au type de fonds distinct. Par exemple, un fonds obligataire diversifié par une large gamme d'obligations, ayant des dates d'échéance et des degrés de risque différents, et effectuant des paiements d'intérêts à des taux différents.

D'autres investissements proposant une diversification similaire sont, entre autres, les fonds communs de placement (FCP) et les fonds négociés en bourse (FNB).

L'investisseur individuel parvient difficilement à une diversification importante à moins d'investir dans un placement de type fonds. En effet, la plupart des investisseurs n'ont simplement pas assez de capital à investir pour obtenir une diversification adéquate.

1.1.2.5 Liquidité

La liquidité signifie la rapidité à laquelle un placement peut être converti en trésorerie ou cédé à la valeur actuelle sur le marché ou à une valeur qui s'en rapproche.

Le placement doté des caractéristiques de liquidité s'appelle un « placement liquide ». Un compte d'épargne est un placement liquide parce qu'une partie ou la totalité des fonds peut rapidement être encaissée.

Le placement dépourvu des caractéristiques de liquidité est dit « non liquide ». L'immobilier est souvent cité comme exemple d'un tel placement, étant donné que la vente d'un immeuble peut prendre du temps et que le prix de vente peut être inférieur à la valeur de marché.

La liquidité est essentielle quand un placement sert, en tout ou en partie, comme fonds d'urgence à l'investisseur. Un fonds d'urgence est un capital mis de côté pour les urgences, par exemple, en cas de perte d'emploi imprévue et de besoin soudain d'un revenu. Dans cette situation, l'investisseur doit pouvoir vendre rapidement et facilement son placement à la meilleure valeur marchande.

1.1.3 Valeur temporelle de l'argent

La valeur actuelle de l'argent est un des aspects du concept de la valeur temporelle de l'argent. La valeur future de l'argent en est l'autre dimension. Il est très important de comprendre la différence entre les deux.

Les deux notions sont fondées sur le potentiel d'augmentation en valeur des fonds investis, au fil du temps.

1.1.3.1 Valeur actuelle

Pour exercer bon nombre des activités de planification financière, il est essentiel de bien comprendre la valeur actuelle (VA) et d'être en mesure de la calculer. La valeur actuelle se calcule à partir d'une date future. Elle permet de déterminer quelle est la somme nécessaire aujourd'hui pour atteindre un objectif d'épargne. Par conséquent, elle peut être utilisée pour aider une personne à déterminer la somme qu'elle doit épargner aujourd'hui afin de s'assurer d'un revenu de retraite précis à une date future. De la même façon, le calcul de la valeur actuelle pourrait être utile aux parents qui veulent payer les frais d'études postsecondaires d'un enfant.

La valeur actuelle nous dit que si la somme de 5 000 \$ est requise à une date future, il faut épargner moins de 5 000 \$ aujourd'hui, parce que la somme investie aujourd'hui rapportera des intérêts et progressera avec le temps.

On peut calculer la valeur actuelle une fois connus le montant du placement futur et la date à laquelle le montant sera nécessaire, et quand il est possible de préciser le taux d'intérêt entre aujourd'hui et la date future.

La valeur actuelle est en général calculée à l'aide d'une calculatrice, au moyen d'une ressource en ligne ou avec un logiciel fourni par les assureurs. Elle s'applique, à la fois, à une somme d'argent et aux revenus d'intérêt nets. La formule de calcul est la suivante :

$$VA = VF \div (1 + \text{taux d'intérêt})^n$$

VF est la valeur future connue et n , le nombre de périodes dans le calcul.

 EXEMPLE

Julie veut savoir combien d'argent investir aujourd'hui pour obtenir 5 000 \$ dans 5 ans, étant donné le taux d'intérêt annuel courant de 3 %. La valeur actuelle de 5 000 \$ dans 5 ans, au taux d'intérêt de 3 %, est de :

$$4\,313,04 \$ (VA = 5\,000 \div (1 + 0,03)^5)$$

Julie doit investir 4 313,04 \$ à un taux d'intérêt de 3 % aujourd'hui pour obtenir 5 000 \$ dans 5 ans.

**1.1.3.2 Valeur future**

Le calcul de la valeur future (VF) indique la valeur d'un placement actuel à une date future étant donné les intérêts gagnés sur le placement. Elle nous informe de la valeur future d'une somme investie aujourd'hui. Par conséquent, si un futur retraité a accumulé un certain montant d'épargne en vue de sa retraite, il peut déterminer quelle sera la valeur de ce montant au moment de sa retraite au moyen du calcul de la valeur future.

Le calcul est fait une fois que le montant du placement d'aujourd'hui et la date future sont connus, et quand il est possible de préciser le taux d'intérêt entre aujourd'hui et la date future.

Tout comme la valeur actuelle, la valeur future est en général calculée à l'aide d'une calculatrice, au moyen d'une ressource en ligne ou avec un logiciel fourni par les assureurs.

La formule de calcul est la suivante :

$$VF = VA \times (1 + \text{taux d'intérêt})^n$$

VA est la valeur actuelle connue et n , le nombre de périodes dans le calcul.

 EXEMPLE

Sam a 5 000 \$ aujourd'hui et il veut connaître la valeur de ce montant dans 5 ans, au taux d'intérêt annuel actuel de 3 %. La valeur future de 5 000 \$ dans 5 ans, au taux d'intérêt composé annuel de 3 % est de :

$$5\,796,37 \$ (VF = 5\,000 \$ \times (1 + 0,03)^5)$$



Sam disposera de 5 796,37 \$ dans cinq ans s'il investit 5 000 \$ aujourd'hui au taux d'intérêt de 3 %.

1.2 Objectifs de placement

Les investisseurs ont de nombreuses raisons d'investir et d'épargner : ce sont leurs objectifs de placement. Il est important pour eux de les formuler, car ces objectifs et toute contrainte temporelle constituent le point de départ de bon nombre de décisions de placement.

Les objectifs de placement se classent en trois catégories : objectif à court terme, objectif à moyen terme et objectif à long terme. L'objectif à court terme est à atteindre dans les 3 ans ou moins. L'objectif à moyen terme, entre 3 et 10 ans. L'objectif à long terme vise 10 ans ou plus.

Un exemple d'objectif à court terme est l'épargne pour les vacances de l'an prochain. Un exemple d'objectif à moyen terme peut comprendre l'épargne en vue de l'achat d'une automobile ou de la mise de fonds pour l'achat maison dans cinq ans. L'un des objectifs à long terme les plus courants est l'épargne pour la retraite, qui peut porter sur de nombreuses années.

Les objectifs de placement des clients individuels sont très différents de ceux des groupes, dans les placements collectifs. La personne se concentre sur ses besoins particuliers, alors que le régime collectif est centré sur les besoins de l'administrateur du groupe, en général un employeur. Celui-ci a pour objectif d'offrir un régime de retraite collectif à titre d'avantage social. En attirant et en augmentant la fidélité de ses employés, cet instrument sert les objectifs de l'employeur.

Il est essentiel de bien connaître le client pour comprendre ses objectifs de placement.

1.2.1 Objet du compte

Bon nombre de comptes répondent à des objectifs de placement. Il est important d'associer le bon compte au bon objectif de placement.

Voici quelques exemples de comptes et leur objet :

- | | |
|---|---|
| ▪ régime enregistré d'épargne-retraite (REER) | Retraite. |
| ▪ régime enregistré d'épargne-études (REEE) | Frais d'éducation postsecondaire, habituellement pour un enfant ou un petit-enfant. |
| ▪ régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) | Revenu pour une personne à charge invalide. |
| ▪ compte d'épargne libre d'impôt (CELI) | Croissance du placement à l'abri de l'impôt. |
| ▪ régime de pension agréé (RPA) | Épargne-retraite pour les membres d'un groupe. |

Ces comptes sont tous des exemples de comptes enregistrés individuellement au nom du titulaire du compte auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Les comptes non enregistrés sont aussi offerts pour l'épargne et le placement. Ils offrent plus de flexibilité en matière de dépôts et de retraits (contrairement aux comptes enregistrés).

Il est important de reconnaître que le compte lui-même est comme une coquille vide jusqu'au dépôt de l'épargne. Celle-ci conduit à des choix de placement, qui déterminent le rendement du compte. Par conséquent, une personne ne peut pas être insatisfaite de son REER, par exemple, car il n'est qu'un type de compte. En revanche, elle peut être insatisfaite du type de placements dans le REER, parce qu'ils ne produisent pas le rendement adéquat par rapport à son objectif de retraite. Il est possible de retirer ces placements du compte et de les remplacer par d'autres pour en arriver à un rendement du compte répondant à son objectif.

1.2.2 Objectifs financiers

L'objectif financier est un montant en dollars associé à un objectif de placement. Par exemple, comme objectif de placement, on peut viser une retraite à 60 ans. L'objectif financier est d'avoir 800 000 \$ économisés dans un REER à l'âge de 60 ans de façon à pouvoir financer sa retraite.

Les objectifs financiers sont une cible possible pour les investisseurs quand ils travaillent. Il s'agit là d'un puissant facteur de motivation pour commencer et continuer à épargner et à investir.

1.2.3 Besoin d'investissement garanti

L'investissement garanti est un placement qui fournit une garantie à ses investisseurs. Elle peut être de rembourser une partie ou l'ensemble du capital investi à une date ultérieure. Elle peut aussi être bonifiée en assurant à l'investisseur le versement d'un rendement précis.

Les investissements garantis sont des placements sûrs. Ils sont moins risqués que les placements qui n'offrent pas de garantie. Ils attirent les investisseurs prudents. Dans la plupart des cas, leurs rendements sont inférieurs à ceux des placements non garantis.

Les investissements garantis procurent une grande tranquillité d'esprit aux investisseurs. Ces derniers savent quelle somme minimale ils recevront et à quel moment cette somme sera versée. Il n'est pas nécessaire de surveiller le rendement de certains placements garantis, comme une rente par exemple, ni de s'inquiéter des fluctuations du marché boursier.

Les investisseurs ayant des obligations prédéterminées, comme le besoin de payer des frais d'inscription universitaires pour un enfant à une date fixe, peuvent se fier, par exemple, à des placements garantis pour s'acquitter de leurs obligations.

Enfin, les investissements garantis sont souvent le type de placement privilégié par les personnes, dont la capacité de gagner un revenu est faible bien souvent parce que la retraite est proche ou parce qu'elles sont déjà à la retraite. Ces personnes n'ont pas la possibilité de récupérer les pertes de placement si le capital n'est pas remboursé. Elles ont donc besoin de voir leur capital garanti parce qu'elles ne seront pas en mesure de récupérer les pertes au moyen d'un revenu d'emploi.

1.2.4 Horizon de placement

L'horizon de placement correspond à un point dans l'avenir où il faudra utiliser les fonds investis pour satisfaire des objectifs financiers. Par exemple, l'horizon de placement pour une personne qui épargne pour sa retraite est le moment de la retraite.

Les horizons de placement sont propres à chaque individu et à chaque objectif. Un investisseur peut avoir différents horizons, selon ses objectifs, par exemple pour l'achat d'une auto neuve ou d'une résidence secondaire, le lancement d'une entreprise, le financement d'éducation postsecondaire ou la retraite. Par conséquent, son horizon de placement peut être différent pour chaque compte d'épargne ou de placement.

En général, les personnes ayant un horizon à long terme peuvent investir de façon plus agressive, en prenant plus de risques, parce qu'elles ont plus de temps pour compenser les pertes de placement éventuellement subies.

L'horizon de placement est étroitement lié à la notion de valeur temporelle de l'argent, à la fois sa valeur actuelle et sa valeur future. Le calcul de ces valeurs permet de connaître le montant d'argent à placer maintenant pour répondre à l'horizon de placement indiqué ou disponible à une certaine date future.

EXEMPLE

Martin vient juste d'hériter de 200 000 \$. Il vise prendre sa retraite dans sept ans. S'il obtient un rendement de 4 % par an, son héritage vaudra alors :

$$263\,186 \$ (VF = 200\,000 \$ \times (1 + 0,04)^7)$$



1.2.5 Placements avantageés sur le plan fiscal

À des fins fiscales, les rendements sont classés comme étant de l'intérêt, des dividendes ou des gains en capital. Le revenu étranger, y compris les dividendes étrangers, est imposé à titre d'intérêt.

L'intérêt est imposé au même taux que le revenu du travail.

Les dividendes sont versés par les entreprises aux actionnaires à partir de leurs bénéfices. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui versent des dividendes, et le versement de ceux-ci n'est pas garanti. Les actionnaires possédant des actions de sociétés canadiennes admissibles qui touchent des dividendes ont droit à un crédit d'impôt pour dividendes. Par conséquent, les dividendes reçus par les investisseurs sont imposés à un taux moins élevé.

Les gains en capital sont également imposés à un taux inférieur.

Les placements présentant le plus faible risque tendent à rapporter de l'intérêt. Ceux qui génèrent des gains en capital sont les plus risqués. Par conséquent, l'investisseur qui choisit les placements les plus risqués peut obtenir un taux de rendement supérieur et bénéficier des avantages fiscaux de ces placements.

En plus d'une imposition nettement avantageuse, l'autre avantage fiscal des placements pouvant réaliser des gains en capital est de pouvoir réduire son gain imposable par les pertes en capital enregistrées par d'autres placements. Toute perte en capital doit d'abord être déduite des gains en capital enregistrés au cours de l'année de la perte. Cependant, en l'absence de gains en capital ou si les gains en capital sont insuffisants au cours de l'année en question, la perte en capital peut être déduite des gains en capital enregistrés au cours des trois années précédentes ou de toute année ultérieure. Cela permet de réduire le montant du gain en capital imposable et de l'impôt à payer sur ce gain.

1.3 Types de placements

Le certificat de représentant en assurance de personnes permet la vente de placements de fonds distincts et de rentes. Il s'agit là de deux types possibles d'investissement dans tout l'univers des placements. Les investisseurs seront peut-être satisfaits de ces deux types de placements. Cependant, il est fort probable qu'ils voudront comparer les différents placements existants pour déterminer celui qui répond le mieux à leurs objectifs et à leur tolérance au risque. À cette fin, l'investisseur souhaitera peut-être comparer, par exemple, les fonds distincts avec les fonds communs de placement (FCP).

Le représentant doit donc connaître les autres placements, afin de pouvoir faire des comparaisons utiles et exactes, et ainsi répondre adéquatement aux besoins de son client.

Cela lui permet aussi de les comparer aux fonds distincts. Par exemple, le représentant capable de comprendre les actions et le comportement du marché boursier peut expliquer de manière plus approfondie les fonds distincts en actions aux investisseurs.

1.3.1 Fonds distincts

Le terme juridique pour désigner un fonds distinct est « contrat individuel à capital variable », ou CICV. Cependant, ce terme est rarement utilisé comme tel.

Les fonds distincts sont constitués et offerts par les compagnies d'assurance de personnes, mais tous les assureurs ne les proposent pas. Ceux qui le font se soumettent au processus de création du fonds et demandent les approbations nécessaires aux régulateurs pour le fonds. Une fois toutes les approbations obtenues, le fonds peut faire l'objet de placements. La date de création du fonds s'appelle la « date de début ».

Les assureurs séparent les fonds distincts des autres éléments d'actifs de la compagnie, d'où leur nom de fonds « distincts ».

Les assureurs gèrent leurs fonds distincts de façon continue et donnent des renseignements pertinents aux investisseurs potentiels et existants. Ils sont tenus, par la loi, de garder des réserves financières pour pouvoir s'acquitter de leurs obligations contractuelles concernant les garanties à l'échéance et les garanties au décès.

Tous les dépôts des investisseurs sont rassemblés dans le fonds, incluant ceux faits par des personnes ou des groupes. Ces dépôts constituent de grandes réserves de capitaux que le gestionnaire investit selon le type de fonds distinct créé. Par exemple, l'argent investi dans un fonds obligataire sert principalement à investir dans des obligations.

Les assureurs offrent de nombreux types de fonds distincts pour répondre aux objectifs de placement des investisseurs individuels.

Les fonds distincts sont proposés à titre d'options de placement pour les comptes non enregistrés et les comptes enregistrés, comme les REER.

1.3.1.1 Avantages et inconvénients des fonds distincts

Les fonds distincts ont des avantages uniques par rapport à d'autres formes de placements. De nombreuses caractéristiques sont identiques à celles d'autres placements de type fonds communs de placement. Ce survol présente les raisons d'acheter des fonds distincts, mais aussi certains inconvénients à considérer. Les détails de ces avantages et inconvénients sont étudiés dans les chapitres suivants.

Avantages uniques des fonds distincts :

- garanties à l'échéance et garanties au décès ;
- option de réinitialisation de la garantie dans certains contrats ;
- protection éventuelle contre les créanciers ;
- droit de désigner un bénéficiaire ou exemption d'homologation ;
- avantage fiscal en cas de pertes en capital ;
- couverture de l'investisseur par Assuris.

Avantages des fonds distincts identiques à ceux d'autres placements dans des fonds :

- vaste gamme de fonds disponibles ;
- facilité de placement ;
- grande quantité d'informations disponibles sur les fonds, tant avant qu'après l'achat ;
- diversification proposée ;
- gestion professionnelle ;
- liquidité ;
- transfert de placements entre fonds ;
- facilité de rachat (faire un retrait ou un rachat du contrat) ;
- possibilité de créer un flux de revenu à partir de la valeur du compte.

Inconvénients propres aux fonds distincts :

- minimum de 10 ans de terme jusqu'à l'échéance pour une application de la garantie à l'échéance ;
- frais souvent plus élevés que les FCP imposés à titre de ratio des frais de gestion (RFG) ;
- éventuelles restrictions d'âge sur les dépôts.

Inconvénients des fonds distincts identiques à ceux d'autres placements dans des fonds :

- trop de choix de fonds et souvent peu de différences entre eux ;
- frais d'acquisition et frais permanents exigés à titre de RFG.

1.3.1.2 Où et comment acheter des fonds distincts

Les fonds distincts sont surtout vendus par les représentants d'assurance de personnes et les courtiers. Des courtiers en placement vendent aussi certains fonds distincts, mais ils agissent à titre d'agents auprès des assureurs de personnes ; ce ne sont que des intermédiaires.

L'investisseur doit faire des choix éclairés sur son placement dans les fonds distincts. Pour lui communiquer tous les détails nécessaires, le représentant lui fournit un document d'information avant l'achat, ou au moment d'acheter. Ce document décrit les avantages clés du contrat. Il donne aussi de l'information sur le fonds lui-même, comme les frais à payer par l'investisseur et les rendements antérieurs.

Une fois l'investisseur prêt à faire le placement de son choix, il doit remplir une proposition, en général avec l'aide du représentant.

Celui-ci l'envoie ensuite à l'assureur qui prépare le contrat de fonds distinct. Ce document juridique décrit toutes les conditions de l'entente entre l'investisseur et l'assureur. Il entre en vigueur dès la signature de l'investisseur et d'un dépôt dans le compte. Le contrat constitue une police d'assurance dont le titulaire est l'investisseur.

1.3.1.3 Types de fonds distincts

De nombreux types de fonds distincts sont offerts. Ceux-ci peuvent être spécialisés par catégories d'actif afin de ne comporter, par exemple, que des actions, ou seulement des obligations, ou encore uniquement des instruments du marché financier. Ils peuvent aussi être investis juste en immobilier ou en marchandises. Ils peuvent être spécialisés sur le plan géographique, par exemple, pour investir en actions d'un pays en particulier, comme le Canada, ou d'une région, comme l'Amérique du Nord.

Plutôt que d'investir dans une seule catégorie d'actifs, les fonds peuvent combiner les catégories d'actifs, comme les actions et les obligations. Ces fonds sont alors dits « équilibrés ». Ils peuvent représenter un placement dans un seul pays ou dans plusieurs régions.

Certains fonds distincts investissent dans d'autres fonds distincts. On les appelle alors des « fonds de fonds ».

D'autres sous-catégories de fonds sont aussi disponibles, mais elles sont établies sur les grandes catégories d'actifs. Un fonds de dividendes, par exemple, est basé sur des actions, puisque les dividendes proviennent de la détention d'actions.

Les fonds offerts par différents assureurs peuvent avoir des noms très similaires, mais ils sont très différents. Le Fonds d'actions canadiennes, de la Compagnie d'assurance ABC n'est pas identique au Fonds d'actions du Canada, de la Compagnie d'assurance XYZ. Chaque fonds détient des actions de sociétés canadiennes, mais ces sociétés peuvent varier d'un fonds à l'autre. Même si chaque fonds détient des actions des mêmes sociétés, le pourcentage investi par chacun des fonds dans ces sociétés ne sera pas le même.

La disponibilité d'un si grand nombre de fonds vise à offrir aux investisseurs la possibilité de choisir entre différents niveaux de risques et de taux de rendement. Certains fonds sont plus risqués que d'autres. Certains fonds offrent également un taux de rendement plus élevé. Chacun des fonds est conçu en tenant compte d'objectifs de placement particuliers et d'un certain degré de tolérance au risque.

1.3.1.4 Rendements et garanties des fonds distincts

Le rendement reçu par l'investisseur en fonds distincts est le résultat du rendement du fonds. Exprimé en pourcentage, il peut être positif, comme 5 %, indiquant un profit, ou négatif, comme -5 %, indiquant une perte de valeur du placement.

L'investisseur est capable de surveiller les rendements, que ce soit pour le mois le plus récent, les 3 derniers mois, le cumul de l'année, 1 an, 2 ans, 5 ans, 10 ans, et depuis sa création. C'est un fait bien connu : en placement, les résultats antérieurs ne permettent pas de prévoir le rendement futur. Autrement dit, l'investisseur est seulement certain d'une chose : ce qui a déjà eu lieu. Il ne peut pas s'appuyer sur les rendements passés pour prédire les rendements futurs.

Les investisseurs peuvent limiter les rendements négatifs dans leurs placements en fonds distincts avec la garantie à l'échéance et la garantie de capital décès.

Selon la garantie à l'échéance, une fois le contrat arrivé à échéance, l'investisseur reçoit un minimum de 75 % de la somme investie. Cette garantie est un montant minimal, car le montant reçu par l'investisseur correspond à la garantie à l'échéance ou à la valeur marchande du fonds, selon le plus élevé des deux.

EXEMPLE

Lucie investit 1 000 \$ dans un contrat de fonds distincts avec une garantie à l'échéance de 75 %. La garantie à l'échéance du contrat est de 750 \$ ($1\,000 \$ \times 75 \%$).

Scénario 1

La valeur marchande du contrat à l'échéance est de 620 \$. Par conséquent, Lucie reçoit la garantie à l'échéance de 750 \$.

Scénario 2

La valeur marchande du contrat à l'échéance est de 1 440 \$. Par conséquent, Lucie reçoit la valeur marchande de 1 440 \$.

Le contrat de fonds distincts prévoit également une prestation de décès garantie. Si l'assuré nommé dans le contrat, également appelé le rentier, décède pendant la durée du contrat, le bénéficiaire reçoit un minimum de 75 % de la somme investie. Si la valeur marchande du contrat est supérieure à la garantie de 75 %, le bénéficiaire reçoit la valeur marchande.

 EXEMPLE

Julia investit 1 000 \$ dans un contrat de fonds distincts avec une prestation de décès garantie de 75 %. La prestation de décès garantie est de 750 \$ ($1\,000 \$ \times 75 \%$).

Scénario 1

Au décès de Julia, la valeur marchande de son contrat est de 700 \$. Par conséquent, le bénéficiaire de Julia reçoit la prestation de décès garantie de 750 \$.

Scénario 2

Au décès de Julia, la valeur marchande de son contrat est de 910 \$. Par conséquent, le bénéficiaire de Julia reçoit la valeur marchande du contrat, soit 910 \$.

Ensemble, ces garanties limitent les pertes. L'investisseur sait que le montant maximal de la perte qu'il pourrait subir est la différence entre la somme investie et le montant garanti.

 EXEMPLE

Stéphane investit 10 000 \$ dans un fonds distinct avec une garantie de 75 % à l'échéance et de capital décès. Il est assuré de toucher un minimum de 7 500 \$ ($10\,000 \$ \times 75 \%$) à l'échéance ou s'il décède. Dans ce cas, ce montant est versé à son bénéficiaire. La perte maximale qu'il peut subir sur toute la période du contrat est de 2 500 \$ ($10\,000 \$ - 7\,500 \$$). Par conséquent, s'il a l'intention de garder le fonds jusqu'à l'échéance, il peut choisir d'investir dans des fonds plus risqués et de chercher à obtenir un rendement positif plus élevé.

Les rendements des investisseurs en fonds distincts sont gagnés à titre d'intérêts, de dividendes, de revenu étranger et de gains en capital. Les investisseurs ne reçoivent pas le rendement annuel au comptant. Tous les rendements sont réinvestis dans le fonds sur une base permanente à mesure qu'ils sont gagnés.

Un investisseur peut choisir de détenir ses placements en fonds distincts dans un compte non enregistré, dans un compte enregistré ou les deux.

Les investisseurs ayant des comptes non enregistrés se voient attribuer le rendement du fonds. Par exemple, les gains en capital gagnés dans le fonds sont déclarés à l'investisseur à titre de gains en capital (l'investisseur se voit attribuer aussi des pertes en capital, le cas échéant). Le montant déclaré à l'investisseur comme rendement doit être inclus chaque année dans sa déclaration de revenus.

Ceux qui possèdent des comptes enregistrés ne déclarent pas les rendements tous les ans, aux fins de l'impôt. Ils réalisent des rendements tout comme ceux qui ont des comptes non enregistrés, mais leurs rendements sont réinvestis dans le contrat. Cependant, lorsque vient le temps d'effectuer un retrait du contrat enregistré, les investisseurs constateront que la somme reçue est imposée au même taux qu'un revenu d'intérêts, quel que soit le type de gain. Autrement dit, ils ne bénéficient pas du crédit d'impôt pour un gain ou une perte en capital, ni du crédit d'impôt pour dividendes. Il en va de même pour tous les comptes enregistrés imposables. Le compte d'épargne libre d'impôt (CELI) fait exception parce qu'il s'agit d'un compte non imposable.

EXEMPLE

Robert investit 10 000 \$ dans un fonds d'actions canadiennes détenu dans son compte de régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Chaque année, la valeur du fonds augmente en raison de l'achat et de la vente d'actions de premier ordre de sociétés canadiennes. La croissance est entièrement sous forme de gains en capital par la vente d'actions. À la date d'échéance, le contrat de Robert vaut 14 324 \$. Il peut retirer cette somme en liquide, mais ce retrait sera imposé à titre de revenu provenant d'un REER, soit au même taux qu'un revenu d'intérêts.



1.3.1.5 Risques d'un investissement dans des fonds distincts

Bien que les fonds distincts soient des investissements avec un risque relativement faible, à l'échéance du contrat, l'investisseur peut tout de même perdre jusqu'à 25 % de son investissement, soit la différence entre la somme investie et la garantie minimale à l'échéance.

Avant l'échéance du contrat, l'investisseur peut perdre jusqu'à concurrence de la somme investie, puisque la garantie à l'échéance ne s'applique pas.

L'investisseur doit aussi être prêt à faire un placement pendant 10 ans, soit la durée minimale de l'échéance. L'investisseur ne pourra peut-être pas profiter d'autres occasions de placement pendant cette période.

1.3.1.6 Protection de l'investisseur

Les investisseurs sont protégés contre l'insolvabilité ou la faillite de l'assureur qui détient leurs contrats de fonds distincts par l'entremise d'Assuris. Cet organisme sans but lucratif met à l'abri les titulaires de police en cas de faillite de leur compagnie d'assurance de personnes.

Cela signifie que si l'assureur lui-même fait faillite, les fonds investis sont protégés jusqu'à certaines limites par Assuris. L'investisseur est protégé contre une perte totale de son capital. Les détails de la couverture d'Assuris sont expliqués un peu plus loin dans ce manuel.

Assuris ne protège pas contre les fluctuations du marché. La protection contre la perte de la valeur d'un placement est fournie par les garanties de certains placements, comme la garantie à l'échéance de 75 % des fonds distincts. La valeur des investissements non garantis peut tomber à zéro sur le marché, et l'investisseur n'a alors aucun recours contre les pertes.

1.3.2 Rentes

Certains placements remboursent aux investisseurs le capital investi ainsi que tout profit enregistré, sous forme de montant forfaitaire. Les rentes sont différentes; elles versent une série de paiements pendant une période donnée. Ces paiements combinent le capital de l'investisseur et l'intérêt versé par l'assureur. Pour cette raison, il s'agit de placements très fiables comme source de revenus. Elles sont très sûres, largement disponibles et protégées par Assuris.

La rente est créée par voie de contrat entre le fournisseur de rentes (en général une compagnie d'assurance de personnes) et un investisseur. Le capital de ce dernier sert à financer le contrat. Il nomme aussi la personne qui touchera les versements de rentes: le « rentier ». Le rentier peut également être appelé « crédirentier » ou « prestataire ». Il est donc important de bien lire les définitions du contrat de rente, puisque le langage utilisé pour identifier les différents intervenants peut être différent d'un contrat ou d'un assureur à un autre.

Le montant perçu par le rentier s'appelle le « montant de la rente ». Celui-ci est fonction du taux de rente offert par l'assureur, qui correspond au taux d'intérêt courant au moment du placement. Plus le capital de la rente est élevé, plus le montant de la rente sera élevé également. Le montant de la rente varie aussi selon l'âge et le sexe du rentier, mais également entre fournisseurs.

Si le montant de la rente au moment de l'achat est fixe, il reste identique pendant tout le terme. Il est garanti. Si les taux d'intérêt augmentent, le montant de la rente n'augmente pas. De la même manière, si les taux d'intérêt baissent, le montant de la rente ne diminue pas.

Plusieurs types de rentes ne prévoient pas des taux de rente fixes. Le montant de la rente varie. Chaque rente garantit un paiement minimal. L'une des formes de rente variable est liée au rendement des placements. Le paiement sera le paiement minimum accru de tout paiement

supplémentaire attribuable au rendement des placements. L'autre forme de rente variable est la rente indexée qui est liée au taux d'inflation, et les paiements qui augmentent suivant la hausse de l'inflation. Par conséquent, le paiement est un paiement minimum rajusté pour tenir compte de l'augmentation du taux d'inflation.

1.3.2.1 Avantages et inconvénients des rentes

Voici la liste complète des avantages des rentes :

- sécurité du revenu ;
- deux formes de rentes variables, soit la rente variable pour les investisseurs qui souhaitent augmenter les paiements grâce à la hausse de la valeur du marché boursier et la rente indexée pour les investisseurs qui veulent augmenter les paiements parallèlement à l'augmentation du coût de la vie ;
- choix de fréquence de versement (mensuelle, trimestrielle, semi-annuelle ou annuelle) ;
- aucune exigence concernant les décisions de placement ;
- aucun besoin de surveillance du rendement ;
- aucun souci quant à la durée de la rente si elle est viagère ou viagère conjointe au dernier décès ;
- en cas de rente prescrite, moins d'impôt exigé éventuellement dans les premières années de versement ;
- protection de l'investisseur des contrats de rentes d'assurance par l'intermédiaire d'Assuris.

Comme tous les investissements, les rentes ont certains inconvénients, à savoir :

- manque de souplesse (on ne peut modifier le contrat de rente) ;
- risque de taux d'intérêt : si les taux d'intérêt augmentent pendant la durée du contrat, le contrat continue avec le montant de rente basé sur le taux de rente initial inférieur ;
- pénalités en cas de rachat ou de retrait du contrat ;
- en cas de rente non prescrite, la charge fiscale est plus grande pour l'investisseur dans les premières années de versement.

Les avantages et les inconvénients sont traités en détail dans les chapitres suivants.

1.3.2.2 Où et comment acheter les rentes

Les compagnies d'assurance de personnes vendent tous les types de rentes. Les rentes certaines sont vendues uniquement par d'autres institutions financières, comme les banques.

Contrairement au placement en fonds distincts, la personne qui achète une rente a très peu de latitude pour investir. Elle choisit un type de rente, le montant du financement et un calendrier des versements et se voit offrir un taux. La rente peut être détenue dans un compte enregistré ou non.

1.3.2.3 Types de rentes

Les différents types de rentes sont examinés plus en profondeur dans le chapitre 3. Ce survol donne les noms génériques des produits offerts sur le marché. Les compagnies d'assurance adaptent ces génériques à des fins de marketing.

Fondamentalement, les rentes sont offertes dans une forme qui verse un revenu (appelée « rente à constitution immédiate ») ou servant à constituer de l'épargne (appelée « rente à capitalisation »). Les rentes à constitution immédiate sont les plus courantes.

Les rentes à constitution immédiate sont de trois types :

- | | |
|---|---|
| ▪ La rente certaine, aussi connue sous le nom de « rente à durée déterminée » | Sa durée est limitée à une certaine période, par exemple 20 ans. |
| ▪ La rente viagère | Sa durée est égale à la vie du rentier, c'est-à-dire qu'elle prend fin au décès de ce dernier. |
| ▪ La rente conjointe, aussi appelée « rente conjointe au dernier décès » | Quand l'un des conjoints décède, le conjoint survivant continue à percevoir un montant de rente. La rente prend fin au décès du conjoint survivant. |

1.3.2.4 Rendements et garanties des rentes

Le montant de la rente est garanti pendant toute la durée de la rente, sauf dans le cas d'une rente variable ou indexée. Comme il a été mentionné, ces formes de rente prévoient le versement d'un montant minimum garanti avec possibilité d'un rendement supplémentaire.

1.3.2.5 Risques d'un investissement dans des rentes

Le risque lié au taux d'intérêt est le principal risque de tout placement dans une rente. Si le taux d'intérêt augmente une fois le contrat en vigueur, l'investisseur ne peut pas bénéficier de cette augmentation.

L'investisseur peut également être assujéti au risque d'inflation. L'inflation est l'augmentation de l'indice des prix à la consommation (IPC), qui est une mesure du coût des produits et services. L'IPC correspond souvent à des hausses de prix et illustre en partie pourquoi les produits et services sont de plus en plus chers, année après année.

Le rentier dont la rente n'est pas indexée au taux d'inflation constate une baisse de son pouvoir d'achat au fil du temps. Lorsque le coût de la vie augmente, le montant de la rente qui est le même pendant toute la durée du contrat réduit progressivement le pouvoir d'achat. Plus le service de la rente s'étend sur une longue période, plus l'incidence de l'inflation se fait sentir.

1.3.2.6 Protection de l'investisseur

Assuris protège les détenteurs de rentes et les rentiers contre l'insolvabilité des compagnies d'assurance de personnes. Les détails de cette couverture sont traités plus loin dans ce manuel.

1.3.3 Actions

Les actions sont des parts de « capitaux propres ». L'investisseur qui achète des actions d'une entreprise acquiert des parts de l'entreprise. Il devient le propriétaire d'une part de l'entreprise en proportion de son investissement, aussi petit soit-il. Quand les investisseurs croient en l'avenir de la société, la valeur de l'investissement augmente. L'inverse est aussi vrai.

L'information sur la valeur des actions est largement diffusée sur les sites Internet. Il est essentiel pour les investisseurs de bien se renseigner sur une entreprise avant d'investir.

Les actions sont émises sous deux formes : les actions privilégiées et les actions ordinaires. Les actions privilégiées doivent verser un dividende avant que le dividende ne soit versé à l'égard des actions ordinaires. Elles ne confèrent habituellement pas de droit de vote et, par conséquent, un titulaire d'actions privilégiées n'a pas voix au chapitre en ce qui concerne la gestion ou l'exploitation de l'entreprise. Les titulaires d'actions ordinaires ont droit de vote, ce qui leur permet d'exprimer leurs souhaits à l'égard de l'entreprise lors de l'assemblée générale annuelle.

Les fonds distincts ont des actions dans leurs fonds d'actions, fonds équilibrés et fonds de croissance. Il peut s'agir d'actions canadiennes ou étrangères. Il importe de comprendre les actions pour mieux comprendre ces fonds.

1.3.3.1 Avantages et inconvénients des actions

Le principal avantage de la détention d'actions est la capacité de générer des gains en capital. En théorie, une action peut voir son prix augmenter sans aucune limite. Parmi les autres avantages, il y a :

- | | |
|---|---|
| ▪ degré de transparence élevé dans l'investissement boursier | Les prix d'actions sont faciles à connaître sur le marché boursier où l'action est cotée, par exemple, à la bourse de Toronto. |
| ▪ droit aux dividendes | Chaque actionnaire inscrit à une certaine date a droit aux dividendes après que le dividende ait été déclaré par les administrateurs de l'entreprise. |
| ▪ possibilité d'assister aux assemblées annuelles de la société | Les propriétaires d'actions donnant le droit de vote peuvent voter sur les questions qui les intéressent, par exemple un changement dans la direction ou le salaire des dirigeants. |
| ▪ imposition à des taux favorables des gains et pertes en capital | L'impôt sur les gains en capital est le taux d'impôt le moins élevé à payer sur le rendement des placements. Une perte en capital réduit un gain en capital imposable. |

Parmi les inconvénients de la détention d'actions, il y a :

- possibilité de perte, même de perte totale, du capital investi ;
- absence possible de diversification dans le portefeuille, ce qui fait courir des risques à l'investisseur ;
- besoin de surveiller les fluctuations de prix pour savoir quand acheter et vendre ;
- ce ne sont pas toutes les entreprises qui versent des dividendes, et le versement des dividendes n'est pas garanti ;
- commissions à payer sur chaque transaction ;
- problèmes de liquidités si les actions doivent être vendues à un certain moment lorsque le prix est bas, et que l'investisseur a besoin d'argent ;
- défaut de nommer un bénéficiaire au titre d'un compte non enregistré ;
- défaut de protection contre les créanciers ;
- incapacité de résilier une vente.

1.3.3.2 Où et comment acheter des actions

Les actions sont cotées en bourse, comme à la Bourse de Toronto (TSX). Chaque société cotée en bourse se négocie sous son symbole boursier, qui est une abréviation du nom de la société, notamment BMO pour Banque de Montréal. Les choix sont nombreux.

Pour acheter des actions, l'investisseur doit ouvrir un compte chez un courtier en placement qui lui offre des services de transactions (avis et recommandation d'achat et de vente moyennant une commission), ou chez un courtier à escompte (achat et vente moyennant une commission réduite). Le courtage à escompte est également disponible en ligne.

L'investisseur remplit une demande de renseignements pour s'assurer de répondre aux exigences imposées à ceux qui vendent des actions, selon la règle « Bien connaître son client ». Cette information permet au représentant de vérifier les moyens financiers et la tolérance au risque de l'investisseur. Elle devrait être mise à jour chaque année et advenant un changement important touchant la situation de l'investisseur, comme la retraite.

1.3.3.3 Rendements et garanties des actions

Les rendements sur les actions prennent les formes suivantes :

- gains en capital, lorsque les actions sont vendues avec profit ;
- dividendes, si le conseil d'administration décide d'en distribuer.

Il n'y a pas de garantie de gain en capital ou d'un dividende. Tous les fonds investis sont à risque.

1.3.3.4 Risques d'un investissement dans des actions

Les actions sont soumises à tous les risques. Les actions de premier ordre sont celles de grandes sociétés reconnues et bien établies. Par exemple, au Canada, les actions de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada sont considérées comme étant de premier ordre. Ces actions constituent l'une des formes les moins risquées, tandis que les plus risqués sont les actions « cotées en cents » (*penny stocks* en anglais). Il s'agit d'actions dont la valeur est de moins de 5 \$ et qui constituent habituellement un placement non liquide de nature très spéculative. Les actions cotées en cents peuvent appartenir à des sociétés reconnues, comme Bombardier, ainsi qu'à des entreprises de plus petite envergure moins connues.

L'investisseur en actions s'expose à divers risques : du marché, du secteur et de la perte du capital investi qui peut être totale. Le risque de change peut réduire les rendements des placements dans des sociétés étrangères. Les divers risques sont décrits à la fin du chapitre.

1.3.3.5 Protection de l'investisseur

À l'image de la couverture fournie par Assuris en assurance de personnes, le Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) protège les investisseurs en actions en cas d'insolvabilité du courtier en placement.

Ce fonds protège les comptes détenus par ses membres jusqu'à concurrence de certaines limites si le courtier est insolvable. Il ne protège pas contre une baisse de la valeur du placement; seules les pertes associées à la faillite du courtier sont couvertes. Les sociétés membres du FCPE sont des courtiers en placement membres de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM).

Il est important de comprendre qu'il n'existe aucune protection contre les baisses de cours des actions en bourse. Si le cours d'une action chute, par exemple, de 100 \$ à 2 \$, l'investisseur qui les détient n'est pas protégé contre cette perte. Le seul recours pour limiter la perte enregistrée sur une action en déclin consiste à vendre l'action si un acheteur peut être trouvé.

1.3.4 Obligations

Si les actions constituent un placement en titres de capitaux propres, les obligations constituent pour leur part un placement en titres d'emprunt. En fait, les obligations représentent une créance sur un emprunteur, l'émetteur, détenue par un prêteur, l'investisseur. Les obligations sont aussi appelées titres à revenu fixe.

Bon nombre de fonds distincts sont surtout formés d'obligations ou bien en incluent dans leur portefeuille. Par conséquent, le représentant à l'aise avec le fonctionnement des obligations a aussi une bonne connaissance des fonds obligataires.

Les émetteurs d'obligations entrent dans deux grandes catégories : les gouvernements et les sociétés, à la fois nationales et internationales. Quand l'émetteur a besoin d'argent, il émet une obligation, achetée par les investisseurs. L'investisseur, en fait, prête l'argent à l'émetteur, et l'obligation est la reconnaissance de dette de ce dernier. Le marché obligataire canadien est énorme. En 2019, le marché obligataire canadien se chiffrait à environ 4,54 billions de dollars².

Les obligations sont émises avec une « date d'échéance » fixe. Il s'agit de la date à laquelle l'obligation arrive à échéance et doit être remboursée par l'émetteur à l'investisseur. À cette date, l'emprunteur (l'émetteur) rembourse la totalité du montant du capital au prêteur (l'investisseur). La période de temps qui s'écoule entre l'émission de l'obligation et sa date d'échéance est appelée « terme ». Les obligations sont émises avec un large éventail de termes, allant d'un à 30 ans.

Toutefois, l'investisseur peut vendre son obligation d'un gouvernement ou d'une société avant sa date d'échéance à un autre investisseur. Il existe en effet un marché secondaire de vente et d'achat d'obligations appelé le marché obligataire secondaire.

En contrepartie de l'utilisation des fonds de l'investisseur pendant la durée de l'obligation, l'émetteur fait deux promesses à l'investisseur. Premièrement, durant toute la durée du terme jusqu'à l'échéance, l'émetteur versera régulièrement à l'investisseur des paiements d'intérêt. Le taux d'intérêt est appelé le « taux d'intérêt nominal » de l'obligation et celui-ci est habituellement payable deux fois par année. Deuxièmement, à l'échéance, l'émetteur remboursera à l'investisseur la valeur nominale de l'obligation.

Les obligations qui sont émises à une cote de solvabilité élevée peuvent, à la fois, préserver et augmenter le capital, et assurer un flux prévisible de paiements sous forme de revenu d'intérêt. Une cote de solvabilité élevée indique une faible probabilité que l'émetteur ne respecte pas ses obligations de paiement envers l'investisseur.

1.3.4.1 Avantages et inconvénients des obligations

Les obligations sont émises par un large groupe d'entreprises nationales et internationales ainsi que d'entités gouvernementales. Par conséquent, l'investisseur a le choix entre différentes cotes de solvabilité et différents émetteurs, termes à courir et taux d'intérêt nominal. Il peut ainsi bâtir un portefeuille d'obligations diversifié en vue d'obtenir des rendements élevés, tout en diminuant le risque global. Il s'agit là de la stratégie des gestionnaires de fonds obligataires.

2. Investment Executive. *Bond markets enjoy rosy Q1, StatsCan reports. Debt issued by Canadian entities increased by \$41.2 billion.* [En ligne]. [Document consulté le 11 juin 2019].
https://www.investmentexecutive.com/news/research-and-markets/bond-markets-enjoy-rosy-q1-statscan-reports/?utm_source=newsletter&utm_medium=nl&utm_content=investmentexecutive&utm_campaign=INT-EN-morn-ing&oft_id=24947893&oft_k=Ugm2Jf1Z&oft_lk=4NICzl&oft_d=636958412041300000&fpid=160456&m32_fp_id=yUrQzB&ctx=newsletter&m32_fp_ctx=DI_ [Anglais].

Le remboursement de la valeur nominale et les versements d'intérêts sont garantis dans le cas des obligations d'État émises par de nombreux pays, parce que l'État émetteur dispose de recettes publiques pour s'acquitter de ses obligations. Les pays comme le Canada, les États-Unis et les pays de l'Union européenne sont en mesure de fournir ces garanties. En revanche, les pays dont l'avenir politique ou économique est incertain peuvent présenter un risque de défaut de paiement. Cela peut comprendre des pays comme la Turquie, l'Égypte, le Brésil ou l'Argentine. Un gouvernement en défaut de paiement sur ses obligations perdrait complètement la confiance des investisseurs internationaux.

Les émetteurs d'obligations de sociétés s'engagent toujours à rembourser leurs investisseurs pour les mêmes raisons – ils ont besoin de la confiance des investisseurs pour réussir s'ils veulent emprunter plus d'argent ultérieurement. Toutefois, le risque de défaut de paiement pour une obligation de société est plus grand que pour une obligation d'État puisque le patrimoine d'une entreprise peut chuter rapidement et la société émettrice n'a peut-être pas à sa disposition le capital nécessaire pour rembourser les investisseurs. Le non-respect de la promesse de rembourser les investisseurs est pris très au sérieux. Les obligations de sociétés courent toute la gamme des risques, et les investisseurs sont prêts à courir un risque plus élevé afin de recevoir en échange des paiements d'intérêts plus élevés.

Les investisseurs sont informés du risque par la cote de solvabilité accordée aux obligations par les agences de notation des obligations. Les obligations du gouvernement du Canada sont notées comme les autres obligations et reçoivent les cotes de solvabilité les plus élevées en raison de la capacité du gouvernement à payer les intérêts et à rembourser le capital.

Un manque de transparence dans le processus d'achat place les investisseurs obligataires dans une situation désavantageuse. L'investisseur n'obtient pas nécessairement le meilleur prix et, s'il paie un prix trop élevé, le rendement total est diminué. Également, la terminologie utilisée pour décrire les prix et les rendements des obligations peut porter à confusion pour l'investisseur moyen.

1.3.4.2 Où et comment acheter les obligations

Les obligations sont disponibles auprès des conseillers titulaires de permis de l'OCRCVM et de certains membres de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels, titulaires d'un permis comme courtiers sur le marché des valeurs dispensées.

Bon nombre de conseillers n'ont pas un accès direct aux obligations, car leur permis ne leur permet pas d'offrir ce type de titres.

1.3.4.3 Types d'obligations

Les obligations sont émises par tous les paliers de gouvernement au Canada et par les sociétés canadiennes pour être achetées par les investisseurs au Canada. Des sociétés et pays étrangers émettent également des obligations qui peuvent être achetées au Canada.

- Les obligations gouvernementales canadiennes sont émises par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et municipaux ; en général, elles sont libellées en dollars canadiens. Les obligations du gouvernement fédéral ont la cote de solvabilité la plus élevée; les obligations provinciales ont une cote moyenne et les obligations municipales ont une cote encore plus faible.
- Des obligations étrangères sont émises par d'autres pays au Canada, en dollars canadiens.
- Les euro-obligations sont émises par un pays étranger dans sa propre devise et sont vendues à d'autres pays, par exemple une obligation émise par les États-Unis en dollars américains pour la vente au Japon.

Obligations du gouvernement du Canada

Le gouvernement du Canada est le plus grand émetteur d'obligations du Canada. Il émet des obligations en son propre nom et au nom de sociétés d'État fédérales, comme la société Financement agricole du Canada et la Société pour l'expansion des exportations.

Entièrement garanties par le gouvernement du Canada, les obligations sont offertes pour des termes allant d'un an à 30 ans et libellées pour des montants de 5 000 \$ minimum. Le taux d'intérêt est fixé jusqu'à l'échéance, et les paiements sont effectués deux fois par an.

Ces obligations sont vendues en tout temps.

Obligations provinciales

Les obligations provinciales sont émises par les provinces et les organismes des gouvernements provinciaux. Les paiements de capital et d'intérêt pour les obligations provinciales sont garantis, si on les conserve jusqu'à leur échéance. Les obligations sont aussi des titres très liquides, c'est-à-dire qui s'achètent et se vendent facilement.

Obligations municipales

Les obligations municipales correspondent à un faible pourcentage du marché obligataire canadien. Leurs cotes varient, car la qualité du crédit dépend, entre autres facteurs, de la capacité de la municipalité à générer des revenus fiscaux.

Tout comme d'autres obligations gouvernementales, les obligations municipales peuvent être vendues à la valeur du marché avant l'échéance. Il existe un grand marché secondaire pour l'achat et la vente de ces obligations.

Obligations de sociétés

Les obligations de sociétés sont émises par des sociétés qui cherchent à renforcer leur exploitation, ou à l'étendre. Le risque associé à une obligation de société est presque entièrement attribuable à la cote de solvabilité de cette entreprise.

Obligations étrangères

Tout comme les gouvernements et les sociétés canadiennes émettent des obligations, les gouvernements d'autres pays et les sociétés multinationales le font aussi. Leur cote de solvabilité reflète la stabilité politique et économique de l'émetteur.

1.3.4.4 Rendements et garanties des obligations

L'émetteur d'obligations s'engage à rembourser la valeur nominale de l'obligation à l'échéance et à effectuer des paiements d'intérêt intérimaires à l'investisseur.

Bon nombre de facteurs ont une incidence sur le rendement d'une obligation, à savoir :

- le taux d'intérêt (nominal);
- la date d'échéance;
- la qualité du crédit;
- le prix.

Taux d'intérêt

Les obligations rapportent un intérêt fixe, variable ou payable à l'échéance.

L'obligation à taux d'intérêt fixe est la plus courante. Elle rapporte un intérêt au taux énoncé en tant que pourcentage de la valeur nominale de l'obligation. Cet intérêt est en général versé deux fois par an. La plupart des obligations paient l'intérêt de cette manière.

EXEMPLE

Une obligation d'une valeur nominale de 1 000 \$, émise à un taux d'intérêt nominal de 3 %, rapporte 30 \$ d'intérêt par an ($1\,000 \$ \times 3 \%$), 15 \$ à chacune des deux dates de paiement d'intérêt.



Date d'échéance

La date d'échéance de l'obligation est la date future à laquelle la valeur nominale de l'obligation est remboursée à l'investisseur. Les dates d'échéance sont souvent classées comme étant à court, moyen ou long terme :

- les obligations à court terme ont une échéance à 3 ans ou moins;
- les obligations à moyen terme ont une échéance de 3 à 10 ans;
- les obligations à long terme ont une échéance de 10 ans et plus.

L'obligation n'a pas à être détenue jusqu'à l'échéance. Elle peut être vendue sur le marché obligataire secondaire à sa valeur marchande. Celle-ci est différente de sa valeur nominale originale.

Ainsi, généralement, les investisseurs dans des obligations à long terme sont récompensés par le versement d'un taux d'intérêt plus élevé, comme contrepartie pour avoir immobilisé leur capital sur une période plus étendue.

Qualité du crédit

Les obligations sont cotées en fonction de la capacité de l'émetteur de respecter ses obligations financières, que l'émetteur soit un gouvernement ou une société. Les mieux cotées, soit des obligations de qualité supérieure, sont notées AAA.

À l'opposé de l'échelle des risques, on trouve les obligations qui risquent fort de ne pas être remboursées. On les appelle obligations à rendement élevé, parce qu'elles génèrent un taux d'intérêt élevé, ou obligations à haut risque, parce qu'elles obtiennent habituellement une note de BB ou inférieure.

Le rendement des obligations de qualité supérieure est beaucoup moins élevé que celui des obligations à haut risque de défaut en raison de la corrélation entre le risque et le rendement. Fondamentalement, les placements à faible risque produisent un maigre rendement, alors que les placements à risque élevé ont l'effet contraire.

Prix

L'investisseur initial paie la valeur nominale de l'obligation, c'est-à-dire qu'il l'achète « au pair ». Si les taux d'intérêt changent, la valeur marchande de l'obligation change aussi. Lorsque les prix augmentent et dépassent la valeur nominale sur le marché secondaire, on dit que l'obligation se négocie « au-dessus du pair » ou « à prime ». Mais, lorsque la valeur marchande descend en dessous de la valeur nominale, l'obligation se négocie « au-dessous du pair » ou « à escompte ».

L'investisseur qui vend une obligation à un prix plus élevé que celui initialement payé réalise un gain de capital. À l'inverse, l'investisseur qui vend une obligation à un prix moins élevé que celui initialement payé réalise une perte en capital.

1.3.4.5 Risques d'un investissement dans des obligations

Les investisseurs obligataires font face à un certain nombre de risques portant sur le taux d'intérêt, le réinvestissement, l'inflation, le crédit (tel que discuté) et la liquidité. Le risque de change peut influencer sur les rendements des obligations étrangères. Ces risques sont décrits à la fin du chapitre.

1.3.4.6 Protection de l'investisseur

La protection de l'investisseur en obligations est la même que celle de l'investisseur en actions : il peut recourir au Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE).

Ce fonds protège les comptes détenus par ses membres jusqu'à concurrence de certaines limites en cas d'insolvabilité du courtier. Il n'existe aucune protection contre la perte de valeur.

1.3.5 Comptes d'épargne

Lorsqu'on parle d'économiser, la première chose qui vient en tête est d'ouvrir un compte d'épargne dans une banque ou une caisse populaire. Les comptes d'épargne sont pratiques et ont habituellement un très faible taux d'intérêt. Certains comptes offrent des intérêts élevés, mais les épargnants doivent généralement respecter certaines exigences ou restrictions afin d'obtenir le taux le plus avantageux. Les intérêts sont automatiquement déposés dans le compte d'épargne.

1.3.5.1 Avantages et inconvénients des comptes d'épargne

Le compte d'épargne est une source de liquidités immédiatement disponible, avec comme avantage, le versement de l'intérêt dans le compte à des dates précises. Ce compte est simple à ouvrir, et on peut déposer ou retirer l'argent facilement.

Souvent, aucun montant minimal n'est nécessaire pour ouvrir un compte ou pour le garder ouvert. Certaines institutions financières imposent des frais ou une pénalité en cas de retrait des comptes d'épargne, surtout pour les comptes rapportant un intérêt élevé. Cela sert d'incitation à économiser pour pouvoir investir ou pour tout autre projet.

Les comptes d'épargne peuvent être annoncés avec un taux d'intérêt plus élevé afin d'attirer les clients. Ce taux promotionnel peut être de courte durée. Il est important de vérifier de façon périodique le taux d'intérêt qui s'applique.

Les épargnants peuvent constater que le taux d'intérêt de leur compte d'épargne est inférieur au taux d'inflation, donc que l'épargne accumulée dans ce compte est assujettie au risque d'inflation s'ils s'en servent comme moyen de placement à long terme. Par conséquent, leur pouvoir d'achat diminue avec le temps.

L'intérêt obtenu dans un compte d'épargne est assujetti au taux d'imposition le plus élevé sur les placements. Il s'agit d'un désavantage comparativement aux placements qui versent des dividendes ou ouvrent droit à des gains ou pertes en capital.

Toutefois, le compte d'épargne est un bon compte à court terme. L'épargne se constitue peu à peu, même avec de petits montants. On peut ensuite la rediriger vers d'autres placements.

1.3.5.2 Types de comptes d'épargne

Il existe deux grands types de comptes d'épargne : le compte d'épargne traditionnel et le compte d'épargne à intérêt élevé.

Le compte d'épargne traditionnel offre un très faible taux d'intérêt, mais parfois les frais sont inférieurs et il n'y a aucune restriction en matière de retraits.

Le compte d'épargne à intérêt élevé offre des taux d'intérêt plus élevés. Dans certains cas, ils peuvent rivaliser avec ceux de placements, comme les certificats de placement garantis (CPG) ou les fonds du marché monétaire. En échange de taux d'intérêt plus élevés, des exigences en matière de versements ou de maintien d'un solde minimal peuvent être imposées et les privilèges de retrait sont parfois restreints.

1.3.5.3 Rendements et garanties des comptes d'épargne

Les rendements sur les comptes d'épargne prennent la forme d'intérêt. Les titulaires de comptes reçoivent de leur institution financière un relevé annuel sur lequel figure le montant total d'intérêt gagné pendant l'année. Ce montant doit être inscrit dans la déclaration de revenus annuelle de l'investisseur.

Les garanties sont fondées surtout sur la solidité des institutions financières du Canada, et sur leur capacité de liquider immédiatement un compte.

1.3.5.4 Risques de détenir des épargnes dans un compte d'épargne

Comme mentionné précédemment, le fait de détenir des épargnes dans un compte d'épargne expose le propriétaire du compte au risque d'inflation.

1.3.5.5 Protection de l'investisseur

La Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) est une société d'État fédérale qui assure les comptes d'épargne dans les institutions membres, comme les banques, jusqu'à concurrence de 100 000 \$ par institution.

1.3.6 Certificats de placement garantis (CPG)

Le CPG est un placement classé comme un dépôt à terme. Il correspond à un prêt d'argent, fait par l'investisseur, à l'institution fournissant le CPG. L'institution garantit à l'investisseur de toucher le capital, plus les intérêts promis, à la date d'échéance du CPG, sauf lorsque le CPG est lié au rendement du marché boursier.

Les CPG diffèrent les uns des autres et ont divers termes de placements.

1.3.6.1 Avantages et inconvénients des CPG

Les avantages des CPG sont, entre autres :

- retour garanti du capital et de l'intérêt;
- diversité des produits disponibles pour les investisseurs;
- achat possible de 500 \$, ce qui aide les jeunes investisseurs ou les jeunes travailleurs sans grosses économies à investir;

- commodité, facilité de compréhension et d'achat ;
- pénalités en cas de remboursement anticipé qui ne s'appliquent pas si l'investisseur décède avant l'échéance ;
- aucuns frais déboursés par l'investisseur.

Les inconvénients sont, entre autres :

- faible taux de rendement ;
- rendement versé à titre de revenu d'intérêts et assujetti à l'impôt en conséquence ;
- pénalités importantes imposées à l'investisseur qui a besoin d'accéder aux fonds du CPG avant sa date d'échéance.

1.3.6.2 Où et comment acheter les CPG

Les CPG peuvent être achetés dans les institutions financières, notamment :

- banques et sociétés de fiducie ;
- coopératives de crédit ;
- caisses populaires³ ;
- compagnies d'assurance ;
- courtiers en placement ;
- courtiers en dépôt spécialisés de CPG.

Une demande est remplie et accompagnée d'une preuve de dépôt.

1.3.6.3 Types de certificats de placement garantis (CPG)

Différents types de CPG ont des caractéristiques distinctes.

CPG à intérêt fixe

Le rendement sur le CPG à intérêt fixe est à un taux d'intérêt fixe garanti. Les options de paiement d'intérêt sont, entre autres, l'intérêt simple versé chaque année, et l'intérêt composé versé à l'échéance. Même si aucun intérêt n'est versé au cours d'une année à l'investisseur, il doit quand même le déclarer en tant que son revenu.

3. La Caisse populaire est une coopérative financière offrant des services bancaires. Donc, étant non-membres, les Caisses ne profitent pas de l'assurance sur les comptes d'épargne proposée par la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC). Une assurance régie par les lois provinciales les couvre.

CPG encaissable ou rachetable

Le CPG encaissable ou rachetable permet que les fonds déposés dans le CPG soient reçus avant la date d'échéance. Toutefois, il y a un « coût » à cette option : les taux d'intérêt sont moins élevés que ceux des CPG non rachetables.

CPG croissant

Les taux d'intérêt augmentent avec le CPG croissant, à chaque date anniversaire. Cette forme de certificat garanti permet à l'investisseur de retirer certains fonds ou tous les fonds, à chaque date anniversaire ou quelques jours suivant cette date.

CPG à intérêt variable

Quand les taux d'intérêt généraux augmentent ou diminuent durant la durée du placement, il en est de même pour le taux d'intérêt du CPG à intérêt variable.

CPG associé à un indice boursier

Avec cette forme de CPG, une partie du rendement est associée à la performance d'un certain indice sur le marché des actions, comme l'indice composé S&P/TSX. Dans la plupart des cas, les CPG associés à un indice boursier ne peuvent pas être encaissés avant leur date d'échéance. Les rendements sont plafonnés et, parfois, les investisseurs ne touchent qu'une partie des rendements générés par la performance du marché boursier.

CPG en monnaie étrangère

Un CPG en monnaie étrangère est émis dans une monnaie autre que le dollar canadien, par exemple en dollars américains, et verse de l'intérêt à un taux fixe. Il est acheté par des investisseurs qui estiment que la valeur du dollar canadien diminuera par rapport à la monnaie dans laquelle le CPG est émis. Par conséquent, à l'échéance du CPG, le montant en monnaie étrangère reçu vaut davantage de dollars canadiens.

CPG assurance

Une forme de rente, appelée rente en capitalisation, est également connue sous le nom de CPG assurance. Offert exclusivement par les assureurs, ce type de CPG offre des avantages parce qu'il est établi en tant que contrat d'assurance. Ces avantages incluent l'exonération des frais d'homologation et la protection contre les créanciers.

1.3.6.4 Rendements et garanties des CPG

Les CPG garantissent le remboursement du capital et de l'intérêt à la date d'échéance indiquée. Ces rendements sont sous forme d'intérêts.

1.3.6.5 Risques d'un investissement dans des CPG

L'investisseur en CPG fait face au risque de taux d'intérêt et au risque d'inflation. Ces risques sont décrits à la fin du chapitre.

1.3.6.6 Protection de l'investisseur

La Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) assure les CPG en dollars canadiens détenus dans une institution financière membre de la SADC jusqu'à concurrence de 100 000 \$ pour chaque catégorie de dépôt. Ainsi, une couverture maximale de 100 000 \$ est offerte pour un CPG, indépendamment de celle qui est offerte notamment pour un REER, un FERR ou un CELI.

Les CPG assurance (rentes en capitalisation) sont protégés par Assuris, l'organisme qui protège les investisseurs titulaires d'une police d'assurance vie canadienne.

1.3.7 Fonds communs de placement (FCP)

Les FCP sont créés sur la base d'une mise en commun des capitaux des investisseurs dans un fonds qui appartient à une société de fonds communs de placement ou une institution financière qui en assure la gestion. Les fonds distincts sont créés selon le même principe, mais ils appartiennent et sont gérés par une compagnie d'assurance. La plupart des banques, caisses populaires et sociétés de fonds communs de placement offrent des FCP classiques appelés des fonds communs de placement à capital variable.

Un FCP peut être structuré de deux façons : un fonds à capital variable et un fonds à capital fixe. Le fonds à capital variable distribue les parts du fonds à des investisseurs en proportion du montant investi. Le fonds à capital fixe émet un nombre précis de parts ; ce type de FCP n'est pas traité dans ce manuel.

Des parts de FCP à capital variable sont continuellement émises à mesure que les investisseurs déposent de l'argent dans le fonds, tandis que des parts sont rachetées quand les investisseurs décident de quitter le fonds.

Des milliers de FCP sont offerts. Le défi pour l'investisseur et son conseiller financier consiste à sélectionner parmi ce vaste choix le ou les fonds qui répondront le mieux aux objectifs de placement.

Ceux qui investissent dans un FCP doivent payer des frais pour participer au fonds. Il existe trois types de frais :

- ratio des frais de gestion (RFG), exprimé en pourcentage des actifs du fonds. Il s'agit de frais annuels pour couvrir la rémunération versée aux gestionnaires professionnels du fonds, les frais d'exploitation du fonds et les taxes. Les gestionnaires décident des investissements, de la date d'achat et de vente des actifs du fonds, de sa diversification ainsi que de bon nombre d'autres facteurs touchant les rendements.
- ratio des frais d'opérations (RFO), qui tient compte des frais d'opérations engagés au titre du fonds. Ce ratio est aussi exprimé en pourcentage des actifs. Un RFO élevé indique que le gestionnaire de portefeuille effectue davantage d'achats et de ventes de titres.

- frais de vente, aussi appelés «frais d'acquisition», qui peuvent être imputés au montant du placement. Quand cela se produit au début du placement, on les appelle les «frais d'entrée». Autrement, les frais d'acquisition peuvent être imputés à la vente des parts de fonds. On parle alors de «frais de sortie» ou de frais d'acquisition reportés, lesquels baissent graduellement au cours d'un certain nombre d'années jusqu'à leur élimination.

À compter du 1^{er} juin 2022, toutes les provinces et tous les territoires, sauf l'Ontario, interdiront aux organisations de fonds de verser aux courtiers des frais de vente à l'avance. Cette mesure éliminera les frais d'acquisition reportés dans ces provinces et territoires, mais ils seront maintenus en Ontario⁴.

Certains fonds sont vendus en fonction de leurs frais d'acquisition peu élevés, ce qui signifie que les frais sont bas au moment du rachat. Des fonds sont également vendus sans frais d'acquisition ou frais de vente.

Une méthode normalisée de classification du risque a été adoptée pour les FCP classiques et les fonds négociés en bourse (FNB). Selon cette méthode, l'écart type est le seul indicateur servant à établir le risque d'un FCP. L'écart type correspond à l'un des cinq niveaux de risque de placement : faible, faible à moyen, moyen, moyen à élevé et élevé. Cette approche assure l'uniformité de toutes les évaluations des risques des fonds et les investisseurs peuvent ainsi comparer plus facilement le risque de placement de différents FCP.

Les niveaux comprennent une échelle, comme illustré au tableau 1.2. La fourchette où se situe un FCP est précisée dans le document d'aperçu du fonds que reçoivent les investisseurs.

TABLEAU 1.2

Cinq niveaux de risque

FOURCHETTE DE L'ÉCART TYPE	NIVEAU DE RISQUE DU FONDS D'INVESTISSEMENT
0 à moins de 6	Faible
6 à moins de 11	Faible à moyen
11 à moins de 16	Moyen
16 à moins de 20	Moyen à élevé
20 ou plus	Élevé

4 Autorités canadiennes en valeurs mobilières. *Des autorités en valeurs mobilières du Canada interdisent les frais d'acquisition reportés*. [En ligne]. [Document consulté le 6 août 2020].
https://www.autorites-valeurs-mobilieres.ca/presentation_des_ACVM.aspx?ID=1870&LangType=1036

EXEMPLE

À l'aide de la méthode normalisée de classification du risque, l'écart type du Nouveau Fonds mondial équilibré s'établit à 10, ce qui signifie que le niveau de risque de placement du fonds est faible à moyen. Gérard cherche à investir dans un fonds comportant ce niveau de risque. Le Nouveau Fonds mondial équilibré pourrait donc lui convenir compte tenu de sa tolérance au risque.



1.3.7.1 Avantages et inconvénients des FCP

Les FCP offrent bon nombre des mêmes avantages que les fonds distincts, notamment :

- vaste gamme de fonds disponibles ;
- facilité de placement ;
- grande quantité d'informations disponibles sur les fonds, tant avant qu'après l'achat ;
- diversification ;
- gestion professionnelle ;
- liquidité ;
- facilité de remplacement d'un fonds par un autre ;
- facilité de rachat de parts.

Les FCP ont l'avantage d'offrir divers plans de retrait au titulaire du compte. On les appelle des « plans de retrait systématiques ». L'investisseur peut, bien sûr, racheter son investissement en une somme forfaitaire, quand il le veut, mais il peut aussi racheter un montant précis par retrait pour étaler les rachats sur une certaine période.

La phase 2 du Modèle de relation conseiller-client (MRCC 2) prévoit la communication aux clients d'information sur les frais. Ainsi, les FCP doivent leur fournir des renseignements supplémentaires par écrit, un rapport annuel sur les coûts et les frais, et un rapport annuel sur le rendement. La communication de ces renseignements vise à s'assurer que les investisseurs comprennent bien leurs placements dans les fonds.

Parmi les inconvénients, il y a :

- Les FCP ne sont pas appropriés pour des placements à court terme et obligation pour les investisseurs de détenir leurs parts pendant une longue période pour obtenir les résultats souhaités ;
- La complexité de la fiscalité relative aux comptes non enregistrés obligeant les investisseurs à surveiller l'activité du fonds ;
- Les commissions de suivi, aussi appelées « frais de service », payées tous les ans par le gestionnaire du fonds aux représentants. Elles sont en général plus élevées pour les fonds vendus avec des frais d'entrée et pour les fonds d'actions et fonds équilibrés. Les frais correspondent à un pourcentage (habituellement de 0,25 % à 1 %) imputés sur la valeur marchande du total de l'actif du client ;

- Le ratio des frais de gestion (RFG) facturé pour les services de gestion professionnels du fonds. À l'image du ratio imposé par les fonds distincts, ces frais peuvent beaucoup réduire les rendements. Le ratio est déterminé en fonction des frais d'exploitation annuels, divisés par la valeur moyenne en dollars de l'actif géré. Les frais d'exploitation varient largement selon le type de fonds.

1.3.7.2 Où et comment acheter les FCP

Les FCP sont vendus par l'intermédiaire des banques, des coopératives de crédit, des caisses populaires, des compagnies d'assurance, des courtiers en placement et des sociétés de FCP. Ils peuvent également être achetés en ligne auprès de certaines institutions. Il faut effectuer deux étapes avant l'achat.

Premièrement, l'investisseur doit remplir une nouvelle demande d'ouverture de compte et préciser le fonds où il investira. De son côté, le représentant recueille les renseignements selon la règle « Bien connaître son client ».

Ensuite, les conditions de divulgation des renseignements doivent être satisfaites afin que l'investisseur comprenne les détails du fonds qui l'intéresse. La divulgation est satisfaite par la remise obligatoire de l'aperçu du fonds et en offrant à l'investisseur la possibilité de demander un prospectus simplifié et une notice annuelle du fonds.

L'aperçu du fonds décrit les avantages, risques et coûts liés au placement dans un FCP, dans un langage facile à comprendre et au bon moment pour prendre une décision de placement.

Les sociétés de FCP sont tenues de préparer et de déposer un aperçu du fonds pour chaque catégorie ou série de FCP et de l'afficher sur leur site Web. Elles doivent remettre l'aperçu du fonds à l'investisseur avant l'achat.

Le prospectus simplifié d'un fonds est un document déposé auprès de l'organisme de réglementation approprié qui signale les faits importants qui ont ou qui pourraient avoir une incidence sur la valeur marchande du fonds.

La notice annuelle présente de l'information utile pour certains investisseurs à l'appui de celle qui est présentée dans le prospectus simplifié.

Une fois l'achat conclu, les parts de fonds sont achetées à leur valeur marchande. Au moment du rachat des parts, celles-ci sont vendues à leur valeur marchande. Les fonds du marché monétaire sont une exception. Ils n'ont pas de valeur marchande. En revanche, leurs parts sont rachetées à une valeur fixe.

1.3.7.3 Types de FCP

Les types de FCP disponibles sont les mêmes que ceux des fonds distincts.

Le Comité de normalisation des fonds d'investissement du Canada (CNFIC) divise les fonds en cinq grandes catégories d'actifs :

- liquidités, incluant les fonds du marché monétaire ;
- revenu fixe ;
- actions ;
- marchandises ;
- autres.

Les fonds sont de plus classés géographiquement ou sont identifiés comme des fonds dans des marchés développés ou émergents.

Les types de fonds sont décrits en détail au chapitre 2.

1.3.7.4 Rendements et garanties des FCP

Aucune garantie n'est offerte à la personne qui investit dans un FCP.

Le rendement d'un FCP est déterminé en fonction de sa valeur liquidative par part et de toutes les distributions effectuées par le fonds. La valeur liquidative est la valeur totale de l'actif net du fonds, divisée par le nombre de parts en circulation. Les distributions sont une combinaison des gains générés par les titres du fonds et des gains en capital découlant de l'achat et de la vente de ces titres. Les titulaires d'un compte non enregistré peuvent également recevoir les distributions en espèces ou les réinvestir dans le fonds.

EXEMPLE

Si la valeur des parts d'un fonds passe de 1 000 \$ à 1 200 \$ au cours d'une année en raison des distributions, l'investissement vaudra 1 200 \$ à la fin de l'année. Le rendement correspond à la valeur à la fin de l'année pour l'investisseur, moins l'investissement initial (1 200 \$ – 1 000 \$), ce qui donne un profit de 200 \$. Ce profit est alors divisé par l'investissement initial (200 \$ ÷ 1 000 \$), montrant ainsi un rendement de 20 %. Les distributions, ou le profit, sont réinvesties automatiquement dans le fonds.

Un investisseur qui veut savoir quel est le fonds le plus performant à long terme dans une catégorie doit comparer les rendements des fonds semblables sur une période d'au moins cinq ans. Autrement dit, les résultats d'un fonds obligataire doivent être comparés uniquement avec ceux d'un fonds obligataire semblable. Cependant, si l'investisseur veut seulement savoir quel fonds offre le meilleur rendement, il doit comparer les résultats de différentes catégories d'actif sur cinq ans. Il peut comparer le rendement d'un fonds obligataire avec celui d'un fonds d'actions.

1.3.7.5 Risques d'un investissement dans des FCP

Les risques liés à un investissement dans des FCP sont nombreux et certains de ces risques sont propres à la catégorie d'actifs à laquelle le fonds appartient. Les fonds de liquidités ont des risques de taux d'intérêt et d'inflation. Les fonds d'actions ont des risques du marché et de secteur. Les fonds à revenu fixe ont des risques de taux d'intérêt. Les fonds qui incluent des placements étrangers peuvent être exposés au risque de change.

Ces risques sont décrits à la fin du chapitre.

1.3.7.6 Protection de l'investisseur

Deux types de protection sont offerts à ceux qui investissent dans des FCP. On peut avoir accès aux deux en cas d'insolvabilité du courtier. Par contre, ils ne couvrent pas les pertes résultant de la variation du marché.

Le Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) déjà mentionné, ainsi que la Corporation de protection des investisseurs (CPI) de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM) assurent les membres de cette association. Les membres de l'ACFM sont des sociétés qui distribuent des parts de fonds communs de placement canadiens.

Le montant maximal de garantie est de 1 million de dollars pour chaque compte général. Aucune protection n'est offerte en cas de perte sur le marché.

1.3.8 Fonds négociés en bourse (FNB)

Les fonds négociés en bourse (FNB) sont un type de fonds en gestion commune dans le cadre duquel les investisseurs reçoivent des actions du type de fonds dans lequel ils investissent. Le nom « fonds négocié en bourse » décrit la façon dont le fonds se négocie, autrement dit, il se négocie de la même façon que les actions sur un marché boursier.

Les FNB sont offerts sous forme indicielle et sous forme activement gérée.

Le fonds sous forme indicielle imite les rendements d'un indice sous-jacent, tel qu'un indice boursier. Il existe des indices pour beaucoup de catégories d'actifs, par exemple, les actions qui composent l'indice composé S&P/TSX, les obligations, les marchandises ou l'immobilier, au Canada et à l'étranger.

Dans le cas d'un fonds activement géré, le gestionnaire sélectionne les placements en fonction de leur capacité à contribuer à l'atteinte d'un objectif déclaré, comme la croissance du capital.

Les investisseurs dans des FNB doivent habituellement payer une commission d'achat et de vente de leurs actions, comme c'est le cas pour les opérations sur des actions de sociétés. Même si certains FNB ne comprennent aucune commission, les institutions qui offrent un FNB sans commission compenseront ce manque à gagner d'une autre façon. Elles pourraient exiger l'achat d'un nombre précis de parts ou une valeur en dollars par opération, ou encore exiger de l'investisseur qu'il s'inscrive à leur plateforme de gestion des placements en ligne.

Comme dans le cas des FCP, les actions des FNB sont également assujetties au RFG, mais celui-ci est beaucoup moins élevé que pour les FCP ou les fonds distincts. En outre, comme pour les FCP, un RFO est appliqué à même les fonds à titre de coûts de transaction. Le RFO des FNB activement gérés est le plus élevé parce que les gestionnaires effectuent davantage d'opérations, ce qui fait augmenter le total des coûts de transaction. Une commission de suivi peut également être demandée aux investisseurs par le conseiller financier qui « gère » le FNB en leur nom.

1.3.8.1 Avantages et inconvénients des FNB

Parmi les avantages des FNB, il y a :

- diversification ;
- facilité de transaction comme les actions ;
- haut degré de transparence et information quotidienne sur les titres détenus ;
- RFG inférieur à celui des FCP et des fonds distincts ;
- aucuns frais d'acquisition ;
- gestion professionnelle ;
- capacité de réagir rapidement aux développements du marché et à la spéculation des mouvements de valeur à court terme ;
- possibilité de faire des transactions spécialisées comme des ordres limités, des ordres de vente stop, des ordres de vente sur marge et à découvert, des options et rotation sectorielle ;
- accès aux investissements dans les marchandises pour les petits investisseurs.

Parmi les inconvénients, il y a :

- frais de transaction, comme une commission exigible habituellement pour les ordres d'achat et de vente ;
- faible liquidité des FNB qui ne sont pas souvent négociés ou, du moins, pas selon un volume élevé ;
- complexité du placement : le test décisif pour déterminer la convenance d'un placement dans un FNB consiste en la capacité de l'investisseur de décrire la manière dont ses fonds sont investis, d'où provient la croissance ainsi que les conditions selon lesquelles le capital et les rendements lui sont versés. Si un investisseur est incapable de répondre à ces questions au sujet d'un FNB, le placement ne lui convient peut-être pas.

1.3.8.2 Où et comment acheter des parts de FNB

À l'heure actuelle, les parts de FNB sont vendues au moyen de l'aperçu du FNB. Ce document contient toute l'information permettant à l'investisseur de fonder sa décision d'achat et fournit tous les renseignements sur le placement, comme l'aperçu du fonds pour les FCP. Cependant, comme les FNB sont négociés sur un marché boursier, il contient de l'information supplémentaire sur la négociation et l'établissement du prix des parts des FNB. Un prospectus est fourni sur demande aux investisseurs.

Pour investir dans un FNB, l'investisseur doit ouvrir un compte auprès d'une société de valeurs mobilières ou d'un courtier à escompte, ou utiliser un compte de placement existant. Si un courtier à escompte intervient, le demandeur doit lui indiquer le symbole boursier du FNB dans lequel il souhaite investir.

1.3.8.3 Types de FNB

Des FNB sont offerts pour faire le suivi des devises, des secteurs, des marchandises, des obligations, des dividendes ou de l'immobilier, ou encore en fonction des styles de gestion (comme la croissance, la valeur ou la capitalisation boursière), au Canada et à l'étranger. D'autres FNB sont plus inusités. Par exemple, les FNB inversés sont conçus pour reproduire le rendement inverse de l'indice de référence. Par exemple, la valeur des FNB inversés du secteur financier augmente lorsque la valeur de l'indice de référence diminue. Les FNB liés à la volatilité constituent un pari en faveur de la volatilité du marché boursier ou contre celle-ci.

Les FNB indiciels suivent l'indice ciblé de deux façons. Le FNB qui reproduit un indice détient tous les titres de l'indice ciblé puisqu'il investit la totalité de ses actifs de façon proportionnelle dans chacun des titres de l'indice. Le FNB indiciel qui est un échantillon ne détient pas chaque titre de l'indice ciblé, le promoteur choisissant plutôt un échantillon représentatif de ces titres dans lesquels investir.

Les FNB gérés activement ne reflètent pas un indice sous-jacent. Ils se fondent plutôt sur un indice de référence pour surveiller le rendement. Les gestionnaires ont toutefois la possibilité de modifier la répartition sectorielle, de programmer des opérations ou de s'écarter de l'indice s'ils le jugent approprié. Ils doivent donner le nom et la pondération des titres composant le FNB et déclarer tous les autres actifs détenus chaque jour ouvrable sur leurs sites Web accessibles au public. Ces renseignements offrent un degré de transparence unique chez les fonds d'investissement.

1.3.8.4 Rendements et garanties des FNB

Il n'existe pas de garanties pour les FNB.

Les investisseurs achètent et vendent des parts au cours du marché, et ce prix change pendant la journée. L'évaluation se fait à chaque transaction.

Le rendement d'un FNB peut ne pas exactement correspondre à la performance de son indice sous-jacent. Parfois, les titres des FNB ne sont pas exactement les mêmes que ceux de leur indice sous-jacent ou n'ont pas tout à fait la même pondération, ce qui peut expliquer la différence de rendement entre l'indice et le FNB.

Les investisseurs reçoivent les distributions dans la forme où elles sont gagnées – l'intérêt, les dividendes ou les gains en capital.

Les distributions au comptant sont versées mensuellement, trimestriellement, semestriellement ou annuellement.

Les gains en capital sont distribués en décembre.

1.3.8.5 Risques d'un investissement dans les FNB

Le risque lié aux FNB est classé de la même façon que pour les fonds communs de placement et est exprimé comme suit : faible, faible à moyen, moyen, moyen à élevé et élevé. Ces niveaux sont fondés sur une fourchette d'écart type ; il s'agit d'une formule permettant de mesurer les rendements. Celle-ci démontre que le risque est plus élevé pour ces fonds lorsque l'écart type l'est également.

Le risque lié aux FNB est fonction de l'indice ou du secteur que le FNB tente de reproduire ou des indices sous-jacents. Par conséquent, ils s'exposent aux risques du marché et peuvent subir un risque sectoriel et un risque de change.

Les FNB connaissent parfois aussi des risques de liquidité si le fonds n'est pas offert à une large clientèle. Les FNB basés sur des catégories non populaires ou associés à certains pays peuvent avoir des quantités de transactions très limitées. Des conditions économiques difficiles pourraient mettre un terme aux transactions sur ces FNB.

1.3.8.6 Protection de l'investisseur

Le Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE) protège les comptes détenus par ses membres jusqu'à concurrence de certaines limites en cas d'insolvabilité du courtier. Aucune protection n'est offerte en cas de perte sur le marché.

1.3.9 Immobilier

Les immeubles servant de placement ne peuvent pas être la résidence principale de l'investisseur, comme tout autre bien utilisé strictement à des fins personnelles. Il s'agit de propriétés résidentielles, commerciales et industrielles achetées par l'investisseur, puis louées.

1.3.9.1 Avantages et inconvénients de l'immobilier

L'investissement en immobilier ajoute une diversification au portefeuille de placement de l'investisseur.

L'immobilier offre les avantages suivants à l'investisseur :

- possibilité de gagner un revenu de loyer stable ;
- possibilité d'enregistrer un gain en capital à la vente de l'immeuble à revenu et d'obtenir les crédits d'impôt correspondants pour les gains en capital ;
- possibilité de voir la valeur de l'immeuble augmenter sous l'effet des conditions générales du marché immobilier ou d'améliorations locatives faites par l'investisseur ;
- facilité d'achat de l'investissement ;
- utilisation éventuelle du bien matériel comme garantie pour obtenir un prêt.

Parmi les inconvénients, il y a :

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ besoin de financer le versement initial pour l'achat d'un terrain ou d'une propriété | <p>Peut parfois être une somme importante selon la valeur du bien immobilier acheté.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ besoin pour l'investisseur de fournir la preuve de sa stabilité et de sa solidité financière | <p>Il doit pouvoir prouver au détenteur de l'hypothèque immobilière qu'il peut personnellement rembourser les prêts hypothécaires en cas de diminution du revenu de loyer.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ commissions élevées appliquées aux ventes d'immobilier par les courtiers immobiliers, ce qui réduit largement le produit de la vente | <p>D'autres frais, comme la taxe de mutation, peuvent aussi être imposés.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ valeur assujettie aux conditions du marché | <p>Tout comme les prix peuvent augmenter, ils peuvent aussi chuter.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ obligation de devenir propriétaire | <p>Les investisseurs en immobilier ou propriétaires immobiliers ont de nombreuses obligations, notamment juridiques, envers leurs locataires.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ charges à payer constamment (entretien de la propriété, taxes foncières, assurance du propriétaire) | <p>La propriété doit être entretenue afin que l'investissement maintienne sa valeur et qu'elle soit conforme aux obligations envers les locataires. Des taxes, dont le montant est établi en fonction de la valeur de la propriété, doivent être versées aux autorités locales. Le propriétaire doit également souscrire une assurance responsabilité en cas de dommages causés par le feu, la fumée, l'eau et le vandalisme. Ces dépenses doivent être prises en compte pendant toute la durée de la détention pour réduire le gain en capital à la vente de la propriété.</p> |

1.3.9.2 Types de placements immobiliers

Le placement immobilier vise les immeubles résidentiels, commerciaux et industriels.

Parmi les immeubles résidentiels figurent toutes les formes d'habitations louées par les personnes, notamment les copropriétés, les immeubles d'habitations ou les résidences unifamiliales ou multifamiliales.

Les immeubles commerciaux servent essentiellement au commerce de services, comme les restaurants ou les immeubles de bureaux.

Les immeubles industriels comprennent les grands bâtiments et les installations où ont lieu des activités de fabrication, ainsi que les entreprises connexes.

Le placement immobilier peut aussi désigner la propriété foncière, soit des terres ou des terrains non développés, mais susceptibles de l'être plus tard.

1.3.9.3 Rendements et garanties de l'immobilier

Aucune garantie n'est fournie aux investisseurs en immobilier.

Les rendements sont obtenus sous forme de revenu locatif, imposé comme un revenu de location. Toutefois, certaines dépenses peuvent être déduites du revenu locatif brut. Un gain ou une perte en capital sont générés si la propriété enregistre une plus-value, ou une moins-value, sur le marché au moment de la vente.

1.3.9.4 Risques d'un investissement dans l'immobilier

L'immobilier comporte un des plus grands risques de liquidité. L'investisseur ayant besoin de récupérer son argent investi dans l'immobilier doit pouvoir trouver un acheteur potentiel rapidement et facilement. Sinon, il n'a d'autre choix que de baisser le prix de l'immeuble pour le vendre plus vite jusqu'à ce que le prix soit assez bas pour attirer un acheteur.

Le marché immobilier comporte un risque du marché, tout particulièrement en ce qui a trait à l'emplacement de la propriété, si les acheteurs se désintéressent d'un certain type de propriété ou dans l'éventualité d'une baisse de l'ensemble du marché.

Un investisseur en immobilier peut s'exposer au risque lié au taux d'intérêt sur le prêt hypothécaire relatif à la propriété. Si les taux d'intérêt augmentent pendant la période de détention du prêt hypothécaire, période qui, par exemple, peut être de cinq ans, le taux d'intérêt le plus élevé sera imposé au moment du renouvellement, ce qui pourrait faire augmenter le montant des versements sur le prêt hypothécaire. De plus, l'écart entre le montant du nouveau versement et le loyer pourrait ne pas pouvoir être compensé par une hausse du loyer.

1.3.9.5 Protection de l'investisseur

Il n'existe pas de protection de l'investisseur en immobilier.

1.3.10 Obligations à prime du Canada (OPC) et obligations d'épargne du Canada (OEC)

Les obligations à prime du Canada (OPC) et les obligations d'épargne du Canada (OEC) constituent deux types bien connus d'obligations d'épargne proposés par le gouvernement du Canada aux résidents. Les ventes ont été interrompues en novembre 2017; toutefois, de nombreux investisseurs détiennent toujours ces obligations. Tous les détenteurs d'obligations recevront leurs paiements garantis au rachat ou à l'échéance.

1.3.11 Régimes collectifs

Les groupes qui offrent des régimes d'épargne et de placement à leurs membres sont les employeurs, les associations ou les fraternités. Le plus souvent, les régimes sont liés aux employeurs. Ils participent en tant que souscripteur ou promoteur de régime. Le souscripteur/promoteur conclut une entente avec un fournisseur de régimes collectifs, comme une compagnie d'assurance, afin d'offrir un régime aux employés. Les employés participent au régime pour épargner en vue de la retraite. La participation des employés peut être obligatoire ou facultative.

Un régime collectif répond à un objectif distinct pour les deux types de participants. Un employeur utilise le régime en offrant peut-être également d'autres avantages sociaux pour attirer et fidéliser les employés. Au moment de l'embauche, un employé éventuel voit le régime comme un point à considérer lorsqu'il tient compte du salaire et des avantages sociaux offerts par l'employeur. Ensuite, en tant qu'employé, le régime est un moyen pour lui d'épargner pour la retraite.

Il existe six régimes d'épargne collectifs de base et leurs caractéristiques sont décrites un peu plus loin dans le manuel.

1.3.11.1 Avantages et inconvénients des régimes collectifs

Les avantages ou les inconvénients d'un régime collectif dépendent de la mesure dans laquelle le régime répond aux objectifs des participants et, en partie, du type de régime sélectionné. Ces renseignements sont fournis plus loin dans le manuel.

1.3.11.2 Où et comment souscrire un régime collectif

Les régimes peuvent être souscrits auprès de bon nombre de fournisseurs, entre autres, les compagnies d'assurance.

L'administrateur du régime coordonne ce dernier entre le promoteur (l'employeur) et les membres du régime. Cet administrateur :

- inscrit de nouveaux participants ;
- radie les ex-employés ;
- s'assure du prélèvement des cotisations ;
- traite les demandes de retrait ;
- communique les détails sur le régime aux participants et à la direction ;
- veille à ce que chaque participant reçoive un relevé annuel de régime de retraite, également appelé relevé des droits du participant.

L'établissement d'un régime collectif exige du promoteur, en général un employeur, qu'il choisisse un type de régime qui convient aux participants et à la capacité financière de l'entreprise.

1.3.11.3 Types de régimes collectifs

Les régimes collectifs offerts à des fins de placement et d'épargne comprennent les régimes suivants :

- | | |
|--|--|
| ▪ régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) | Un RRPD verse aux participants à la retraite une rente dont le montant est précisé à l'avance. |
| ▪ régimes de retraite à cotisation déterminée (RRCD) | Un RRCD verse aux participants à la retraite une rente dont le montant n'est pas précisé à l'avance. |
| ▪ régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC) | La somme disponible à la retraite dépend du revenu gagné sur lequel est fondée la limite de cotisation au REER. |
| ▪ régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) | Un RPDB partage une partie des bénéfices de l'entreprise avec les employés. |
| ▪ compte d'épargne libre d'impôt (CELI) | Un CELI permet à l'investisseur de gagner des revenus de placement à l'abri de l'impôt. Le total dépend de la somme épargnée et de la façon dont elle a été investie. |
| ▪ régime de pension agréé collectif (RPAC) ⁵ | Un RPAC est un régime d'épargne-retraite pour les employés de petites entreprises et les travailleurs autonomes au titre duquel la somme disponible à la retraite n'est pas précisée à l'avance. |

1.3.11.4 Rendements et garanties des régimes collectifs

Au fur et à mesure que le participant, et peut-être l'employeur, verse des cotisations dans un régime collectif, ces fonds sont investis de façon prudente afin qu'au moment opportun le participant reçoive le produit de son régime. Peu importe la façon dont les cotisations investies dans le régime ont fructifié, tous les retraits des régimes enregistrés sont imposés en tant que revenus d'intérêt.

Le seul régime de retraite collectif offrant un revenu garanti à la retraite est le régime de retraite à prestations déterminées. Cependant, le revenu de retraite garanti peut être versé uniquement si le régime est entièrement capitalisé. Un régime entièrement capitalisé est un régime dans lequel le promoteur (p. ex. l'employeur) a versé les cotisations au régime pour tous les employés conformément à son obligation actuarielle. Certains employeurs ont des caisses de retraite déficitaires parce qu'ils n'ont pas versé les cotisations obligatoires; le passif de leur caisse de retraite est donc plus élevé que leur capacité de paiement. Les retraités pourraient recevoir un montant de rente inférieur au montant promis.

5. Les lois concernant les RPAC varient d'une province à l'autre. Au Québec, l'équivalent du RPAC est le régime volontaire d'épargne retraite (RVER).

1.3.11.5 Risques d'offrir un régime collectif

L'employeur s'engage financièrement à cotiser au régime et à assumer le coût de l'administration. Dans le cas d'une mauvaise conjoncture commerciale, si la rentabilité de l'entreprise en souffre, il peut lui être difficile de répondre à ses engagements en matière de cotisations, ce qui peut entraîner une sous-capitalisation du régime de retraite.

1.3.11.6 Risques de participer à un régime collectif

Si un participant au régime (p. ex. un employé) est responsable de ses propres décisions de placement (comme c'est le cas, par exemple, dans un RRCD ou dans un REERC), alors il doit assumer les risques d'investissement comme le risque de taux d'intérêt, le risque d'inflation et le risque du marché.

Également, les fonds versés dans un régime collectif sont immobilisés jusqu'à la retraite. Cela signifie que contrairement à un placement dans un REER, il est impossible de retirer les fonds parce qu'aucun retrait ne peut être effectué avant la retraite. Toutes les provinces prévoient des dispositions de « débloqué » en cas de difficulté financière ou d'un besoin attesté, mais le cotisant doit fournir la preuve de ce besoin. C'est pourquoi il est bon qu'une personne qui participe à un régime immobilisé cotise également à un régime qui lui permettra d'avoir accès immédiatement à ses fonds, comme un REER ou un CELI.

1.3.11.7 Protection du participant au régime

Les prestations de retraite sont administrées dans la province ou le territoire par la commission des institutions financières ou le ministre responsable de la législation en matière de retraite. Des lois protègent les droits et prestations des participants au régime.

Certaines protections contre l'insolvabilité des sociétés et leur incapacité de tenir leurs promesses sont offertes par les organismes de réglementation des régimes de retraite de la province ou du territoire.

Cependant, il est arrivé que des sociétés n'aient pas été en mesure de respecter leur engagement en matière de prestations de retraite et que les participants n'aient eu droit à aucune prestation. Leur épargne avait disparu. Certains territoires de compétence offrent un revenu minimum garanti aux retraités qui sont victimes d'un sous-financement de la caisse de retraite. Par exemple, en Ontario, le Fonds de garantie des prestations de retraite prévoit le versement d'une rente pouvant aller jusqu'à 1 500 \$ par mois⁶.

6. Autorité ontarienne de réglementation des services financiers. *Le Fonds de garantie des prestations de retraite (FGPR)*. [En ligne]. [Document consulté le 15 juillet 2020].
<https://www.fsrao.ca/fr/pour-les-consommateurs/regimes-de-retraite/le-fonds-de-garantie-des-prestations-de-retraite>

1.4 Risques d'investissement

Il existe bon nombre de risques d'investissement. L'investisseur peut en contrôler certains mais pas d'autres.

1.4.1 Économie dans son ensemble

Le risque économique (qui a aussi une incidence sur le risque politique et juridique) est la possibilité que des facteurs macroéconomiques touchent l'investissement. Entre autres, un changement dans la réglementation gouvernementale ou des bouleversements politiques.

L'investisseur ne peut pas gérer le risque économique. Très difficile à prévoir, il peut grandement influencer les rendements des placements.

1.4.2 Risque sur actions

Quiconque investit dans des actions inscrites à la cote d'un marché boursier, directement ou indirectement par l'entremise de fonds d'actions, s'expose au risque sur actions. Les cours des actions sont fixés par le marché et sont représentés par des indices boursiers comme l'indice composé S&P/TSX.

Le cours de toutes les actions varie constamment, augmentant et baissant selon l'offre et la demande. Le risque sur actions est le risque de perte advenant une baisse du prix de l'action.

1.4.3 Risque d'inflation

Le risque d'inflation est aussi connu comme étant le risque du pouvoir d'achat. L'inflation est l'augmentation du coût des produits et services mesurée par l'indice des prix à la consommation (IPC).

L'inflation est un des facteurs qui interviennent dans le calcul du rendement réel d'un placement. Les rendements de placement deviennent plus précis quand on tient compte du facteur inflation.

Certains taux de rendement de placement sont inférieurs au taux d'inflation. Dans ce cas, l'investisseur subit une perte de pouvoir d'achat; cela signifie qu'il devra déboursier plus pour acheter la même quantité de produits et services. Les prix ont augmenté, mais son revenu est inférieur au coût des marchandises qu'il doit acheter. L'investisseur doit alors faire face à des décisions difficiles qui peuvent comprendre notamment celles d'augmenter le montant du retrait (et vidant ainsi son compte plus rapidement que prévu), de trouver une solution de rechange moins chère, d'acheter moins ou de ne pas acheter du tout.

L'inflation est plus grave, parce qu'elle augmente de façon composée, d'année en année. Les prix augmentent par rapport aux prix déjà augmentés. Pour cette raison, les placements à long terme à faible rendement sont particulièrement vulnérables au risque d'inflation.

Les placements dont les rendements sont peu élevés ou sont liés à un taux d'intérêt précis sont les plus touchés par l'inflation, notamment le solde d'un compte d'épargne, les CPG, les obligations

et les fonds de marchés monétaires. Les fonds distincts assujettis au risque d'inflation sont les fonds de marchés monétaires ou ceux investis dans des obligations, par exemple. Les rentes sont également assujetties au risque d'inflation lorsqu'elles sont souscrites à un faible taux d'intérêt.

EXEMPLE

Supposons que le taux de rendement moyen d'un CPG de 1 an est de 2,20 %. Le taux d'inflation pour l'année est de 1,8 %. Par conséquent, si l'on suppose qu'il sera le même l'an prochain, le taux de rendement réel du CPG sera de 0,4 % (2,20 % – 1,8 %). Le CPG arrive à peine à compenser l'inflation.

1.4.4 Risque de taux d'intérêt

Il existe un risque de taux d'intérêt lorsque le placement est immobilisé à un faible taux d'intérêt. L'investisseur ne pourra pas profiter de taux d'intérêt plus élevés si les taux d'intérêt augmentent. Le risque de taux d'intérêt est lié au risque d'inflation.

EXEMPLE

Supposons que l'intérêt sur un CPG de 3 ans est de 3,00 %. Les taux d'intérêt du marché passent à 3,40 % 9 mois après l'achat du CPG. L'investisseur ne peut pas profiter de cette hausse. Il est lié à un taux plus faible pour le reste de la durée du CPG.

Le risque de taux d'intérêt est aussi présent dans l'établissement du prix de l'obligation. À mesure que les taux d'intérêt montent, le prix des obligations baisse, et vice-versa. Par conséquent, la valeur marchande d'une obligation est inférieure quand les taux d'intérêt augmentent.

Le risque de taux d'intérêt est inhérent à tous les placements qui rapportent des taux d'intérêt fixes.

1.4.5 Risque du marché

Il s'agit du risque que l'ensemble du marché financier connaisse une baisse à cause d'événements indépendants de sa volonté. La diversification ne permet pas de se protéger contre le risque du marché, car bon nombre de catégories d'actifs, voire l'ensemble, pourraient subir une influence négative. Les événements susceptibles de précipiter le risque du marché sont, entre autres, un événement économique ou une récession, un grand désastre naturel ou une attaque terroriste.

EXEMPLE 1

La crise financière qui a débuté en 2007 est un exemple d'un événement économique à l'origine du risque du marché. Les événements qui ont commencé cette année-là et qui se sont poursuivis jusqu'à la fin de 2008 ont entraîné la baisse de toutes les catégories d'actifs. Une intervention gouvernementale massive a été nécessaire pour empêcher un effondrement total de l'économie.

En 2007, bon nombre de propriétaires aux États-Unis ont vu la valeur de leur maison diminuer en deçà de leur prêt hypothécaire, ce qui a entraîné beaucoup de saisies d'immeubles résidentiels. Les gens abandonnaient tout simplement leur maison et leur hypothèque. Ils les laissaient aux institutions financières qui ne recevaient plus de paiements hypothécaires. Cet événement s'est appelé la « crise des hypothèques à risque ». L'immobilier est une catégorie d'actifs qui a beaucoup souffert à ce moment-là. La perte des paiements hypothécaires pour les institutions financières a aussi touché l'ensemble du système financier. En effet, bon nombre de courtiers en placement et de banques avaient créé des produits financiers fondés sur les hypothèques à risque.

En septembre 2008, le Congrès américain a rejeté un plan de sauvetage financier de 700 milliards de dollars de Wall Street, pour les entreprises de services financiers touchées par la crise des hypothèques à risque. Cela a fait chuter l'indice industriel moyen Dow Jones de 778 points. Ainsi, cet événement a touché toutes les actions de toutes les catégories.

Bon nombre d'investisseurs ont ressenti les effets de la crise.

EXEMPLE 2

Lorsque la pandémie de coronavirus a commencé à s'implanter sérieusement en Amérique du Nord en mars 2020 et à semer la peur et l'incertitude, les marchés boursiers et obligataires en ont été touchés de façon défavorable. Le 12 mars 2020, l'indice composé S&P/TSX a subi sa chute la plus importante en une seule journée depuis 1940, alors qu'il a reculé de 12,34 %, soit une perte de 1 761,64 points. Le marché obligataire s'était déjà effondré en février et au début de mars pour atteindre le fond du baril le 9 mars. Les pertes ne se limitaient pas aux marchés nord-américains; les marchés du monde ont tous subi une débâcle en raison de la pandémie.

Pour des raisons géopolitiques, le prix du pétrole avait déjà chuté de 51,6 % au cours de l'année précédente. En février 2020, le prix du baril de Brent se situait à 55,66 \$ US et, en mars, à 32,01 \$ US.

Au moment de la rédaction, soit en juillet 2020, le secteur immobilier résidentiel canadien n'avait pas subi de chute de prix attribuable à la pandémie, mais l'avenir du marché commercial s'est assombri puisque le taux d'inoccupation des locaux de bureau a augmenté en raison du télétravail permanent. Cette situation pourrait nuire aux investisseurs du secteur immobilier.

La pandémie démontre combien une force inconnue et imprévisible peut contrôler les marchés et exposer les investisseurs au risque du marché. Même si l'été 2020 a été marqué par la relance des marchés et la récupération de leurs pertes, la pandémie conservera son influence sur l'activité et la croissance économiques pendant un certain temps.

1.4.6 Risque de liquidité

Le risque de liquidité concerne un placement qui ne peut être converti rapidement et facilement en liquidité ou vendu sans affecter la valeur de l'actif ou du placement.

L'immobilier est un bon exemple d'actif présentant un risque de liquidité. Les rentes présentent également un risque de liquidité. Certaines rentes peuvent être rachetées, mais la pénalité de rachat imposée par la compagnie d'assurance, avec les rajustements de la valeur marchande, réduira la valeur du placement.

1.4.7 Risque de change

Le risque de change est le risque d'un changement dans le prix d'une devise par rapport à une autre. Les investisseurs ou les entreprises possédant des actifs ou des exploitations commerciales dans des pays étrangers le connaissent.

Les fonds de placement qui investissent à l'étranger, comme au Japon, s'exposent à ce type de risque.

1.4.8 Risque de crédit

Le risque de crédit (appelé également «risque de défaut de paiement») est le risque que l'emprunteur omette de rembourser un prêt ou toute autre obligation financière. C'est particulièrement pertinent pour les émetteurs d'obligations. Ceux qui ont la qualité de crédit la plus élevée, comme le gouvernement du Canada, ont un faible risque de crédit. Ce qui n'est pas le cas quand la qualité du crédit est faible, comme dans le cas des obligations dont la cote de crédit est peu élevée.

Des entreprises spécialisées, notamment Moody's et Standard and Poor's, évaluent la qualité du crédit. Ces entreprises fournissent des cotes de crédit pour les obligations et aussi bon nombre de placements et d'établissements financiers. Les compagnies d'assurance qui offrent une sécurité financière exceptionnelle obtiendraient une cote élevée, par exemple AAA. Les compagnies d'assurance cotées C constituent la catégorie la plus basse et peuvent être considérées comme de très mauvais risques en sécurité financière.

1.4.9 Risque sectoriel

Le risque sectoriel est le risque auquel font face des industries particulières, comme le secteur de la technologie ou des mines. Par exemple, le secteur du détail pourrait souffrir de l'indifférence du consommateur envers les produits, connaître une incapacité de contrôler les coûts ou un bouleversement entre fournisseurs.

Les investissements assujettis au risque sectoriel sont, entre autres, ceux qui se concentrent sur un secteur précis, comme les fonds communs de placement (FCP).

1.4.10 Autres risques d'investissement

Bon nombre de risques d'investissement sont à la fois généraux et spécifiques. Les représentants et les investisseurs doivent connaître tous ces risques associés aux placements pour déterminer leur compatibilité avec la tolérance au risque de l'investisseur et sa capacité à prendre des risques.



CHAPITRE 2

FONDS DISTINCTS

Éléments de la compétence

- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Sous-éléments de la compétence

- Analyser les types d'investissement pouvant constituer un fonds distinct et répondant aux besoins du client ;
- Analyser les avantages et les limites des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissement en fonction des besoins du client ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

2

FONDS DISTINCTS

Les fonds distincts sont des placements exclusivement créés par les compagnies d'assurance de personnes. Leurs principales caractéristiques ont été présentées au chapitre 1. Dans ce présent chapitre, ces fonds sont étudiés plus en détail.

Les fonds distincts sont offerts dans un contrat d'assurance; ils prévoient en effet des garanties pour protéger leur valeur. Ce placement est adapté aux personnes désireuses d'obtenir un revenu ou de bénéficier de la croissance des marchés financiers, mais avec un risque limité.

Avec leurs nombreux avantages proposés aux investisseurs, ils constituent une solution de rechange à des placements dans d'autres fonds.

2.1 Avantages des fonds distincts

Les avantages suivants des fonds distincts sont traités dans ce chapitre :

- garanties ;
- croissance assurée par l'option de réinitialisation ;
- souplesse de financement par dépôts périodiques ;
- revenu garanti ;
- gestion professionnelle ;
- diversification ;
- avantages fiscaux des attributions ;
- transferts d'un fonds à l'autre ;
- possibilité de retraits (rachat) ;
- exemption d'homologation ;
- protection des investisseurs ;
- protection contre les créanciers ;
- absence de sélection médicale ;
- droit d'annulation.

2.1.1 Garanties

Les fonds distincts offrent deux garanties pour protéger l'investisseur contre la perte de son capital : une garantie à l'échéance et une garantie au décès.

La garantie à l'échéance s'applique à la date d'échéance du contrat. Celle-ci est d'au moins 10 ans, jamais avant, à partir du dépôt initial (ou prime) à l'assureur, bien que certains contrats dépassent de beaucoup cette durée. La garantie à l'échéance assure qu'à la date prévue, une somme correspondant à au moins 75 % du montant déposé par le titulaire de la police sera versée.

La garantie au décès, ou garantie de la prestation de décès, s'applique pendant toute la durée du contrat. Elle s'applique au décès du rentier pendant la durée du contrat et est égale au moins à 75 % du dépôt initial.

Les retraits au titre du contrat réduisent la somme à partir de laquelle la garantie est calculée, mais les pourcentages minimums (75 %/75 %) restent les mêmes.

Pour mieux comprendre les garanties, il est important de comprendre les rôles des parties au contrat.

Il y a trois parties au contrat :

- La première partie est la personne qui dépose la somme (le capital) au contrat. Il s'agit du titulaire de police. Il prend les décisions de placement liées au contrat. Il peut également effectuer des retraits. Le titulaire de police reçoit le produit du contrat à l'échéance et, par conséquent, il est la personne qui bénéficiera de la garantie à l'échéance.
- La deuxième partie au contrat est le rentier. Si le titulaire de police souscrit un contrat de fonds distincts dans un REER ou un FERR, il doit être le rentier de la police. Si le titulaire de police souscrit le contrat dans un compte non enregistré, également appelé compte imposable, le rentier peut être toute personne désignée par le titulaire de police.
- Le bénéficiaire est la troisième partie au contrat. Le titulaire de police désigne un bénéficiaire au contrat. Au décès du rentier, le bénéficiaire reçoit une somme égale à au moins 75 % du dépôt initial. Par conséquent, ce dernier bénéficie de la garantie au décès.

La plupart du temps, la garantie minimale à l'échéance et au décès est de 75 % des dépôts, avec une durée de 10 ans jusqu'à l'échéance. Certains contrats prévoient des garanties de 100 %. Toutefois, ces contrats sont souvent basés sur une plus longue durée à l'échéance, par exemple 15 ans. Certains contrats de fonds distincts prolongent la date à l'échéance jusqu'au 100^e anniversaire de naissance du titulaire de police.

Les garanties à l'échéance et au décès peuvent être égales (75 %/75 %), ou la garantie à l'échéance peut être inférieure à celle au décès (75 %/100 %). Si la valeur du contrat à l'échéance ou au décès est inférieure à la garantie, l'assureur compense la différence de façon que la somme versée soit égale à la garantie. On parle alors de versement complémentaire.

Le représentant en assurance de personnes aide l'investisseur à choisir le contrat proposant les garanties et la durée jusqu'à échéance les mieux adaptées à ses besoins et objectifs.

Pour comprendre l'application de la garantie à l'échéance et au décès ainsi que le moment du versement afférent, il est important de connaître :

- la valeur du capital (ou de la prime) investi par le titulaire de police dans le fonds distinct (il s'agit de la somme sur laquelle la garantie est fondée) ;
- la valeur marchande du contrat à l'échéance ou au décès⁷ (il s'agit de la somme qui dicte si un versement complémentaire est nécessaire pour égaler la garantie) ;
- la garantie : 75 % ou 100 % (ce pourcentage est appliqué au capital et détermine le montant reçu à l'échéance et au décès).

2.1.1.1 Garantie à l'échéance

Tel que mentionné précédemment, les fonds distincts sont émis à titre de contrat d'assurance avec une durée minimale de 10 ans jusqu'à échéance. Certains ont une plus longue durée.

La garantie à l'échéance procure la tranquillité d'esprit au titulaire de police. En effet, quel que soit le rendement du fonds, il sait que la somme perçue à l'échéance correspondra au moins à 75 % du montant investi.

C'est donc une protection contre le risque de perte en cas de baisse des marchés. Elle limite le risque de placement en établissant une valeur minimale du contrat payable à l'échéance. Toutefois, aucune valeur maximale n'étant fixée, son potentiel de hausse est illimité.

À l'échéance du contrat, le titulaire de police a deux possibilités : il peut soit retirer la valeur de son placement, soit prolonger le contrat et laisser son placement tel quel. Dans l'un ou l'autre cas, l'assureur détermine la valeur marchande du contrat et compare ce montant avec la garantie du contrat à l'échéance :

- si la valeur marchande est supérieure à la valeur garantie, le titulaire reçoit la valeur marchande ;
- si la valeur marchande est inférieure à la valeur garantie, le titulaire reçoit la valeur garantie.

Par conséquent, à l'échéance, le titulaire de police ne perçoit jamais moins que la garantie à l'échéance, comme le montre le tableau 2.1.

7. La valeur marchande est la valeur des parts du fonds distinct détenues par le titulaire de police. Elle correspond à la valeur unitaire multipliée par le nombre de parts détenues. L'évaluation est expliquée plus loin dans le présent chapitre.

TABLEAU 2.1

Calcul de la valeur reçue à l'échéance

VALEUR MARCHANDE DU CONTRAT À L'ÉCHÉANCE	MONTANT REÇU PAR LE TITULAIRE DE POLICE
Supérieure à la valeur garantie	Valeur marchande
Inférieure à la valeur garantie	Valeur garantie

Lorsque la valeur marchande est inférieure à la valeur garantie, l'assureur compense la différence entre la valeur marchande et la valeur garantie à l'aide de ses réserves financières. En fait, il verse un complément pour égaler la valeur de la garantie à l'échéance.

Ce complément est versé en espèces au titulaire de police en cas d'expiration du contrat. En cas de prolongation du contrat, ce complément est versé dans le compte, afin que la valeur de la garantie à l'échéance demeure la même.

La garantie à l'échéance s'applique seulement à la date d'échéance du contrat.

Si le titulaire de police retire des parts avant l'échéance du contrat, il perçoit la valeur marchande des parts. Si le retrait est effectué pendant la période d'imputation des frais d'acquisition, ces derniers sont déduits du retrait.

Le titulaire de police qui rachète son contrat avant l'échéance reçoit la valeur marchande des parts, moins tous les frais d'acquisition applicables si le rachat a lieu pendant la période de leur imputation. La valeur marchande des parts est supérieure, égale ou inférieure à la valeur des parts au moment du dépôt. En cas de rachat, elle n'est pas garantie.

Par conséquent, un retrait ou rachat partiel du contrat avant l'échéance n'ouvre pas droit au montant de la garantie à l'échéance. Comme il a été mentionné précédemment, les retraits sont déduits de la somme protégée par la garantie, mais ne changent pas le pourcentage des garanties.

EXEMPLE

Michel investit 10 000 \$ dans un fonds distinct avec une garantie à l'échéance de 75 %. La garantie à l'échéance est de 7 500 \$ ($10\,000 \$ \times 75 \%$).

Cas 1

À l'échéance, la valeur marchande du fonds est de 8 360 \$, une valeur supérieure à la garantie à l'échéance. Michel perçoit cette somme.

Cas 2

À l'échéance, la valeur marchande du fonds est de 6 360 \$, une valeur inférieure à la garantie à l'échéance. Michel reçoit 7 500 \$, montant qui correspond à la valeur marchande, plus un complément de garantie de 1 140 \$ ($7\,500 \$ - 6\,360 \$$).

Cas 3

Au bout de quatre ans, Michel rachète le contrat. La valeur marchande du fonds est de 7 120 \$. Michel perçoit cette somme. Il ne bénéficie pas de la garantie à l'échéance parce qu'il a racheté le contrat avant sa date d'échéance.



2.1.1.2 Garantie au décès

La garantie au décès est une promesse de l'assureur que le bénéficiaire du contrat de fonds distinct recevra au moins 75 % du montant déposé, en cas de décès du rentier pendant la durée du contrat, jusqu'à concurrence de 100 %, selon le pourcentage établi dans le contrat.

La prestation de décès est versée au bénéficiaire.

La garantie, qu'elle soit de 75 % ou de 100 %, est un minimum. Le montant versé au bénéficiaire à titre de prestation de décès est calculé comme la garantie à l'échéance. Il est fondé sur le montant du dépôt initial, sur sa valeur marchande au moment du décès et sur la garantie au décès du contrat. Le bénéficiaire reçoit la valeur marchande ou la garantie au décès, selon le montant le plus élevé des deux.

Si la valeur marchande est inférieure à la garantie, l'assureur compense la différence entre les deux montants. Comme dans la garantie à l'échéance, le montant payé par l'assureur peut correspondre à un complément. En effet, l'assureur complète la valeur marchande pour égaler la valeur garantie au décès, afin de s'acquitter de son obligation contractuelle.

La garantie au décès offre quatre avantages :

- Le bénéficiaire est protégé contre les pertes du fonds pendant toute la durée du contrat, tout comme la garantie à l'échéance protège le titulaire de police ;
- La garantie s'applique à partir du premier jour du contrat. Les fonds distincts sont un placement à long terme, mais en cas de décès lorsqu'il y a une baisse de la valeur marchande, la garantie compense cette baisse ;
- Les fonds distincts ne font pas l'objet d'une évaluation des risques médicaux. Par conséquent, une personne âgée ou une personne en mauvaise santé n'a pas à se préoccuper des piètres conditions du marché à son décès. La garantie lui donne la tranquillité d'esprit, sachant que son bénéficiaire recevra au moins 75 % du dépôt initial.
- Tout comme la garantie à l'échéance, si les conditions du marché sont favorables et que la valeur des parts est élevée au moment du décès, le montant reçu par le bénéficiaire est illimité.

Les retraits effectués pendant la durée du contrat peuvent réduire le montant perçu par le bénéficiaire en raison de la réduction de la somme servant de base à la garantie. Toutefois, si la valeur marchande est supérieure à la garantie au décès, alors le retrait n'aura aucune incidence.

En effet, le bénéficiaire reçoit toujours la somme la plus élevée, que ce soit la valeur marchande ou la valeur garantie.

La prestation de décès est parfois aussi réduite par les frais d'acquisition. Cependant, certains assureurs renoncent à ces frais en cas de résiliation du contrat pour cause de décès.

La valeur de l'investissement est bonifiée en l'absence de frais d'homologation si ce n'est pas la succession qui est désigné à titre de bénéficiaires.

EXEMPLE

Claude est le titulaire de police et le rentier d'un contrat de fonds distinct avec une garantie de prestation de décès de 75 %. Il a financé l'achat du contrat avec une prime de 10 000 \$ de son employeur. La garantie au décès est donc de 7 500 \$ ($10\,000 \$ \times 75 \%$). Son épouse, Patricia, est la bénéficiaire du contrat.

Claude décède pendant la neuvième année du contrat.

Scénario 1

Au moment du décès de Claude, la valeur marchande du contrat est de 12 640 \$. Patricia reçoit cette somme, puisque le montant est supérieur à la garantie au décès de 7 500 \$.

Scénario 2

Au moment du décès de Claude, la valeur marchande du contrat est de 6 300 \$, une valeur inférieure au montant garanti (7 500 \$). Patricia reçoit la garantie au décès de 7 500 \$, ce qui correspond à la valeur marchande de 6 300 \$, plus un complément de 1 200 \$ ($7\,500 \$ - 6\,300 \$$).



2.1.2 Croissance assurée par l'option de réinitialisation

Les valeurs marchandes des parts de fonds fluctuent. Il n'est pas possible de prévoir le moment des fluctuations, ni leur ampleur. Tous les investisseurs souhaitent que la valeur de leurs parts augmente constamment.

Seuls les fonds distincts permettent aux investisseurs de cristalliser une augmentation de valeur au moyen d'une réinitialisation. La réinitialisation protège le titulaire de police contre les baisses du marché. Elle entraîne deux conséquences : l'augmentation de la valeur des garanties à l'échéance et au décès et le changement de la date d'échéance du contrat.

Tant le titulaire de police, au moyen de la garantie à l'échéance, que le bénéficiaire, grâce à la garantie au décès, peuvent tirer profit d'une option de réinitialisation.

EXEMPLE

L'investisseur dépose 20 000 \$ dans un fonds distinct. Les garanties de 75 % à l'échéance et au décès correspondent à 15 000 \$ ($20\,000 \$ \times 75 \%$).

Si la valeur marchande passe à 50 000 \$ au cours de la quatrième année du contrat, les garanties correspondent alors à 37 500 \$ ($50\,000 \$ \times 75 \%$) en cas de réinitialisation du contrat.

La réinitialisation modifie aussi la date d'échéance du contrat. La nouvelle date d'échéance de 10 ans prend effet à la date de la réinitialisation.

Certains assureurs proposent une réinitialisation automatique sur les contrats de fonds distincts dans lesquels ils immobilisent automatiquement la croissance de la valeur du compte. D'autres laissent l'option de réinitialisation à la discrétion du titulaire de police. Peu importe qui met en marche cette option, la date d'échéance est réinitialisée à ce moment-là.

Ainsi, la réinitialisation peut être attrayante pour un investisseur qui privilégie la croissance des fonds et veut augmenter les rendements des placements. Cependant, la réinitialisation n'est peut-être pas intéressante pour un investisseur dont l'horizon de placement est de 10 ans.

Ce ne sont pas tous les assureurs qui offrent l'option de réinitialisation des fonds distincts. Si la réinitialisation du contrat est offerte et s'il appartient au titulaire de police d'en décider, ce dernier peut ne rien changer s'il ne souhaite pas prolonger sa date d'échéance.

EXEMPLE

Hippolyte dépose 5 000 \$ dans un contrat de fonds distincts avec une garantie à l'échéance de 75 % et une garantie au décès de 75 %. Chaque garantie vaut 3 750 \$ ($5\,000 \$ \times 75 \%$). Au bout de deux ans, la valeur marchande du contrat est de 7 000 \$. Le contrat prévoit une option de réinitialisation, et Hippolyte décide de s'en prévaloir. De ce fait, les garanties à l'échéance et au décès passent à 5 250 \$ ($7\,000 \$ \times 75 \%$), et la date d'échéance du contrat est réinitialisée. Son contrat vient maintenant à échéance dans 10 ans à compter de la date de la réinitialisation (12 années se seront écoulées après la date du dépôt initial).

La réinitialisation peut comporter des restrictions ; par exemple, des frais supplémentaires peuvent être imputés annuellement dans le cas de contrats prévoyant la réinitialisation. Aussi, l'assureur peut offrir la réinitialisation de la garantie à l'échéance de façon séparée de celle afférente au décès. Dans ce cas, l'investisseur peut décider de réinitialiser la garantie à l'échéance et non la garantie au décès, ou l'inverse.

Au moment de la vente, dans son document d'information, l'assureur précise le nombre autorisé de réinitialisations et la marche à suivre pour la demander ou simplement l'accepter.

2.1.3 Souplesse de financement par dépôts périodiques

Le capital versé dans un contrat de fonds distinct constitue le dépôt ou le versement d'une prime. Il peut s'agir d'un versement forfaitaire ou d'une série de dépôts.

Dans le cas d'une série de dépôts, la garantie à l'échéance peut s'appliquer aux dates de chaque dépôt ou à la date du contrat.

Le plus souvent, elle est fondée sur les dates de dépôt. Chaque dépôt a sa propre garantie à l'échéance (de 75 % ou de 100 % de la valeur du dépôt), fondée sur la durée jusqu'à échéance du contrat (10 ans ou plus). Par conséquent, la garantie à l'échéance du dépôt 1 s'applique à compter de sa date d'encaissement, celle du dépôt 2 également, celle du dépôt 3 aussi, et ainsi de suite.

EXEMPLE

Sandra possède un fonds distinct ayant une date de dépôt fixe et une durée de 10 ans jusqu'à l'échéance. Elle verse un dépôt initial de 2 000 \$ et ensuite elle y dépose 2 000 \$ le 1^{er} janvier de chaque année pendant deux ans pour un total de trois dépôts distincts.

Au début de son contrat, sa garantie à l'échéance est de 1 500 \$ dans 10 ans ($1 \times (2\,000 \$ \times 75 \%)$).

Après 11 ans, sa garantie à l'échéance est de 1 500 \$ de plus, pour un total de 3 000 \$ ($2 \times (2\,000 \$ \times 75 \%)$).

Après 12 ans, sa garantie à l'échéance est encore une fois de 1 500 \$ de plus, pour un total de 4 500 \$ ($3 \times (2\,000 \$ \times 75 \%)$).



2.1.4 Revenu garanti

En général, un contrat de fonds distinct rembourse l'investissement sous forme d'un paiement forfaitaire. Autrement, un contrat peut être structuré afin d'offrir un flux de paiements garanti. Ce type de contrat peut prendre deux formes : des paiements pendant une période précise (le régime à prestation de retrait minimum garanti ou PRMG), ou des paiements la vie durant (le régime avec garantie de retrait à vie ou GRV). Le contrat de fonds distinct peut être établi de façon à préciser une série de paiements, ou cette caractéristique peut être ajoutée à un contrat existant.

Comme tous les contrats de fonds distincts ces régimes offrent une garantie à l'échéance et au décès. Toutefois, ils se distinguent par les paiements garantis offerts que l'on compare souvent à des revenus en raison de la régularité des versements. C'est la raison pour laquelle ces régimes sont attrayants pour les retraités.

Les assureurs n'offrent pas tous des contrats prévoyant le versement régulier de prestations de retrait. En outre, ces régimes comportent bon nombre de caractéristiques, d'options et de restrictions différentes, selon l'assureur. En raison de règles et d'exigences complexes, ils ne sont pas nécessairement adaptés à tous les investisseurs à la recherche d'un revenu.

2.1.4.1 Prestation de retrait minimum garanti (PRMG) et garantie de retrait à vie (GRV)

Les deux types de régimes (PRMG et GRV) sont fondés sur un dépôt initial ou plusieurs dépôts faits par un investisseur dans un contrat de fonds distincts.

Les investisseurs peuvent commencer à effectuer des retraits immédiatement après l'établissement du contrat ou ils peuvent choisir d'attendre avant de commencer les retraits. Dans le cas de ceux qui attendent, leur régime est composé de deux périodes : une période d'épargne et une période de paiement.

La période d'épargne correspond à une capitalisation. Pendant cette période, les investisseurs tentent de bénéficier d'une plus-value potentielle de la valeur marchande de leur fonds. Ils obtiennent aussi un crédit tous les ans pendant lesquels aucun retrait n'est fait. Le crédit est fondé sur un pourcentage du dépôt initial, par exemple 5 %. La valeur de ce dépôt et les crédits annuels servent à calculer le retrait minimum garanti. Tout retrait pendant la période d'épargne réduit la valeur du dépôt initial, et donc des crédits correspondants ainsi que du retrait minimum garanti final.

La période de paiement commence dès le début des retraits. L'investisseur reçoit un revenu annuel basé sur le solde du retrait minimum garanti créé pendant la période d'épargne. Tout au long des retraits, la valeur marchande du contrat diminue. Toutefois, la garantie de revenu annuel n'est pas modifiée et elle est protégée contre le faible rendement du fonds sur le marché. Ainsi, l'investisseur perçoit le même revenu annuel même si la valeur marchande diminue.

Il est possible de procéder à des retraits supplémentaires au-delà du paiement de revenu garanti, mais certains frais s'appliquent. Comme tout retrait, ils diminuent la base de calcul du futur revenu garanti.

La valeur de paiement peut être réinitialisée tous les trois ans. La réinitialisation crée une augmentation potentielle du revenu si la valeur marchande du contrat a augmenté, à condition qu'aucun autre retrait n'ait eu lieu entre-temps.

Le paiement augmente également si des primes supplémentaires sont versées après le dépôt initial.

Le montant reçu par le client est établi en fonction de la date du début de paiement à partir d'un âge précis et pendant une certaine durée, par exemple 20 ans ou à vie. Un paiement viager est en général inférieur à un paiement échelonné sur une période déterminée parce que la valeur du contrat est alors répartie sur une durée potentiellement plus longue. Le résultat est semblable au paiement d'une rente viagère par rapport à celui d'une rente à terme fixe.

L'un des risques auxquels les retraités peuvent faire face est l'épuisement de leur épargne. Il s'agit du risque de longévité. Le revenu viager est intéressant pour les personnes qui pensent épuiser leur épargne, et c'est la raison pour laquelle elles souscrivent des régimes de retrait minimum garanti ou des rentes viagères. Ces deux produits protègent contre le risque de longévité.

2.1.5 Gestion professionnelle

Les fonds distincts emploient des gestionnaires de placement professionnels qui contrôlent les placements et fournissent des conseils. Ceux-ci sont rémunérés par une partie du ratio des frais de gestion du fonds (RFG) facturé aux investisseurs en fonction de l'actif du fonds.

La compagnie d'assurance de personnes offrant le ou les fonds distincts engage ces gestionnaires. L'assureur garde le droit de nommer un gestionnaire ou de le remplacer. Tout changement de direction est signalé aux investisseurs du ou des fonds.

Le gestionnaire de fonds est un professionnel du placement chevronné et bien formé. L'investisseur moyen n'a ni le temps ni l'expertise pour rivaliser avec lui. En lui laissant le soin de prendre les décisions de placement, l'investisseur moyen peut atteindre ses objectifs sans avoir à participer activement à la gestion quotidienne de ses placements; il est ainsi dispensé de l'obligation de prise de décision régulière.

Quelle que soit la situation, le représentant en assurance de personnes n'est jamais dégagé de sa responsabilité de veiller à ce que le fonds réponde aux objectifs du client. Il doit être prêt à rencontrer celui-ci de façon régulière pour discuter du rendement du fonds et d'autres facteurs connexes.

2.1.6 Diversification

Les fonds distincts sont très diversifiés : cela signifie que les gestionnaires se servent d'une vaste gamme de placements adaptés au type de fonds. Par exemple, un fonds d'actions permet de détenir des actions de nombreuses sociétés.

La diversification est un élément clé pour le succès des placements. Elle diminue le risque pour l'investisseur moyen en le répartissant sur tous les placements détenus dans le fonds. Même dans l'éventualité peu probable où tous les éléments d'actif diversifiés dans un fonds distinct perdent leur valeur, l'investisseur est protégé jusqu'à concurrence d'une perte maximale par sa garantie à l'échéance et au décès.

2.1.7 Avantages fiscaux des attributions

Le placement dans un fonds distinct crée de la valeur pour l'investisseur de deux manières. Premièrement, comme vu auparavant, la valeur marchande du placement peut augmenter. Deuxièmement, l'investisseur peut recevoir des répartitions d'un fonds. Les fonds communs de placement distribuent un revenu; les fonds distincts attribuent un revenu.

Le placement dans un fonds distinct attribue à l'investisseur un certain nombre de parts au moment de l'acquisition. Celui-ci est fonction du montant investi et de la juste valeur marchande de ces parts. Chaque fonds a sa propre valeur unitaire.

L'investisseur doit absolument connaître la valeur des parts attribuées s'il souhaite suivre le rendement et surveiller leur plus-value. Une augmentation de leur valeur peut indiquer la nécessité de procéder à une réinitialisation. Comme il a été dit précédemment, cette surveillance relève de la responsabilité du représentant en assurance envers l'investisseur.

Le nombre de parts assignées à l'investisseur ne change pas, sauf si ce dernier fait un dépôt supplémentaire ou un retrait. Toutefois, la valeur unitaire varie. Elle diminue et augmente en fonction de la valeur de l'actif détenu dans le fonds.

EXEMPLE

L'investisseur investit 1 000 \$ dans un fonds XYZ dont les parts ont une valeur marchande de 10 \$; 100 parts lui sont assignées ($1\,000 \$ \div 10 \$$). Si la valeur marchande des parts passe à 12 \$, son placement sera évalué à 1 200 \$ ($12 \$ \times 100$).

La valeur unitaire est calculée pour chaque fonds offert par un assureur. Elle correspond à la valeur nette de l'actif par unité et est calculée comme suit :

$$\text{Valeur nette de l'actif par unité} = \frac{\text{valeur totale de l'actif} - \text{passif}}{\text{nombre de parts en circulation}}$$

La valeur nette de l'actif est calculée à chaque date d'évaluation. Pour un fonds investissant en actions canadiennes, cette date est un jour d'ouverture de la Bourse de Toronto. Par conséquent, si l'évaluation montre une augmentation de la valeur nette de l'actif, la valeur marchande du placement a augmenté.

Les attributions constituent une autre manière pour l'investisseur de bénéficier financièrement de son fonds distinct. La croissance du placement est générée sous forme d'intérêts, de dividendes et de gains en capital. Ces gains ne sont pas répartis entre les investisseurs sous forme de liquidités. Si l'investisseur souhaite obtenir des liquidités du fonds, il doit effectuer un retrait en rachetant ses parts.

L'intérêt, les dividendes et les gains en capital gagnés dans un fonds y sont réinvestis. Ils augmentent la valeur unitaire et le prix de base rajusté (PBR) unitaire de l'investisseur. Le PBR détermine le coût fiscal d'un placement pour l'investisseur. En l'augmentant, on réduit l'impôt à payer au moment de la vente des parts.

L'investisseur reçoit les gains selon la méthode de l'imputation à l'exercice. Par conséquent, l'intérêt gagné dans le fonds est imposable pour l'investisseur en tant qu'intérêt, les dividendes réalisés sont déclarés en tant que dividendes, et les gains ou pertes en capital, en tant que gains ou pertes en capital. Les pertes en capital peuvent servir à réduire les gains en capital, soit l'année au cours de laquelle elles sont subies. Si une perte ne peut pas être utilisée en totalité au cours de

l'année, elle peut être reportée rétroactivement, aux trois années précédentes. Il est aussi possible de les reporter indéfiniment. Les gains en capital sont imposés à un taux inférieur à celui des autres placements, et les dividendes de sociétés canadiennes aussi à un taux inférieur à l'intérêt en raison du crédit d'impôt pour dividendes.

EXEMPLE

Le 1^{er} septembre, Henri investit 1 000 \$ dans le fonds distinct WWW de série B, dans un compte non enregistré. On lui alloue 200 parts, chacune valant 5 \$ ($1\,000 \$ \div 5 \$ = 200$). À la fin de l'année, une attribution de 100 \$ est effectuée dans sa police; la valeur unitaire à ce moment est fixée à 6 \$ en raison de la croissance observée. Henri possède maintenant 200 parts qui valent 1 200 \$, car chaque part vaut 6 \$ ($1\,200 \$ \div 200$). Le PBR de sa police est alors de 1 100 \$, soit les 1 000 \$ investis initialement dans le fonds et l'attribution de 100 \$.

L'attribution de 100 \$ est déclarée sur un formulaire d'impôt remis par l'assureur à Henri, mentionnant 50 \$ d'intérêt et 50 \$ de gain en capital. L'intérêt est imposé au taux d'imposition marginal d'Henri. Le gain en capital aussi, mais seulement 50 % du gain est imposable ($50 \$ \times 50 \% = 25 \$$).

Si le taux d'imposition marginal d'Henri est de 36 %, ce dernier paie 18 \$ d'impôt sur l'intérêt qu'il reçoit ($50 \$ \times 36 \% = 18 \$$). Il verse 9 \$ d'impôt sur le revenu au titre du gain en capital ($25 \$ \times 36 \% = 9 \$$).

2.1.8 Transfert d'un fonds à l'autre

Beaucoup d'événements peuvent se produire pour un investisseur pendant la durée jusqu'à l'échéance d'un fonds distinct. Il peut devenir très réticent ou, au contraire, plus tolérant au risque. Il peut aussi être déçu d'un rendement inférieur aux prévisions ou du ratio élevé des frais de gestion du fonds (RFG). Le transfert d'un fonds à l'autre peut diminuer les préoccupations de l'investisseur, et un nouveau fonds, mieux convenir à ses objectifs. Quel que soit son motif, l'investisseur désireux de déplacer son investissement d'un fonds à un autre peut le faire avec un fonds distinct, avec l'aide de son représentant en assurance de personnes attiré.

Dans ce cas, avant le transfert, il faut remettre à l'investisseur les mêmes documents d'information pour le nouveau fonds que ceux fournis au moment de son achat initial. Cela inclut le document d'information et l'aperçu de ce nouveau fonds.

Au moment du passage d'un fonds à un autre, la valeur des parts du fonds existant est calculée à la date d'évaluation, soit la date de la demande, soit le lendemain. Cette somme sert à acquérir des parts du nouveau fonds. Généralement, un montant minimum est exigé pour un transfert de fonds.

Les garanties de contrat restent les mêmes après le transfert d'un fonds à un autre.

Le nombre de transferts effectués par l'investisseur, et exonérés d'honoraires, peut être limité annuellement. Les fonds individuels expliquent leur politique à ce sujet dans le document d'information remis à l'investisseur. Le transfert d'un fonds à un autre peut entraîner des conséquences fiscales pour l'investisseur.

Si les deux fonds facturent les frais de façon identique, par le biais de frais d'entrée par exemple, celui-ci n'a rien à payer pour cette opération. Toutefois, il peut y avoir des frais de transfert pour passer d'un fonds à un autre quand les frais diffèrent, par exemple, des frais d'acquisition reportés au lieu des frais d'entrée. L'assureur doit présenter sa politique en matière de frais de transfert d'un fonds à un autre dans le document d'information du fonds remis au client.

2.1.9 Possibilité de retraits (rachat)

L'investisseur signe un contrat de fonds distinct en espérant le voir venir à échéance dans, au moins, dix ans, soit la durée de la garantie initiale. Toutefois, sa situation financière peut changer pendant cette période et il peut être obligé d'effectuer un retrait imprévu. Ce retrait s'appelle aussi un rachat.

L'investisseur a la possibilité d'effectuer un retrait en tout temps, ce qui représente une souplesse du placement.

Le processus de retrait commence dès que l'investisseur informe l'assureur qui a émis son contrat. L'investisseur rachète le nombre de parts lui permettant d'obtenir la somme d'argent souhaitée, d'après leur valeur marchande. Celle-ci est fixée à la date d'évaluation suivant la demande. L'investisseur reçoit l'argent de l'assureur dans les jours qui suivent la date d'évaluation.

Si le contrat est émis avec des frais d'acquisition reportés, les frais en vigueur au moment du retrait s'appliquent au montant retiré. Ils réduisent ainsi la somme reçue par l'investisseur. Par exemple, si les frais d'acquisition reportés s'appliquent pendant 6 ans et sont de 2 % dans l'année 4 du contrat, 2 % sont alors imputés au montant du retrait effectué au cours de l'année 4.

La garantie à l'échéance et la garantie au décès dans le contrat sont réduites du montant du retrait, car l'investisseur a moins de parts dans le fonds. L'assureur calcule les nouvelles garanties d'après les conditions du contrat.

Un retrait peut entraîner des conséquences fiscales. Le propriétaire du contrat reçoit de l'assureur un feuillet d'impôt afin que le retrait soit pris en compte dans la déclaration de revenus de l'année du retrait.

2.1.10 Exemption d'homologation

L'homologation est le processus d'attestation de validité du testament du défunt et d'acceptation de la personne nommée à titre de liquidateur testamentaire. Elle a lieu devant le tribunal provincial du domicile du défunt et prend fin au moment de la délivrance de lettres d'homologation ou d'un document équivalent.

Les frais d'homologation sont imposés par la province ou le territoire sur la succession d'un défunt. Seul le Québec n'en impose pas. Ces frais et les éléments d'actifs inclus dans la succession varient beaucoup d'une province à l'autre.

Les héritiers du défunt doivent acquitter des frais d'homologation avant tout héritage d'un bien, selon une stipulation testamentaire. Cela réduit parfois la valeur successorale de façon significative, comme en Colombie-Britannique, où l'on n'impose pas de plafond aux frais d'homologation.

Certaines exceptions s'appliquent au paiement de frais d'homologation. Ils ne sont pas imposés aux fiducies ou au conjoint survivant qui hérite des biens. Ils ne s'appliquent pas non plus lorsque les héritiers sont désignés en tant que bénéficiaires d'un contrat de fonds distinct. Le bénéficiaire désigné perçoit le produit du contrat sans devoir payer les frais d'homologation. Cela inclut le conjoint, les parents, les enfants et les petits-enfants du titulaire du contrat ou du rentier. La capacité de transmettre le produit du contrat au bénéficiaire sans nécessité d'homologation est l'un des principaux avantages de la détention de fonds distincts. Potentiellement, des milliers de dollars de frais d'homologation sont économisés.

Toutefois, si la succession est désignée comme bénéficiaire et perçoit le produit, celui-ci se fonde dans la valeur successorale totale. Il est donc assujéti à des frais d'homologation.

Les fonds distincts sont aussi rachetables à chaque date d'évaluation. Par conséquent, le bénéficiaire peut percevoir la valeur du compte en quelques jours, et non pas attendre le nombre de mois nécessaire lorsque le testament doit faire l'objet d'une homologation.

2.1.11 Protection des investisseurs

Assuris intervient pour protéger l'investisseur si un assureur devient insolvable et ne peut s'acquitter de ses obligations financières pour honorer les garanties.

Assuris facilite un transfert rapide de polices entre l'assureur insolvable et un autre assureur ayant la capacité financière d'honorer les garanties et les prestations.

2.1.11.1 Valeur marchande inférieure à la garantie

La protection Assuris est nécessaire seulement lorsque les garanties du placement dans les fonds distincts à l'échéance ou au décès sont supérieures à la valeur marchande du fonds. Lorsque la valeur marchande est supérieure aux garanties, l'intervention d'Assuris n'est pas nécessaire puisque la valeur marchande peut financer l'obligation des garanties.

Assuris garantit au propriétaire 85 % des garanties, ou un minimum de 60 000 \$. Autrement dit, le propriétaire de contrat de fonds distinct garde 100 % de sa valeur garantie si elle est égale ou inférieure à 60 000 \$. Si le placement est évalué à plus de 60 000 \$, le propriétaire conserve 85 % des garanties.

EXEMPLE

Marc a fait un dépôt de 100 000 \$ dans son compte de fonds distinct avec une garantie à l'échéance de 75 %. Par conséquent, Marc est assuré de percevoir 75 000 \$ à l'échéance. Si son assureur est insolvable au moment de payer la garantie, la couverture Assuris s'applique. Marc perçoit 85 % de 75 000 \$, soit 63 750 \$ puisque ce montant est plus élevé que 60 000 \$.

2.1.12 Protection contre les créanciers

Lorsqu'une personne physique ou une entité, comme une entreprise, est en droit de recevoir des sommes d'argent qui lui sont dues, cette personne physique ou morale est un créancier. Celui-ci peut faire une réclamation devant le tribunal si l'emprunteur ne lui rembourse pas les sommes dues comme prévu. Les fonds distincts peuvent offrir une protection aux propriétaires de contrat contre les revendications des créanciers dans certaines circonstances.

Ils le font parce qu'il s'agit de contrats d'assurance. Les réclamations n'aboutissent pas si le conjoint ou la conjointe, le parent, les enfants ou les petits-enfants sont désignés comme bénéficiaires, si le bénéficiaire est irrévocable ou si le compte est un compte enregistré.

Toutefois, l'investisseur ne doit pas tenter de se dérober aux revendications des créanciers en achetant un contrat de fonds distinct. Il doit acquérir un contrat de fonds distinct dans un but de placement.

2.1.13 Absence de sélection médicale

La proposition pour un contrat de fonds distinct ne donne pas lieu à une sélection médicale. La santé du titulaire de police du contrat ou du rentier n'est pas évaluée parce que les garanties sont fondées sur la force du placement et non pas sur la vie d'une personne.

Le contrat n'est aucunement modifié si le titulaire ou le rentier a un problème de santé ou une espérance de vie écourtée au moment de la proposition. Si le titulaire ou le rentier décède pendant la durée du contrat, la garantie au décès assure au bénéficiaire la perception du paiement minimum garanti.

Par conséquent, le titulaire de police ou le rentier n'a pas à s'inquiéter du risque d'un décès à un moment où le contrat aura perdu temporairement une part de sa valeur. Son bénéficiaire touchera le produit garanti ou la valeur marchande du contrat, selon le montant le plus élevé des deux.

2.1.14 Droit d'annulation

Le contrat peut être annulé ou résilié. Ce droit s'applique à tous les contrats d'assurance.

L'investisseur peut annuler ou résilier un contrat de fonds distinct par écrit dans le délai précis fixé par l'assureur qui offre le contrat. En général, le délai prévu est de deux jours. L'investisseur reçoit le montant de la prime versée ou la valeur des parts du fonds à cette date si c'est une date d'évaluation, selon le montant le moins élevé des deux. S'il ne s'agit pas d'une date d'évaluation, la valeur à la prochaine date d'évaluation s'applique.

2.2 Types de fonds distincts

De nombreux fonds distincts sont offerts aux investisseurs. Comme il a été expliqué au chapitre 1, le Comité de normalisation des fonds d'investissement du Canada (CNFIC) regroupe tous les fonds de placement dans cinq grandes catégories d'actifs :

- liquidités ;
- revenu fixe ;
- actions ;
- marchandises ;
- autres.

Cela aide à comprendre les nombreux types de fonds, car, dans chaque catégorie, les produits ont des caractéristiques communes.

Aussi, dans bon nombre de fonds, des sous-catégories précisent leur objectif de placement. L'analyse des portefeuilles du fonds et du document d'information sur celui-ci révèle l'essentiel des objectifs et de la convenance.

Toutefois, les noms des fonds ne correspondent pas souvent aux catégories d'actifs définies par le CNFIC. Par exemple, un fonds appelé « Portefeuille créatif » ne révèle pas le type d'actif qu'il contient. Le représentant doit chercher, dans le détail des portefeuilles, les principaux titres du fonds pour mieux le classer et le comparer adéquatement avec un autre.

Une classification adéquate permet également de prendre en compte la tolérance au risque de l'investisseur. Par exemple, si ce dernier a une faible tolérance, alors un fonds classé comme fonds d'actions ne lui conviendra pas. Un fonds à moindre risque comme un fonds obligataire investi dans les obligations d'État sera plus approprié.

Chaque fonds est très diversifié. Les principaux titres sont décrits dans l'aperçu du fonds ou le document d'information du fonds. Les autres titres du fonds peuvent être trop nombreux à énumérer.

2.2.1 Fonds du marché monétaire

Les fonds du marché monétaire doivent investir au moins 95 % de leur actif net en espèces ou quasi-espèces, comme des obligations à court terme du gouvernement du Canada ou des bons du Trésor⁸.

Les fonds du marché monétaire sont ceux à plus faible risque, donc ils offrent un faible taux de rendement.

2.2.2 Fonds obligataires

Les fonds obligataires sont des types de fonds à revenu fixe. Ils doivent investir un pourcentage précis de leurs portefeuilles dans des titres à revenu fixe, comme les obligations et les bons du Trésor. Ces titres à revenu fixe ont deux caractéristiques en commun : ils permettent d'avoir un rendement précis de façon périodique et restituent le capital investi à l'échéance.

Les fonds à revenu fixe sont classés selon le terme des obligations détenues. Par exemple, les obligations dans un fonds obligataire à court terme arrivent à échéance dans moins de 3,5 années. La date d'échéance des obligations dans un fonds à moyen terme varie entre 3,5 et 9 années, alors que celle des obligations dans un fonds à long terme est de 9 ans ou plus.

Les fonds à revenu fixe sont libellés dans la devise des titres détenus dans le fonds ; par exemple, des titres en dollars canadiens font référence à un fonds canadien à revenu fixe⁹.

Les fonds à revenu fixe présentent en général moins de risque et ont un taux de rendement inférieur. Certains investissent dans des titres ayant une cote de crédit inférieure afin d'obtenir un meilleur rendement. On peut les appeler des fonds à « rendement élevé ». Les obligations à rendement élevé s'appellent aussi « obligations à haut risque » ; ces fonds sont beaucoup plus risqués que les fonds obligataires traditionnels.

2.2.3 Fonds d'actions

Les fonds d'actions sont aussi appelés « fonds de croissance ». Leurs portefeuilles sont constitués d'actions de sociétés cotées en bourse et de fiducies de revenu. Ces fonds visent à générer des revenus de dividendes et une plus-value.

Un fonds d'actions peut être diversifié dans différents types d'activités ou concentré dans un secteur précis, comme les services financiers. Même concentré dans un secteur d'activité précis, le fonds détiendra un vaste portefeuille dans ce secteur et y sera très diversifié. Toutefois, le risque est parfois plus élevé lorsque le portefeuille du fonds d'actions est concentré dans un seul secteur, même s'il y est diversifié. En pareil cas, le fonds est exposé au risque qui touche l'ensemble de ce secteur.

8. Canadian Investment Funds Standards Committee. *Mutual Fund Categories, Canadian Money Market category*. [En ligne]. [Document consulté le 16 juillet 2020]. <http://www.cifsc.org/canadian-money-market/> [Anglais].

9. Canadian Investment Funds Standards Committee. *Mutual Fund Categories, Canadian Fixed Income category*. [En ligne]. [Document consulté le 16 juillet 2020]. <http://www.cifsc.org/canadian-fixed-income> [Anglais].

La stratégie de croissance du fonds est axée sur la vente d'actions détenues par le fonds à un prix plus élevé que leur prix d'acquisition et sur le réinvestissement des dividendes versés sur actions du portefeuille du fonds. L'augmentation du prix de l'action est un gain en capital.

Le risque associé à un fonds de croissance est plus élevé que celui de nombreux autres types de fonds. Les actions et les marchés boursiers sont très instables, et les fluctuations de prix peuvent être assez marquées. L'évolution de la situation et des perspectives financières des entreprises est tributaire de facteurs souvent imprévisibles, comme l'humeur et la confiance des investisseurs. C'est pourquoi la rentabilité des opérations sur titres représente un défi de taille, même pour le gestionnaire de placements le plus aguerri. Il s'agit de la nature du risque sur actions.

EXEMPLE

Voici une liste type des principaux titres d'actions pour un fonds d'actions canadien fictif :

Titres	Proportion du fonds
Banque de Montréal	7,02 %
Banque Nationale du Canada	5,75 %
Banque Royale du Canada	5,70 %
Québecor	5,23 %
BCE	4,90 %
Suncor Énergie	4,38 %
Financière Sun Life	4,07 %
Goldcorp	3,92 %
Power Corporation	3,75 %
Rogers Communications	3,33 %

2.2.3.1 Fonds d'actions par capitalisation boursière

La capitalisation boursière est une catégorie de fonds d'actions qui se décline en trois groupes, soit les fonds à grande capitalisation, à moyenne capitalisation ou à petite capitalisation qui investissent chacun dans son type correspondant de sociétés. Donc, un fonds d'actions à petite capitalisation au Canada investit dans des sociétés canadiennes considérées comme étant à petite capitalisation.

La capitalisation boursière, ou la valeur marchande, d'une société correspond au nombre de ses actions en circulation multiplié par la valeur unitaire de l'action. Par exemple, Shopify est une société à grande capitalisation dont la capitalisation boursière s'élève à 147,91 milliards de dollars (juillet 2020) et goeasy est une société à petite capitalisation dont la capitalisation boursière s'élève à 768,51 millions de dollars (juillet 2020).

En général, plus la capitalisation boursière est importante, moins le risque de placement est élevé.

La capitalisation boursière diffère de façon importante, d'un pays à l'autre. Ainsi, aux États-Unis, une société à grande capitalisation est évaluée à 10 milliards de dollars ou plus, comparativement à 5 milliards de dollars ou plus au Canada¹⁰.

2.2.4 Fonds de revenu

Les fonds de revenu sont fondés sur les obligations et tirent leur croissance du revenu régulier d'intérêts versés sur les obligations et du potentiel de plus-value du capital. Ces fonds ne sont pas limités aux obligations, et certains détiennent des actions de grande qualité. Lorsque des actions sont incluses dans le portefeuille, le porteur de parts peut recevoir des dividendes et réaliser des gains en capital sur son placement.

Les portefeuilles des fonds de revenu peuvent être constitués à la fois d'obligations d'État et d'obligations de sociétés.

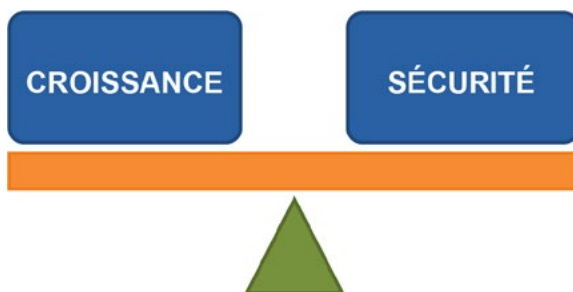
Le fonds de revenu est un fonds à faible risque. Les rendements sont aussi en conséquence, autrement dit moins élevés pour les investisseurs.

2.2.5 Fonds équilibrés

Comme leur nom l'indique, les fonds équilibrés visent à atteindre un équilibre, dans leur cas, entre les actions (et le potentiel de croissance qu'elles représentent) et le revenu fixe (et la sécurité offerte par cette catégorie). Par conséquent, afin d'atteindre l'équilibre illustré au diagramme 2.1, ces fonds investissent dans des actions et des obligations.

DIAGRAMME 2.1

Placements dans des fonds équilibrés



10. Advisor.ca. *A cap-size view of Canadian equities*. [En ligne]. [Document consulté le 18 juillet 2020]. <https://www.advisor.ca/investments/market-insights/a-cap-size-view-of-canadian-equities> [Anglais].

Les fonds équilibrés sont également appelés « fonds de croissance équilibrée » ou « fonds de revenu équilibré ». Le fonds de croissance équilibrée est plus axé sur les actions, et le fonds de revenu équilibré, sur les obligations.

Le risque associé à ces fonds dépend de la pondération des actions et des obligations dans l'actif du fonds. Les actions représentent un risque plus élevé et les obligations, un risque plus faible. En cas de répartition égale, le risque devient moyen. Les fonds équilibrés conviennent à l'investisseur prêt à accepter un certain risque lié aux actions, mais ne désirant pas investir uniquement dans ces dernières, en raison de leur volatilité.

EXEMPLE

Voici une liste type des principaux titres en actions et obligations dans un fonds équilibré fictif :

Titres	Proportion du fonds
Obligation du gouvernement du Canada	4,25 %
Obligation de la Fiducie du Canada pour l'habitation	3,98 %
Banque Royale du Canada	3,85 %
PotashCorp	3,43 %
Obligation de la province de l'Ontario	3,35 %
Banque de Montréal	2,99 %
CIBC	2,86 %
BCE	2,79 %
Banque TD	2,55 %
Obligation de la province de Québec	2,24 %

2.2.6 Fonds axés sur une date cible

Un fonds axé sur une date cible contient une combinaison d'actions et de placements à revenu fixe. L'investisseur choisit une date cible à partir de laquelle le fonds est structuré – il s'agit habituellement de la date de départ à la retraite, mais il peut s'agir de n'importe quelle date ou de n'importe quel âge. Pendant toute la durée du placement, la répartition de l'actif change graduellement et automatiquement afin de réduire le niveau de risque et de remplacer les actions par des produits à revenu fixe.

Les fonds axés sur une date cible sont souvent l'option par défaut offerte aux participants à un régime de retraite et sont un choix populaire parmi les investisseurs moins chevronnés en raison de leur concept facile à comprendre.

2.2.7 Fonds de dividendes

Les fonds de dividendes investissent dans des sociétés qui versent traditionnellement des dividendes. Le dividende correspond au pourcentage de bénéfices d'une société distribué par le conseil d'administration à ses actionnaires. Les dividendes ne sont pas garantis, mais la société et ses investisseurs prennent très au sérieux l'obligation de verser les dividendes annoncés.

Les dividendes des sociétés canadiennes sont imposés à un taux inférieur à celui des intérêts, grâce au crédit d'impôt pour dividendes. Cela les rend plus intéressants aux yeux des investisseurs.

Les portefeuilles des fonds de dividendes peuvent également être constitués en partie d'obligations.

Les fonds de dividendes sont considérés comme étant un placement dont le risque varie de faible à moyen.

2.2.8 Fonds hypothécaires

Le portefeuille d'un fonds hypothécaire est composé de prêts hypothécaires résidentiels, commerciaux et industriels.

Quand le risque lié aux prêts hypothécaires est plus élevé en raison de la nature des éléments d'actifs sous-jacents, les fonds hypothécaires sont classés dans la catégorie d'actif «Autres». Les fonds hypothécaires à faible risque constituent un type de fonds de revenu fixe.

Le risque de défaut est associé aux fonds hypothécaires. Il se produit lorsque les débiteurs hypothécaires manquent à leur obligation de rembourser leurs prêts hypothécaires.

2.2.9 Fonds de placements immobiliers

Au moins 90 % de l'actif des fonds de placements immobiliers doivent être investis dans des immeubles de commerce de détail et des immeubles commerciaux, industriels ou résidentiels¹¹. Ces fonds, dont les revenus proviennent des prêts hypothécaires, génèrent des gains en capital, si les valeurs des immeubles augmentent. Les fonds de placements immobiliers possèdent des immeubles, mais pas les fonds hypothécaires.

Certains fonds investissent dans des fiducies de placement immobilier (FPI), qui investissent à leur tour dans des biens immobiliers.

11. Comité de normalisation des fonds d'investissement du Canada. *Mutual Fund Categories*. [En ligne]. [Document consulté le 18 juillet 2020]. <http://www.cifsc.org/real-estate-equity/> [Anglais].

Le risque associé à chaque fonds dépend des types et de l'emplacement des biens dans lesquels le fonds investit. Les fonds immobiliers se prêtent particulièrement bien aux placements à long terme. En effet, il faut attendre un certain temps pour voir la valeur des immeubles augmenter. L'investissement immobilier est un placement non liquide. Lorsque les valeurs des biens immobiliers sont peu élevées en raison de la situation du marché, les investisseurs ne seront peut-être pas en mesure d'exercer leurs privilèges de rachat étant donné la nature non liquide des placements sous-jacents.

2.2.10 Fonds indiciels

Un fonds indicial reproduit la composition d'un indice, comme l'indice composé S&P/TSX; il investit dans les mêmes actions que celles de l'indice. Par conséquent, quand celui-ci augmente, le fonds indicial augmente aussi. Les résultats du fonds indicial sont toutefois légèrement inférieurs à ceux de l'indice même, en raison des frais relatifs au fonds.

Ce type de placement est dit passif. Le gestionnaire de placements imite l'indice choisi pour son fonds et conserve les mêmes titres, selon la même pondération.

Les fonds indiciels sont fondés sur de nombreux indices, notamment des indices d'actions, d'obligations, de marchandises, de devises et d'immobilier. Le risque d'un fonds découle du marché sous-jacent suivi.

2.2.11 Fonds de fonds

Comme son nom l'indique, le « fonds de fonds » est un fonds qui investit dans d'autres fonds, en vue de tirer profit de l'expertise de gestion dans ces derniers et de se diversifier. Le gestionnaire choisit les fonds convenant au portefeuille, selon l'objectif du fonds. Au besoin, il modifie l'équilibre entre les portefeuilles de titres pour maintenir l'objectif.

Le risque associé au fonds découle entièrement des fonds sous-jacents du portefeuille et de l'objectif de placement visé.

2.2.12 Fonds spécialisés

Les fonds spécialisés sont conçus pour attirer des investisseurs particuliers et pour répondre à leurs besoins.

Ils ne possèdent pas l'attrait ou l'actif des grands fonds distincts apparentés, comme les fonds d'actions. Cependant, certains, comme les fonds éthiques, répondent aux attentes des investisseurs en matière d'objectifs particuliers importants pour eux.

Les fonds éthiques offrent une solution de rechange aux personnes pour lesquelles la détention de fonds classiques en portefeuille est inacceptable, que ce soit pour des raisons religieuses, politiques, environnementales ou morales. Les investisseurs attirés par les fonds éthiques

recherchent des portefeuilles qui cadrent avec leurs objectifs de placement, par exemple, le désir d'investir dans l'énergie verte. Les investisseurs sont moins préoccupés par le risque, parce que leur but premier vise à soutenir une cause ou une croyance.

Les fonds des marchés émergents et ceux à la recherche de sociétés ayant des difficultés financières sont également des fonds spécialisés. Le choix de ces fonds est assez large.

Le risque associé aux fonds spécialisés varie selon l'objectif du fonds et la stratégie de placement de son gestionnaire. L'investisseur devrait étudier attentivement chaque fonds pour savoir s'il est disposé à accepter le risque correspondant.

EXEMPLE

Voici une liste type des principaux titres d'actions pour un fonds d'actions éthique fictif :

À noter que les sociétés qui produisent de l'alcool, du vin, de la bière, des cigarettes et de la marijuana à des fins médicales sont absentes du portefeuille.

Titres	Proportion du fonds
Banque Royale du Canada	4,97 %
Manitoba Telecom Services	4,97 %
E-L Financial	4,44 %
Banque Laurentienne	4,22 %
Empire Company	2,66 %
Meubles Léon	2,65 %
Apple Corp	2,10 %
Parmalat	2,05 %
Banque TD	2,03 %
OpenText	2,01 %

2.2.12.1 Fonds sectoriels

Le gestionnaire de placements intéressé par un secteur industriel précis ou envisageant la croissance d'un secteur, dans la conjoncture économique actuelle ou future, peut créer un fonds spécialisé dans ce secteur. Il peut s'agir d'industries bien implantées, ou offrant de nouvelles technologies ou de nouveaux services ou produits. Le contexte est en constante évolution.

Le risque associé aux fonds sectoriels dépend de l'industrie sous-jacente, de sa volatilité et de ses perspectives d'avenir.

2.2.12.2 Fonds géographiques

Certains fonds se concentrent sur des placements :

- à l'intérieur d'un pays, comme le Canada ;
- en dehors des limites d'un pays, par exemple, en Amérique du Nord ;
- dans un certain nombre de pays, par exemple, à l'échelle internationale ;
- dans une région donnée, comme l'Asie ;
- dans une partie d'une région, comme l'Asie, sauf le Japon ;
- dans le monde entier.

L'attrait des pays étrangers pour les investisseurs change avec le temps. Certains pays offrent des possibilités de placement très intéressantes, et d'autres, non. Les fonds géographiques tiennent compte de cette évolution.

L'instabilité politique est un risque qui touche les placements en dehors du Canada ou d'autres pays développés similaires. Le risque de change en est aussi un autre. L'investisseur qui compte investir à l'étranger devrait être très informé de la situation politique et de la stabilité économique du pays ou de la région en question. Il devrait également surveiller les événements de nature à influencer sur le placement, comme des élections.

2.2.13 Nouveaux produits

Les fonds évoluent au fil des années selon les intérêts des consommateurs. De nouveaux fonds sont créés pour différentes raisons, notamment pour offrir de nouvelles possibilités de placement ou caractéristiques.

Les fonds n'étant plus attractifs peuvent être fermés ou fusionnés avec d'autres fonds.

Le représentant en assurance de personnes doit s'assurer que les fonds, nouveaux ou anciens, cadrent toujours avec les besoins, les intérêts et les objectifs de ses clients.

2.3 Limites des fonds distincts

Malgré leurs garanties, leurs autres avantages et leurs caractéristiques, comme tous les placements, les fonds distincts ont des limites. Le représentant devrait aussi les comprendre, afin de répondre avec exactitude aux questions et aux préoccupations de ses clients.

Les limites des fonds distincts sont exposées en détail dans les pages suivantes :

- risque de perte de capital ;
- frais d'acquisition ;

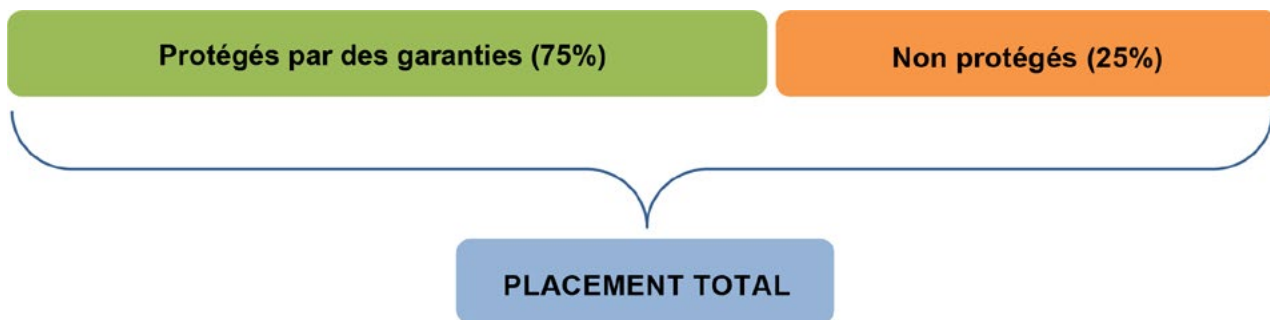
- frais de gestion ;
- pénalités ;
- limites d'âge applicables à l'acquisition.

2.3.1 Risque de perte de capital

Le principal risque lié aux fonds distincts tient à la possibilité pour l'investisseur de perdre jusqu'à 25 % de son placement lorsque le contrat prévoit des garanties de 75 % à l'échéance et au décès. Comme l'illustre le diagramme 2.2, même si les garanties protègent 75 % des dépôts, le reste, soit 25 %, n'est pas protégé.

DIAGRAMME 2.2

Proportion des placements en fonds distincts non protégés



Un autre risque tient à la durée fixe jusqu'à échéance du contrat courant. C'est ce qui fait du placement en fonds distincts un placement à long terme. Si l'investisseur doit effectuer un retrait avant l'échéance du contrat, il ne profite pas de la garantie à l'échéance et il reçoit la valeur marchande du retrait, moins tous les frais impayés, comme les frais d'acquisition reportés.

Dans un fonds distinct, les risques dépendent des types de placements détenus. Ainsi, les obligations constituent un risque moins élevé que les actions. En conséquence, le placement dans un fonds obligataire comporte un risque plus faible que le placement dans un fonds d'actions.

2.3.2 Frais d'acquisition

Le représentant en assurance élabore une stratégie de placement avec le client. Lorsque celle-ci comprend un contrat de fonds distinct, le représentant prend le temps de trouver le fonds le mieux adapté au client, de formuler une recommandation et, au besoin, de la réviser, de préparer la proposition, de remettre les documents nécessaires et de veiller à la satisfaction du client.

Le représentant est rémunéré pour son temps, ses compétences et ses efforts sous forme de frais directs payés par les investisseurs ou, indirectement, par des commissions de suivi.

Les frais payés par les investisseurs sont appelés « frais d'acquisition ». Les frais d'acquisition imputés à l'achat du fonds sont des frais d'entrée. Au rachat des parts, ce sont des frais d'acquisition reportés. Comme il a déjà été indiqué, les frais d'acquisition reportés des fonds communs de placement seront éliminés dans l'ensemble des provinces et territoires, sauf en Ontario, en 2022. Cette mesure créera une différence majeure entre les fonds communs de placement et les fonds distincts.

Comme expliqué précédemment, l'investisseur qui passe d'un fonds à un autre peut constater des frais d'acquisition différents pour le nouveau fonds. Il pourrait alors devoir verser des frais supplémentaires pour le transfert.

2.3.2.1 Frais d'acquisition initiaux

Comme leur nom l'indique, les frais d'acquisition initiaux sont exigés au client au début du contrat.

Ces frais sont également appelés « frais d'entrée ». Ils sont calculés en pourcentage du montant déposé dans le contrat de fonds distinct. Ces frais réduisent la somme affectée au contrat et le montant du placement qui générera des revenus pour le client. Par contre, le client n'aura plus aucuns frais à payer par la suite. Les garanties à l'échéance et au décès sont établies en fonction du montant du dépôt avant la déduction des frais d'entrée. Ces frais d'entrée peuvent être négociés entre le représentant et le client.

L'investisseur qui paie des frais d'acquisition initiaux ne paiera pas d'autres frais s'il rachète partiellement ou entièrement ses parts pendant la durée du contrat.

EXEMPLE

José dispose de 10 000 \$ à déposer dans un contrat de fonds distinct exigeant des frais d'acquisition initiaux de 5 % (500 \$). La valeur du contrat est donc de 9 500 \$ (10 000 \$ – 500 \$). Les garanties à l'échéance et au décès sont fondées sur le montant de 10 000 \$.



2.3.2.2 Frais d'acquisition reportés

Les frais d'acquisition reportés s'appliquent au retrait total ou partiel d'un fonds distinct pendant une période déterminée.

Ces frais correspondent à un pourcentage du montant du retrait. Ils diminuent progressivement pendant un certain nombre d'années jusqu'à leur élimination. Chaque assureur fixe un barème indiquant les frais à payer chaque année et le nombre d'années pendant lesquelles ces frais sont exigés. Ce calendrier indique aux investisseurs les frais qui s'appliquent en cas de retrait ou de rachat.

Les frais d'acquisition reportés incitent les investisseurs à conserver leur placement plus longtemps et à ne pas demander le rachat de leur contrat tant qu'il y a des frais d'acquisition.

Voici un exemple de présentation de frais d'acquisition reportés :

EXEMPLE

Délai après le paiement de la prime	Frais
Moins d'un an	5,0 %
1 an – moins de 2 ans	4,5 %
2 ans – moins de 3 ans	4,0 %
3 ans – moins de 4 ans	3,5 %
4 ans – moins de 5 ans	3,0 %
5 ans – moins de 6 ans	2,5 %
6 ans ou plus	0 %

Joséphine dépose 10 000 \$ dans son contrat de fonds distinct qui exige des frais d'acquisition reportés. Deux ans plus tard, elle a besoin d'une partie de la somme déposée et retire 5 000 \$. Selon le tableau ci-dessus, les frais d'acquisition reportés applicables sont de 4 %. Elle paiera donc 200 \$ ($5\,000 \$ \times 4 \%$) de frais d'acquisition reportés.

2.3.2.3 Absence de frais d'acquisition

Les fonds distincts dépourvus de frais d'acquisition sont appelés « fonds sans frais d'acquisition ». En revanche, leurs frais de gestion sont parfois plus élevés.

2.3.3 Frais de gestion

Les frais de gestion comprennent les honoraires de gestion d'un fonds, les frais d'exploitation et la taxe. Une fois additionnés et exprimés en pourcentage annuel de la valeur totale du fonds, ces frais constituent le ratio des frais de gestion (RFG).

Les honoraires de gestion servent à rémunérer la société de fonds pour la gestion du fonds par un gestionnaire de portefeuille, les commissions de suivi et la surveillance du fonds.

Les frais d'exploitation incluent les frais d'administration, les frais et honoraires juridiques, les coûts de mise en marché et les autres frais similaires.

La taxe est calculée sur les frais de gestion et les frais d'administration au taux en vigueur dans la province ou le territoire de domicile de l'investisseur.

Le RFG des fonds distincts est en général supérieur à celui des fonds communs de placement équivalents. En effet, il comporte une réserve pour maintenir les garanties à l'échéance et au décès. Les coûts liés à cette réserve sont parfois appelés « coûts d'assurance ».

Le RFG est exigé, indépendamment de la hausse ou de la baisse de la valeur marchande du fonds; il diminue donc le rendement pour l'investisseur. Le rendement déclaré du fonds tient compte du RFG.

EXEMPLE

Si la valeur des parts augmente de 5 % au cours d'une année et que le RFG s'élève à 3 %, la valeur du placement n'aura en fait augmenté que de 2 % ($5 \% - 3 \%$) et 2 % sera déclaré à l'investisseur. Si la valeur des parts diminue de 5 % au cours d'une année et que le RFG s'élève à 3 %, la valeur du placement aura en fait diminué de 8 % ($-5 \% - 3 \% = -8 \%$) et l'investisseur constatera donc une perte de 8 % de la valeur de son placement.

Les RFG sont élevés dans les fonds nécessitant une gestion et une prise de décisions plus dynamiques. Les RFG sont faibles dans les fonds indiciels, par exemple; en effet, la gestion et la prise de décisions sont moins dynamiques pour ces fonds, puisque le gestionnaire n'a qu'à suivre l'indice.

Avec le temps, les RFG peuvent diminuer sensiblement les rendements. Il s'agit là d'un inconvénient important des fonds distincts et des fonds communs de placement.

L'assureur peut modifier en tout temps le RFG d'un fonds. Toutefois, il doit aviser les investisseurs du changement.

Les investisseurs sous-estiment souvent l'incidence du RFG sur les rendements des fonds. Ils doivent savoir qu'une hausse du RFG aura un effet sur l'argent qu'ils toucheront ultérieurement et non pas seulement sur le pourcentage des rendements. Les représentants doivent appliquer cette pratique exemplaire, qui répond de surcroît à l'obligation d'information.

2.3.3.1 Commission de suivi

Une commission de suivi constituant des honoraires de vente est intégrée au RFG. Le représentant la perçoit régulièrement, en échange de ses conseils, tant et aussi longtemps que l'investisseur conserve le fonds. Elle est calculée en pourcentage de la valeur marchande du fonds.

2.3.4 Pénalités

Le contrat de fonds distinct est offert sous réserve d'une durée fixe jusqu'à échéance. L'assureur peut imposer des pénalités en cas de retrait ou de rachat (résiliation) du contrat de fonds distincts au cours des premiers mois du contrat afin de dissuader les clients d'effectuer des retraits ou de racheter leur contrat. Ces pénalités sont déduites de la valeur du contrat et réduisent la somme reçue par l'investisseur.

La police de chaque assureur énonce les frais exigés en cas de retrait et de rachat.

2.3.5 Limites d'âge

Des limites d'âge s'appliquent pour établir un contrat et pour faire des dépôts.

Un fonds distinct dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) est régi par les règles qui s'appliquent à tous les REER. Par conséquent, la limite d'âge pour établir un REER est de 71 ans; les dépôts peuvent être effectués jusqu'au 31 décembre de l'année du 71^e anniversaire de naissance du titulaire. Par la suite, le REER doit être converti en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR). Le FERR fixe la limite d'âge pour les transferts autorisés à 90 ans. La limite d'âge pour des fonds distincts dans un compte non enregistré et un compte d'épargne libre d'impôt (CELLI) est également fixée à 90 ans.

Il existe des différences entre les provinces pour d'autres types de comptes enregistrés et leurs limites d'âge.

2.4 Imposition des fonds distincts

L'imposition des fonds distincts est un sujet très complexe. Les précisions fournies ci-après ne constituent qu'un aperçu. L'investisseur devrait toujours consulter un fiscaliste au sujet de l'imposition de son compte de fonds distinct. Les représentants devraient consulter les experts en fiscalité de leur société ou recommander à l'investisseur de consulter un fiscaliste indépendant.

L'imposition des fonds distincts repose sur deux grandes questions :

- Le compte est-il enregistré ou non, par exemple s'agit-il d'un REER, d'un FERR, d'un CELLI, d'un REEE, d'un REEI ou d'un CRI?
- Quelle est la forme du revenu de placement gagné dans le fonds ?

2.4.1 Impôt sur les dépôts

Les dépôts ou primes versés dans un compte non enregistré ou un CELLI, dans le cas de la souscription de parts d'un fonds distinct, ne sont pas déductibles du revenu imposable, ce qui n'est pas le cas s'ils sont versés dans un compte enregistré, sauf s'il s'agit d'un régime enregistré d'épargne-études (REEE) ou un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI).

2.4.2 Impôt sur les attributions

Tant les comptes non enregistrés que les comptes enregistrés peuvent générer des revenus de placement sous l'une ou l'autre des formes suivantes :

- intérêts;
- dividendes;
- gains en capital ou pertes en capital;
- revenus de source étrangère.

Dans un compte non enregistré, ces types de revenus de placement vont du fonds à l'investisseur. Il s'agit de l'attribution, comme expliqué précédemment dans le présent chapitre. L'investisseur reçoit un formulaire d'impôt de l'assureur et doit déclarer son revenu sur sa déclaration de revenus annuelle. Il déclare aussi le gain ou la perte en capital qui a découlé de la substitution de parts et d'autres faits ayant influé sur le fonds. Chaque type de revenu est imposé différemment; les gains en capital et les dividendes canadiens bénéficient d'un traitement fiscal préférentiel.

Dans un compte enregistré, ces revenus de placement sont attribués à l'investisseur, mais ne sont pas déclarés aux fins de l'impôt annuel, en raison du report d'impôt prévu par les régimes enregistrés.

2.4.3 Impôt sur les retraits

Il est important de se rappeler que les parts du fonds peuvent être détenues dans un compte non enregistré ou dans un compte enregistré. L'imposition diffère considérablement entre les deux comptes en ce qui concerne les retraits et les garanties.

En cas de rachat des parts d'un compte non enregistré pour un retrait, un gain ou une perte en capital est réalisé et doit être déclaré dans la déclaration de revenus annuelle de l'investisseur. Le montant du gain ou de la perte est calculé sur le prix de base rajusté (PBR) des parts et sur leur valeur marchande au rachat.

En cas de retrait d'un REER ou d'un FERR, l'institution où se trouve le compte retient une partie du montant du retrait en tant qu'avance aux fins de l'impôt exigible. On parle alors de retenues d'impôt. Bien que l'investisseur ne reçoive pas la totalité du montant du retrait en raison des retenues d'impôt, le montant total du retrait doit être déclaré à des fins fiscales. Un rapprochement est effectué dans la déclaration annuelle de revenus de l'investisseur afin de prendre en compte le montant de l'impôt retenu par rapport à l'impôt à payer. L'impôt s'applique au même taux qu'un revenu d'intérêt.

Cependant, le CELI fait exception, parce que le retrait n'est pas assujéti à l'impôt.

À l'échéance du REER (à la fin de l'année au cours de laquelle le titulaire du compte atteint l'âge de 71 ans), le solde du compte dans lequel sont détenus les fonds distincts peut faire l'objet d'un roulement dans un compte FERR.

Un montant minimum doit être retiré chaque année des comptes FERR. Le premier versement doit avoir lieu au plus tard au cours de l'année suivant l'établissement du compte. L'institution financière détenant le compte retient habituellement de l'impôt sur les retraits. Cependant, le retrait minimum annuel du FERR ne devrait pas faire l'objet d'une retenue d'impôt. Seuls les retraits dépassant ce minimum en font l'objet.

2.4.4 Impôt sur la garantie à l'échéance et sur la garantie au décès

L'impôt sur les garanties s'applique au complément versé par l'assureur lorsque la valeur marchande des parts est inférieure aux garanties.

Lorsque les fonds distincts sont détenus dans un compte non enregistré, toute somme payée à titre de complément de la garantie à l'échéance ou au décès est imposable à titre de gain en capital. Lorsque les fonds se trouvent dans un compte enregistré, le complément est imposé à titre de revenu.

Un conjoint survivant désigné comme bénéficiaire d'un compte enregistré peut reporter l'impôt sur le complément si les fonds sont transférés à son REER ou FERR.

Par contre, les compléments de garantie payables pour les fonds distincts à l'intérieur d'un CELI ne sont pas imposables.

Il est important de vérifier auprès d'un fiscaliste la situation fiscale à l'égard des compléments de garantie.



CHAPITRE 3

RENTES

Éléments de la compétence

- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Sous-éléments de la compétence

- Analyser les types de rentes répondant aux besoins du client ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

3 RENTES

Les rentes sont des produits de placement souscrits sous la forme d'un contrat particulier. Les compagnies d'assurance vie offrent de nombreux types de rentes, tandis que les banques et autres institutions financières n'offrent qu'un seul type de rente, la rente certaine.

Bien que les rentes soient généralement associées à des paiements réguliers de type revenu, il existe une autre forme de rente de type épargne.

Les rentes qui versent un revenu sont appelées «rentes immédiates». Les rentes se distinguent selon que le paiement commence immédiatement (rentes immédiates) ou à une date ultérieure (rentes différées).

Les rentes immédiates sont structurées sur la base d'un dépôt du capital de l'investisseur dans un contrat de rente et du paiement de ce capital accru de l'intérêt en paiements réguliers à la personne désignée au contrat comme étant le rentier. Ces versements réguliers sont la principale caractéristique des rentes. Tout comme la personne qui travaille s'attend à toucher un certain montant connu de revenu d'emploi, le jour de la paie, le rentier peut compter sur une rente versée régulièrement, à date fixe.

Le montant de la rente reçu par le rentier est établi à partir du taux de rente applicable et selon les garanties choisies. Le présent chapitre comporte une analyse détaillée de tous les facteurs ayant une incidence sur le montant de la rente.

Les rentes de type épargne sont appelées «rentes en capitalisation». Les rentes en capitalisation sont également appelées CPG assurance. Elles sont également structurées à partir d'un dépôt du capital de l'investisseur, mais sont remboursées à l'investisseur sous forme de paiement forfaitaire.

Les rentes en capitalisation constituent un placement sûr puisque la totalité du capital investi est retournée à l'investisseur.

3.1 Avantages des rentes

Les avantages des rentes ont été traités brièvement au chapitre 1. La présente section expose de façon plus détaillée les avantages suivants :

- concept de placement simple ;
- sécurité du revenu adaptable aux besoins et à la situation du client ;
- protection contre les créanciers ;

- avantages pour la planification successorale ;
- protection du rentier (couverture Assuris).

3.1.1 Concept de placement simple

Le principe fondamental sous-jacent des rentes immédiates et des rentes en capitalisation est très simple. Il se résume à ceci :

Capital investi dans la rente = capital plus intérêts versés sur la rente

La rente immédiate est la forme de rente la plus courante et celle qui vient à l'esprit de la plupart des gens lorsqu'ils pensent à une rente.

La rente immédiate convient à une personne qui veut recevoir des paiements réguliers à partir d'une somme forfaitaire. Elle veut investir son capital sans risquer de subir une perte et considère habituellement les paiements de rente comme une source de revenu stable alors que son investissement lui est remboursé au fil du temps.

L'investisseur décide qui recevra les paiements au titre du contrat. Cette personne est appelée le rentier.

L'assureur verse les paiements au rentier selon un calendrier de versements choisi par le titulaire du contrat. Chaque paiement est constitué d'une partie du capital investi accru des intérêts.

Le début du service de la rente au rentier dépend du type de rente, c'est-à-dire si elle est immédiate ou différée. Une fois qu'elle commence à être versée, la rente est versée à vie ou pendant la durée du contrat. Une rente viagère prend fin au décès du rentier. Une rente certaine prend fin à la date d'échéance.

Il s'agit du principe de base sous-jacent de toutes les rentes immédiates. Cependant, les rentes ne sont pas toujours aussi simples parce que de nombreuses caractéristiques sont offertes pour personnaliser le produit en fonction des besoins particuliers des clients.

Une rente en capitalisation « brise le moule » des rentes parce qu'elle ne verse pas de revenu. Il s'agit d'une forme d'épargne avec date d'échéance. À l'échéance, elle peut être convertie en rente immédiate ou rachetée sans pénalité et le produit est versé à l'investisseur sous forme de paiement forfaitaire.

3.1.2 Sécurité du revenu

Tous les rentiers ont le privilège de savoir quand la rente leur sera versée, d'après la période choisie dans le contrat de rente.

Les rentes prévoyant des versements uniformes offrent une sécurité de revenu, parce que le rentier en connaît à l'avance le montant. L'émetteur le garantit. Ainsi, le rentier peut planifier ses finances et ses dépenses. C'est une des raisons pour lesquelles de nombreux investisseurs choisissent les rentes comme revenu de retraite.

Les versements uniformes sont aussi une manière pour le titulaire du contrat de contrôler le revenu qui sera versé au rentier lorsqu'il ne pourra plus gérer lui-même ses finances personnelles. Par exemple, un parent peut établir une rente pour un enfant mentalement déficient et être sûr que celui-ci recevra un paiement régulier d'un montant défini.

La sécurité du revenu offerte par les rentes couvre différents types de revenus :

- revenu viager ;
- revenu du conjoint ;
- revenu temporaire.

3.1.2.1 Revenu viager

Les versements sont faits pendant toute la vie du rentier lorsque la rente est émise sur une seule tête.

La rente conjointe, également connue sous le nom de rente réversible, prévoit aussi le versement d'un revenu viager. Toutefois, deux rentiers y sont nommés, la plupart du temps des conjoints et ceux-ci sont appelée corentiers. La rente est versée au rentier survivant après le décès du premier rentier.

Le revenu viager élimine le risque de longévité et la crainte d'épuiser son épargne.

3.1.2.2 Revenu du conjoint

Un revenu pour le conjoint peut provenir :

- d'une rente sur une seule tête dans laquelle le conjoint est désigné comme rentier ;
- d'une rente conjointe où les deux conjoints reçoivent le revenu de rente et, au décès de l'un d'eux, le conjoint survivant continue de recevoir les versements.

Chaque type de rente offre un revenu de pension de retraite au conjoint. Cela est utile lorsque le conjoint n'a pas contribué à un régime de retraite ou à un régime d'épargne à son emploi et n'aurait autrement aucun revenu, ou un revenu très faible, sans cette rente.

3.1.2.3 Revenu temporaire

La rente certaine prévoit le versement d'un revenu temporaire au rentier pendant la période de temps prévue au contrat. La période de versement peut être de quelques années seulement ou, encore, durer des décennies.

La rente certaine est utile pour effectuer la transition de revenu entre deux dates, par exemple, entre la date à laquelle l'employé prend une retraite anticipée et celle du début de sa retraite réelle.

3.1.3 Protection contre les créanciers

La protection contre les créanciers offerte aux titulaires de contrat de rente et aux rentiers est surtout intéressante pour les travailleurs autonomes, les propriétaires d'entreprise et les membres de professions libérales. Ces personnes courent plus de risque de voir leurs biens saisis.

Le montant déposé dans un contrat de rente est protégé contre les réclamations financières des créanciers du titulaire dans le cas d'un contrat d'assurance vie en vertu duquel des bénéficiaires, et non la succession, sont désignés.

La loi vise ici à protéger les personnes à la charge du titulaire du contrat insolvable contre les réclamations des créanciers. Par conséquent, lorsqu'un conjoint, un enfant, un petit-enfant ou un parent est désigné comme bénéficiaire du contrat de rente, ou en cas de désignation de bénéficiaire irrévocable, la valeur du contrat est à l'abri des créanciers.

Certaines rentes offrent des prestations insaisissables comme les rentes financées par le transfert d'une retraite immobilisée, provenant d'un compte de retraite immobilisé (CRI).

Si le titulaire du contrat rachète sa rente certaine et reçoit sa valeur de rachat, la somme reçue ne sera plus protégée contre les créanciers.

Enfin, pour que s'applique la protection contre les créanciers, le contrat doit avoir été acheté bien avant l'insolvabilité du titulaire. Cela assure que le titulaire du contrat n'a pas acheté la rente pour se dérober à ses obligations financières envers les créanciers.

3.1.4 Avantages pour la planification successorale

Les rentes offrent une caractéristique précieuse pour la planification successorale puisqu'elles permettent de désigner un bénéficiaire pour un contrat. Les versements faits à un bénéficiaire ne passent pas par la succession. Ils ne sont donc pas visés par les frais d'homologation imposés sur les actifs du défunt par un gouvernement provincial ou territorial (sauf au Québec). Le bénéficiaire reçoit aussi ses fonds rapidement.

Les rentes proposent aussi une protection du capital successoral lorsqu'elles s'appuient sur une assurance vie. En effet, la rente assurée utilise le capital successoral pour acquérir une rente viagère pour son titulaire de police, mais ce capital est remplacé par une prestation de décès provenant d'une assurance vie.

3.1.4.1 Rente viagère assurée

Une rente viagère assurée est une stratégie utilisée pour combiner deux produits d'assurance distincts : une police d'assurance vie permanente et une rente viagère.

Le processus de la rente viagère assurée commence lorsque le futur titulaire de police calcule la somme d'argent nécessaire à son décès pour le règlement de sa succession, y compris les legs à ses bénéficiaires. Il acquiert une assurance vie permanente, comme l'assurance vie temporaire

100 ans (T-100) ou une assurance vie entière, avec une prestation de décès égale à cette somme. Une fois la police d'assurance émise, il achète une rente viagère qui sera financée avec un capital suffisant afin que le montant de la rente couvre au minimum la prime d'assurance vie. Au décès du titulaire de la police, la rente viagère prend fin, et la prestation de décès de l'assurance vie est versée aux bénéficiaires ou à la succession.

Les bénéficiaires ne reçoivent pas le capital de la succession par testament, mais ils reçoivent un montant de capital équivalent de la police d'assurance vie, à savoir la prestation de décès à l'abri de l'impôt.

Le processus doit absolument suivre les étapes dans l'ordre décrit : premièrement, acquérir la police d'assurance vie, deuxièmement, acquérir la rente viagère. Si le futur titulaire de police est inadmissible à l'assurance vie, la stratégie de rente assurée ne peut pas être mise en œuvre.

EXEMPLE

Stéphane, 60 ans, souhaite laisser un héritage de 250 000 \$ à chacune de ses deux nièces à son décès. S'il économise les 500 000 \$ maintenant, il ne peut plus dépenser cet argent. Il souscrit plutôt une police d'assurance vie T-100 ans avec une prestation de décès de 500 000 \$ en désignant ses nièces comme bénéficiaires. Les primes pour la police s'élèvent à 1 000 \$ par mois. Stéphane souscrit ensuite une rente viagère sur une seule tête en utilisant 200 000 \$ de son épargne. Il reçoit alors environ 1 000 \$ par mois en versement de rente qu'il utilise pour payer sa prime d'assurance vie. Il a, en fait, acheté un héritage de 500 000 \$ pour la somme de 200 000 \$. Il a toujours accès aux 300 000 \$ d'économie pour d'autres fins, comme la retraite.

3.1.5 Protection du rentier (couverture Assuris)

Si l'assureur émetteur des rentes est incapable d'effectuer les versements selon son engagement, les polices sont transférées à un autre assureur qui veut et peut prendre en charge les versements. Assuris facilite le transfert des polices et garantit les versements futurs pour des montants précisés.

Le rentier bénéficie de la protection Assuris pour une rente en service correspondant à 100 % du revenu mensuel s'il est inférieur ou égal à 2 000 \$ ou 85 % du revenu mensuel s'il est supérieur à 2 000 \$. Par exemple, si la rente en service est d'un revenu uniforme de 1 000 \$ par mois, le rentier continuera de recevoir 1 000 \$ par mois dans le cadre de la protection Assuris. Si la rente en service est d'un revenu uniforme de 5 000 \$ par mois, le rentier recevra 4 250 \$ par mois, dans le cadre de la protection Assuris, soit 85 % de 5 000 \$.

Assuris protège une rente en capitalisation pour toute la valeur capitalisée du contrat, jusqu'à un maximum de 100 000 \$. Par conséquent, si la valeur capitalisée de la rente est inférieure à 100 000 \$, le titulaire de police reçoit toute la valeur capitalisée. Si elle est supérieure à 100 000 \$, il reçoit 100 000 \$.

3.2 Types de rentes

Les rentes sont des produits adaptables de diverses façons aux besoins et à la situation du client grâce aux multiples types, caractéristiques et avantages disponibles.

Nombre de détails doivent être réglés au moment de la préparation du contrat et du choix de type de rente afin que celle-ci soit le mieux adaptée aux besoins et aux attentes du client. Voici le genre de questions à se poser :

- la rente est-elle créée dans le but de verser un revenu ou pour épargner ?
- combien de personnes seront couvertes ?
- la rente sera-t-elle versée pendant une période certaine ou la vie durant ?
- quand commencera le versement d'un revenu ?
- le revenu sera-t-il payé en versements uniformes ou variables ?
- comment le contrat sera-t-il financé ?
- de quelle façon la rente sera-t-elle imposée ?

Chacun de ces détails est traité dans les prochaines sections.

3.2.1 Objet de la rente

Les deux grands types de rentes étudiés précédemment sont la rente à constitution immédiate et la rente en capitalisation. L'objet visé par chaque acquisition est très distinct. Donc, le représentant en assurances de personnes doit absolument comprendre leurs différences fondamentales afin de trouver le type de produit correspondant le mieux aux besoins du client.

3.2.1.1 Rente à constitution immédiate

La rente à constitution immédiate a pour objet le versement d'un revenu. Ce revenu est une combinaison d'intérêt et du capital déposé dans le contrat. Le montant de la rente est fondé sur le taux de rente applicable au moment de l'émission du contrat.

Les rentes à constitution immédiate sont offertes sous forme de rentes immédiates (les versements commencent immédiatement) et de rentes différées (les versements commencent plus tard), ainsi que de rentes certaines (versées à un rentier pendant un certain temps), de rentes viagères (versées à un rentier sa vie durant) ou de rentes conjointes (versées à un rentier sa vie durant et ensuite à l'autre rentier au décès du précédent).

3.2.1.2 Rente en capitalisation

La rente en capitalisation est une forme d'épargne à terme avec une date d'échéance. Elle ne crée pas de flux de revenu. Son objet est la croissance du placement.

Les rentes en capitalisation sont similaires aux certificats de placement garantis (CPG), en plus de comporter certaines caractéristiques liées à l'assurance vie, comme la capacité de désigner un bénéficiaire et de se protéger contre les créanciers.

Dans la rente en capitalisation, l'intérêt est crédité sur les dépôts, sur une base journalière, mensuelle ou composée. L'intérêt quotidien n'est pas un montant garanti. Dans certains cas, l'intérêt peut être garanti pour un certain nombre d'années, par exemple, 1 an, 5 ans ou 10 ans, parce que le dépôt de la rente est utilisé pour acheter un placement à durée fixe à un taux d'intérêt garanti.

Cet intérêt sur les dépôts dans une rente en capitalisation augmente la valeur de la rente.

Une fois arrivée à échéance, la rente peut être rachetée pour sa valeur capitalisée ou transformée en une rente à constitution immédiate qui donnera un montant fixe fondé sur la valeur capitalisée.

3.2.2 Personnes assurées

Une fois les bases du contrat établies, on décide du nombre de personnes devant être assurées par le contrat.

3.2.2.1 Rente sur une seule tête

Le contrat peut être émis pour une personne se désignant à titre de rentier ou désignant une autre personne à ce titre. Si une personne utilise les fonds de son REER ou de son FERR pour souscrire une rente, elle doit être le rentier désigné. Le rentier reçoit le revenu du contrat pendant une certaine période, ou à vie, selon la durée de la rente.

3.2.2.2 Rente conjointe au dernier décès

La rente conjointe au dernier décès, aussi dite «rente viagère conjointe», prévoit le versement d'un revenu pendant la vie de deux personnes, en général des conjoints. Les deux personnes désignées au contrat de rente sont des corentiers. L'une d'entre elles ou les deux reçoivent les versements jusqu'au décès de l'une d'elles. La personne survivante continue de recevoir les versements jusqu'à son décès.

3.2.3 Durée de la rente

La rente est émise pour une certaine période, pour la vie d'une ou de deux personnes.

3.2.3.1 Rente certaine

La rente émise afin d'obtenir le versement d'un revenu jusqu'à un âge précis, 71 ans par exemple, ou pour une durée précise, 10 ans par exemple, est une «rente certaine». Toutes choses étant égales par ailleurs, plus la durée est longue, moins le versement de rente est élevé.

 EXEMPLE

Donald, 65 ans, dépose 100 000 \$ dans une rente certaine de 5 ans. Il reçoit environ 1 700 \$ par mois de versement de rente. Si la rente durait 10 ans, il recevrait environ 900 \$ par mois¹².

À la cessation d'une rente certaine, tous les versements s'arrêtent parce que le rentier a reçu tout le capital déposé dans le contrat avec l'intérêt gagné.

En cas de décès du rentier pendant la durée de la rente, les paiements de rente non échus sont versés au bénéficiaire.

Le titulaire de police d'une rente certaine peut avoir le choix entre trois différentes méthodes de versements de la valeur du contrat en cas de décès du rentier pendant la durée de la rente. Chaque méthode a sa propre tarification :

- Selon la première méthode, les paiements mensuels sont versés au bénéficiaire pour le reste de la durée de la rente. La rente est payée par versements au bénéficiaire et on peut parler de choix de remboursement par versements ;
- Selon la deuxième méthode, le bénéficiaire reçoit une somme forfaitaire qui représente la valeur actuelle de tous les versements futurs. Cela correspond à la valeur de rachat de la rente et l'on peut parler de choix de remboursement en espèces ;
- Selon la dernière méthode, la valeur résiduelle du dépôt initial est versée au bénéficiaire. Par exemple, si le contrat a été financé avec 100 000 \$ et que 75 000 \$ ont déjà été versés, le bénéficiaire recevra 25 000 \$ (100 000 \$ – 75 000 \$). C'est ce que l'on appelle la garantie de protection du capital.

La rente certaine 90 ans (T-90) constitue une option pour les personnes dont le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) arrive à échéance et dont le compte REER doit être fermé. L'utilisation d'une partie ou de la totalité de la valeur du REER pour souscrire une rente certaine maintient le report de l'impôt.

La rente certaine 18 ans (T-18) vise les enfants à charge de moins de 18 ans qui reçoivent le produit du REER ou du FERR d'un parent ou grand-parent décédé. La somme forfaitaire du compte enregistré est transférée sur la rente de l'enfant à l'abri de l'impôt. L'enfant peut recevoir les versements de rente jusqu'à la veille de son 19^e anniversaire. Il paie l'impôt sur les versements qu'il reçoit à son taux d'impôt marginal.

3.2.3.2 Rente sur une tête ou sur deux têtes

La rente peut être structurée de façon qu'un revenu soit versé la vie durant d'une ou de deux personnes.

12. Life Annuities. *Male term certain annuity rates*. [En ligne]. [Document consulté le 22 juillet 2020]. <https://lifeannuities.com/term-certain-rates/male.html>

Comme il a été dit précédemment, une rente peut aussi être sur une seule tête.

Lorsque deux personnes sont couvertes au titre d'une rente, il s'agit d'une rente conjointe au dernier décès. Les versements peuvent être payés aux deux rentiers ou à un rentier. Au décès du premier rentier, les versements continuent ou sont transférés au corentier, en général le conjoint survivant. Le contrat peut être structuré de façon à ce que le corentier reçoive 100 % du montant perçu par le rentier décédé ou un pourcentage réduit de la rente versée au premier rentier. Le montant de la rente réduite est habituellement égal à 50 %, 60 % ou 75 % de la rente initiale.

EXEMPLE

Thierry et Jeanne ont acheté une rente conjointe au dernier décès avec 100 000 \$. Ils sont les corentiers de la police, et le contrat est structuré afin que Jeanne reçoive 50 % de la prestation au décès de Thierry. La rente versée à Thierry est de 450 \$ par mois. Jeanne ne reçoit pas de versement. Au décès de Thierry, 20 ans plus tard, les versements sont émis à Jeanne, et elle reçoit 225 \$ par mois. Lorsque Jeanne décède six mois plus tard, c'est la fin de la rente. Aucun autre versement n'est effectué.

3.2.3.3 Temps de vie écourté

La rente viagère modifiée est une forme de rente viagère. Elle est émise lorsque le rentier a une espérance de vie écourtée en raison d'une maladie grave ou d'une détérioration de son état de santé. Cela est vrai pour le rentier avec une rente viagère simple comme pour les corentiers dans le cas d'une rente viagère conjointe au dernier décès lorsque les deux conjoints sont malades.

Les rentes viagères modifiées s'appellent aussi des « rentes pour risque aggravé ».

Le montant du versement fait au rentier est fondé sur une évaluation de son état de santé. Il doit fournir un certificat médical prouvant que sa santé est moins bonne que la moyenne.

Une fois que le risque aggravé est prouvé, le rentier verse un montant moindre comme prime ou reçoit un paiement plus élevé qu'une autre personne du même âge et du même sexe ne souffrant pas de maladie. Et ce, parce que les versements sont émis sur une plus courte période correspondant à sa nouvelle espérance de vie écourtée.

3.3 Financement de la rente

Le titulaire de police a le choix entre deux manières de financer ou de payer la rente : soit un paiement forfaitaire ou le transfert d'un paiement forfaitaire, soit des versements échelonnés sur une certaine période à titre de dépôts.

La rente immédiate doit être financée par une somme forfaitaire. Tout le capital doit être déposé immédiatement chez l'assureur afin que les versements commencent au cours de la première année du contrat.

La rente différée peut être financée par une somme forfaitaire ou par une série de dépôts.

3.3.1 Dépôt forfaitaire

Une somme forfaitaire est déposée lorsque les fonds sont transférés d'un compte enregistré ou non enregistré dans une rente. Le dépôt a lieu une seule fois par virement à partir de comptes d'épargne et de placements non enregistrés ou d'un compte enregistré.

Les représentants doivent être à l'affût des signaux qui révèlent que le dépôt d'une somme forfaitaire constitue une tentative de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes. Ils doivent lire et retenir les directives du CANAFE (Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada) portant sur les fournisseurs d'assurance vie et de rentes, qui sont présentées en ligne¹³.

Le représentant doit remplir l'exigence d'identification du client du CANAFE lorsqu'une personne achète une rente immédiate ou différée ou souscrit des parts d'un fonds distinct d'une valeur d'au moins 10 000 \$ pendant la durée de la police, peu importe le mode de paiement.

Si le représentant reçoit une somme d'au moins 10 000 \$ en argent comptant dans le cadre d'une seule opération ou de plusieurs opérations en argent de moins de 10 000 \$, qui totalisent chacune au moins 10 000 \$ pour une période de 24 heures, il doit remettre au CANAFE une déclaration d'opération importante en espèces.

3.3.1.1 Transfert d'un compte enregistré

Une circonstance type où le transfert de fonds constitue un paiement forfaitaire dans une rente est lorsqu'un REER arrive à échéance et que le titulaire du compte choisit de souscrire une rente. Un tel transfert est dispensé des exigences du CANAFE. Le transfert de fonds d'un REER ou d'un FERR dans un contrat de rente enregistré maintient le report d'impôt sur le montant transféré. Par conséquent, il n'y a pas d'incidence fiscale immédiate sur ce type de transfert. Toutefois, le titulaire de police et le rentier doivent être une seule et même personne lorsque les épargnes enregistrées sont la source du financement. Il a le choix entre une rente viagère ou une rente T-90.

L'épargne-retraite immobilisée qui a été accumulée dans un régime de retraite d'employeur ou collectif peut être transférée dans une rente viagère seulement. Cela comprend les fonds d'un compte de retraite immobilisé (CRI), d'un fonds de revenu viager (FRV) ou d'un fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP).

13. Gouvernement du Canada. *Indicateurs de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme – Sociétés et représentants d'assurance-vie*. [En ligne]. Information modifiée le 16 août 2019. [Document consulté le 6 août 2020]. https://www.fintrac-canafe.gc.ca/guidance-directives/transaction-operation/indicators-indicateurs/li_mltf-fra

Lorsqu'un conjoint transfère de l'épargne immobilisée d'un régime de pension agréé, d'un CRI ou d'un FRV pour financer une rente, il doit souscrire une rente conjointe au dernier décès. Ainsi, si la personne retraitée décède avant son conjoint, le conjoint survivant continuera de toucher un revenu. Le conjoint peut aussi renoncer au droit à la rente par écrit.

3.3.2 Dépôts réguliers

Les dépôts réguliers ou primes peuvent aussi financer une rente. Les versements de rente ne commencent pas avant que le dernier dépôt n'ait été fait.

3.4 Revenu de rente

Le titulaire du contrat d'une rente à constitution immédiate doit choisir, dans la proposition, le début du service de la rente et la modalité des versements, uniformes ou variables.

Le revenu de rente peut commencer à être versé immédiatement ou à une date ultérieure prédéterminée si la rente est différée.

3.4.1 Revenu immédiat

Le titulaire de police qui choisit le revenu immédiat pour le rentier dépose une somme forfaitaire pour financer cette rente, ce qui crée une rente immédiate.

Le rentier reçoit son premier versement à la date fixée, une fois le contrat finalisé d'après le calendrier des versements choisi. Cela peut être le mois suivant, les trois mois suivants ou le prochain semestre, ou la prochaine année.

3.4.2 Revenu différé

Le titulaire de police qui choisit un revenu à verser à une date ultérieure détient une rente différée. Celle-ci comporte deux étapes : la capitalisation et le revenu.

Pendant l'étape de capitalisation, le rentier fait un dépôt forfaitaire dans le contrat ou paie les primes régulières. Les dépôts détenus par l'assureur en réserve pour les futurs versements de rente produisent un revenu de placement.

Le service de la rente commence à la fin de la période du report, par exemple, dix ans après le premier dépôt. La durée maximale permise pour le report est énoncée au contrat.

3.4.3 Revenu uniforme

Le service de la rente par versements uniformes ne varie pas pendant toute la durée de la rente. Le rentier sait exactement à quelle somme s'attendre à chaque versement.

3.4.4 Revenu indexé

Le revenu indexé est un revenu qui augmente au cours de la période de versement. Le pourcentage d'indexation, choisi par le titulaire de police, augmente les versements chaque année. Par conséquent, le revenu augmente tous les ans pour s'ajuster à l'augmentation des coûts. Le montant maximal de l'augmentation annuelle est plafonné, par exemple, à 4 %. Cette augmentation vise à s'ajuster à l'inflation et à limiter le risque d'inflation.

Si le coût de la vie augmente à cause de l'inflation alors que le revenu stagne, la personne a deux choix. Elle peut dépenser le revenu qu'elle reçoit ou diminuer ses dépenses. Dans ce cas, elle réduit son niveau de vie. Autrement, elle peut dépenser davantage pour maintenir son niveau de vie, mais alors, elle risque d'épuiser ses ressources financières plus tôt que prévu.

Il est coûteux d'ajouter cette caractéristique à un contrat. Les versements pendant les premières années du contrat indexé sont bien inférieurs à ceux d'une rente identique, non indexée.

3.4.5 Revenu variable

La rente à revenu variable est une rente viagère immédiate qui donne au rentier un rendement semblable à celui du marché. Un rendement lié au marché est un rendement lié au rendement d'un indice boursier, comme l'indice composé S&P/TSX.

Le rentier est payé selon des tranches de rente. Il en reçoit un nombre fixe au moment de son dépôt.

Le titulaire du contrat choisit lui-même la combinaison des placements sur laquelle la valeur des tranches est calculée. Il choisit aussi un taux de rendement à atteindre avant l'augmentation des versements. Si la valeur des tranches dépasse le taux de rendement espéré, le revenu du rentier augmente. Si la valeur des tranches diminue, le revenu du rentier baisse.

La rente à revenu variable vise à contrer le risque de taux d'intérêt et le risque d'inflation puisque les rendements sont destinés à augmenter avec le marché. Cependant, le titulaire de contrat est assujéti à un risque sur actions et son niveau de tolérance au risque doit correspondre à l'investissement dans les actions.

3.5 Facteurs ayant une incidence sur le montant de la rente

Les estimations et les versements de rente sont individualisés pour chaque rentier. Les taux offerts aux rentiers varient selon chaque assureur; les titulaires de police comparent souvent les propositions afin de trouver le meilleur taux.

3.5.1 Taux de rente

Le taux de rente est un montant en dollars. Il sert à déterminer les versements de rente des titulaires de police en fonction des taux d'intérêt courants et d'autres facteurs concernant le rentier et la structure de son contrat de rente. En fait, cela représente le rendement sur la somme investie dans la rente.

EXEMPLE

Bernadette a souscrit un contrat de rente avec un taux de rente de 6 000 \$ pour 100 000 \$. Si elle dépose 300 000 \$ dans la rente, elle recevra des versements de 18 000 \$ $((300\,000 \$ \div 100\,000 \$) \times 6\,000 \$)$ par an.

Le taux de rente est aussi fonction des coûts imputés au contrat, comme les commissions et les frais de l'assureur.

Le taux d'intérêt et le calcul pour les facteurs de coût suivants diffèrent d'un assureur à l'autre.

3.5.1.1 Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt en vigueur au moment de l'émission du contrat est un facteur important pour déterminer le versement fait au rentier. Ce taux ne change pas pendant la durée de la rente. Il est établi d'après le taux d'intérêt en vigueur offert pour les autres formes de placement avec intérêt au moment de l'émission du contrat. Le rentier n'a pas droit à une augmentation des paiements de rente si les taux d'intérêt augmentent pendant la durée du contrat. C'est la raison pour laquelle les rentes sont assujetties à un risque de taux d'intérêt.

3.5.1.2 Âge du rentier

L'âge du rentier au commencement des versements est un facteur important pour déterminer le montant de revenu des rentes viagères. Plus le rentier est âgé, plus le versement est élevé, en raison de son espérance de vie plus courte.

Les personnes vivent aussi plus longtemps, comme le montrent les tables de mortalité utilisées par les assureurs à l'établissement d'une rente viagère. Les compagnies veulent s'assurer que les versements faits au rentier sont suffisamment financés par le dépôt du titulaire de police. Si l'assureur a mal calculé, ou si la durée de vie du rentier est plus longue que prévu, les versements sont faits à partir des réserves financières de l'assureur.

3.5.1.3 Sexe du rentier

Les femmes reçoivent un versement de rente viagère plus bas, tous les autres facteurs étant égaux par ailleurs, parce que, en moyenne, leur longévité dépasse celle des hommes. Le même montant étant versé sur une période plus longue, chaque paiement est inférieur à ce qu'il serait si l'argent était versé sur une période plus courte.

3.5.1.4 Montant du dépôt

En général, un taux de rente plus intéressant est offert à mesure que le montant de dépôt disponible pour financer le contrat augmente. Les assureurs veulent attirer les gros clients. À cette fin, ils proposent un meilleur taux de rente aux personnes ayant plus de capital à investir.

3.5.1.5 Calendrier des versements

Les revenus sont un peu plus élevés lorsque l'intervalle entre les versements est plus long. En effet, l'assureur peut investir les sommes impayées. Comme il gagne davantage, il récompense les personnes qui attendent plus longtemps les versements en leur donnant une petite majoration. Par conséquent, le versement de rente payé une fois en fin d'année est supérieur au montant total échelonné sur 12 mois.

3.5.1.6 Durée de la période de versement

En achetant le contrat de rente, le titulaire de police s'engage à déposer un certain montant de capital chez l'assureur. Celui-ci rend ce capital, plus l'intérêt, selon la durée du type de rente choisi : certaine ou viagère. Plus la durée du service est longue, moins chaque versement est élevé.

EXEMPLE

Rosario, 60 ans, est en bonne santé. Il a investi 100 000 \$ dans un contrat de rente.

Scénario 1

Il achète une rente certaine de 10 ans. À supposer qu'elle soit payée jusqu'à l'échéance, elle lui donnera 120 versements mensuels (10 ans $\times$ 12 mois). En se basant seulement sur les 10 ans de versements, Rosario recevra un montant mensuel de 833 \$ (100 000 \$ $\div$ 120).

Scénario 2

Il achète une rente viagère immédiate. Les tables de mortalité de l'assureur montrent que son espérance de vie est de 24 ans. La rente lui donnera 288 versements mensuels (24 ans $\times$ 12 mois). En se basant seulement sur les 24 ans de versements, Rosario recevra un montant mensuel de 347 \$ (100 000 \$ $\div$ 288).

Par conséquent, la durée de la période de versement est un facteur important pour déterminer le montant de la rente versée.

Lorsqu'une garantie appuie la durée de la période de versement, cela constitue une dépense potentielle pour l'assureur. Il déduit donc les versements de rente du coût de la garantie.

3.5.2 Garanties

Les garanties permettent d'adapter le contrat de rente viagère aux besoins du titulaire de police. Elles augmentent pour lui le coût de la rente et diminuent donc le montant reçu par le rentier. Cependant, les garanties réduisent le risque que le dépôt initial ne soit pas payé en partie ou en totalité et, par conséquent, protègent le capital investi.

Les rentes certaines n'ont pas besoin de garantie puisque, d'une façon ou d'une autre, le capital est payé. Dans le cas d'une rente conjointe au dernier décès et d'une rente viagère, une garantie est une option choisie par le titulaire de police.

3.5.2.1 Période de garantie et garantie du capital

Une rente certaine est garantie pour toute sa durée. Si le titulaire du contrat décède pendant le service de la rente, le bénéficiaire reçoit la différence entre la somme investie et la somme versée au rentier. Les trois options offertes au bénéficiaire sont décrites plus tôt dans ce chapitre, à la section traitant de la rente certaine.

Une rente viagère peut être émise avec ou sans garantie¹⁴. La garantie s'applique à une période énoncée comme un certain nombre d'années, par exemple, 5, 10 ou 20 ans. Cette période peut être appelée la période de garantie. La garantie veille à ce qu'advenant le décès du rentier avant l'expiration de la période de garantie, le bénéficiaire ait droit à un paiement au titre du contrat. La somme versée au bénéficiaire sera la différence entre le nombre de versements prévus par la période de garantie et le nombre de versements effectués à la date du décès.

EXEMPLE

Annette a acheté une rente viagère mensuelle assortie d'une période de garantie de 10 ans. Elle désigne sa sœur jumelle Ava comme bénéficiaire du contrat.

Selon la garantie, un minimum de 120 versements (12 versements mensuels par an $\times$ 10 ans) sera émis. Si Annette décède après avoir reçu 100 versements, sa sœur Ava recevra l'équivalent de 20 versements (120 – 100).

Le bénéficiaire peut recevoir une somme forfaitaire, correspondant à la valeur actuelle des versements futurs garantis : on parle alors de « rente escomptée » ; ou bien les versements continuent au nom du bénéficiaire pour le reste de la période garantie.

Cette garantie procure la tranquillité d'esprit au titulaire de police parce qu'il sait qu'une somme d'argent tirée de la rente sera incontestablement versée, d'abord au rentier lui-même et, à son décès, au bénéficiaire.

La garantie sous forme de période de garantie ne tient pas compte du montant total investi dans le contrat. Elle protège une partie de l'investissement. Le type de garantie qui protège la totalité de l'investissement initial est appelé garantie de protection du capital.

Offerte au titre des rentes viagères, la garantie de protection du capital rembourse au bénéficiaire une somme égale à la différence entre le total des versements reçus avant le décès du rentier et le montant du capital initial. On parle de « rente à capital réservé » si le bénéficiaire reçoit une somme forfaitaire. Si le remboursement se fait par versements, on parle alors d'une « rente à annuités réservées ».

14. Cette mesure s'applique également aux rentes viagères modifiées.

La rente viagère sans garantie est un investissement risqué. Le rentier d'un contrat de rente sur une tête peut décéder après avoir reçu son premier versement mensuel. En l'absence d'une garantie, aucun paiement ne sera versé au bénéficiaire. Le solde du capital investi auprès de l'assureur demeurera la propriété de l'assureur.

Toutefois, la rente viagère sans garantie procure un versement de rente plus élevé qu'avec l'ajout des garanties. Le titulaire du contrat, ou le ou les rentiers doivent soupeser le rendement par rapport au risque afin de décider de la forme de rente la mieux adaptée.

3.5.2.2 Revenu garanti au survivant

Le revenu est garanti jusqu'au dernier décès dans une rente conjointe au dernier décès. Il est aussi possible d'ajouter une période de garantie à cette rente pour s'assurer qu'un montant minimum soit versé sur le montant investi.

EXEMPLE

Robert et Lucie achètent une rente conjointe au dernier décès avec 100 000 \$ et une garantie de 10 ans. Robert et Lucie sont des corentiers. Lucie touchera le plein montant de la prestation au décès de Robert. Le fils de Robert et Lucie, Mathieu, en est le bénéficiaire. Robert reçoit 300 \$ par mois à titre de versement de rente. Lucie ne reçoit rien. Robert décède deux ans après avoir reçu son premier versement; les versements sont alors faits à Lucie. Elle touche 300 \$ par mois jusqu'à son décès trois années plus tard. Jusque-là, des versements ont été faits à Robert et à Lucie pendant cinq ans. Mathieu reçoit donc une somme équivalant à cinq ans de versements, le contrat ayant une garantie de 10 ans, soit :

$$100\,000 \$ (300 \$ \times 12 \text{ mois} \times 5 \text{ ans})$$

Il choisit de toucher le montant forfaitaire.



Comme les versements de rente à un rentier survivant prolongent la période de versement, les rentes conjointes génèrent des versements plus faibles que les rentes sur une seule tête, tous les autres facteurs étant égaux par ailleurs.

Comme solution de rechange à une rente conjointe au dernier décès, le conjoint désigné comme bénéficiaire à un contrat de rente viagère sur une seule tête assorti d'une garantie de versement pourrait recevoir un revenu sous forme de versements périodiques.

3.5.2.3 Garantie de remboursement des primes

Certains assureurs offrent une garantie de remboursement des primes comme avenant au contrat. Le plein dépôt dans le contrat est versé au bénéficiaire si le rentier décède avant le premier versement.

3.6 Limites des rentes

Comme tout placement, les rentes présentent des avantages et des inconvénients que le futur titulaire de police doit évaluer afin de déterminer si une rente est un type d'investissement approprié pour lui.

3.6.1 Risques

Les rentes sont à l'abri de bon nombre de risques de placement pour le titulaire du contrat et le rentier lorsqu'elles ne constituent pas une rente à revenu variable. Une fois le contrat finalisé, l'investisseur sait exactement à quel montant s'attendre selon le taux de rente applicable et les modalités de paiement choisies dans la proposition. Aucune autre décision n'est exigée de sa part. La rente est fixée avec son émetteur canadien et elle ne peut pas être modifiée, sauf de façon limitée. Tout en étant un avantage, cela expose le rentier aux risques de taux d'intérêt et aux risques d'inflation. De plus, il devient plus difficile d'acquérir des fonds pour des dépenses imprévues.

3.6.1.1 Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est souvent associé aux rentes, surtout lorsque les taux d'intérêt sont faibles au moment de l'établissement du contrat. Les titulaires craignent de signer un contrat quand les taux d'intérêt sont bas et de les voir ensuite augmenter. Avec un taux d'intérêt élevé, leur revenu serait plus important.

Le risque de taux d'intérêt est gérable pendant une période de bas taux d'intérêt, si on utilise le capital de placement pour acheter une série de rentes plutôt qu'une rente unique. En étalant le capital sur deux ou trois rentes acquises sur un certain nombre d'années, le titulaire de police peut bénéficier de toute augmentation éventuelle des taux d'intérêt.

3.6.1.2 Risque d'inflation

Le risque d'inflation va de pair avec celui de taux d'intérêt. Si le coût de la vie et les taux d'intérêt augmentent et que la rente est viagère ou certaine sur une longue durée, le rentier ressentira les effets de l'inflation. Son pouvoir d'achat sera moindre que si son versement de rente était indexé sur l'inflation.

Il est possible de gérer ce risque par l'acquisition d'une rente indexée, bien que son coût soit supérieur à celui d'une rente non indexée. Autrement dit, le versement de la rente est moins élevé au début parce que le capital doit être conservé pour augmenter les paiements dans le futur.

3.6.2 Perte du capital

Le contrat de rente viagère sans une période de garantie expose à un risque de perte du capital.

Le titulaire de police acquéreur d'une rente sur une seule tête sans période de garantie prend le risque que le capital ne soit pas versé en cas de décès du rentier. Les personnes possédant une rente viagère conjointe sans période de garantie peuvent mourir prématurément avec le même résultat : la perte du capital.

L'ajout d'une période de garantie et d'un bénéficiaire au contrat permet de gérer ce risque. Tout comme le fait d'indexer une rente la rend plus chère à l'achat, cet ajout augmente aussi son coût. Les versements au rentier sont inférieurs si une période de garantie est inscrite au contrat.

EXEMPLE

Nicolas, veuf avec deux enfants déjà âgés, reçoit en héritage de sa tante 450 000 \$. Il utilise cet argent pour acquérir une rente viagère sur une seule tête, mais ne choisit pas d'inclure une période de garantie. Par conséquent, il ne nomme pas de bénéficiaire.

Un an après le début des versements de rente, Nicolas décède. Ni ses enfants ni sa succession ne pourront profiter du restant de valeur de la rente.

Si Nicolas avait choisi une période de garantie et désigné ses enfants comme bénéficiaires, ces derniers auraient reçu la valeur de la garantie.

3.6.3 Restrictions au retrait ou au rachat

Le placement dans une rente offre peu de liquidités et de souplesse, car il y a parfois des restrictions ou des pénalités en cas de retrait de fonds et de rachat du contrat.

Les rentes à constitution immédiate et en capitalisation sont très différentes l'une de l'autre quant aux retraits et au rachat.

3.6.3.1 Retraits

Les rentes à constitution immédiate ne permettent pas de retraits.

Il est toutefois possible de faire des retraits d'une rente en capitalisation. Le cas échéant, il peut y avoir rajustement de la valeur marchande.

Ce rajustement est une pénalité calculée par l'émetteur du contrat. Le représentant doit informer le titulaire du contrat que la valeur du retrait peut s'en trouver réduite.

Le rajustement de la valeur marchande est fondé sur le temps, les taux d'intérêt et les dépenses. Le temps s'entend du délai entre le moment du retrait et la date d'échéance du placement. Le facteur du taux d'intérêt concerne le taux d'intérêt garanti et le taux d'intérêt en vigueur au moment du retrait. Les dépenses s'entendent des coûts supportés par l'assureur.

Les retraits ont une incidence sur le montant disponible pour financer les versements de rente en cas de transformation à l'échéance d'une rente par capitalisation en rente à constitution immédiate.

3.6.3.2 Rachat

En cas de rachat, la police est résiliée.

La rente financée par le transfert de fonds immobilisés d'un régime de pension agréé (RPA), d'un compte de retraite immobilisé (CRI) ou d'un fonds de revenu viager (FRV) ne peut pas être rachetée.

La rente certaine peut être rachetée pour sa valeur de rachat. Cela signifie qu'elle est annulée et les versements de rente futurs sont retirés en une somme forfaitaire.

Le rachat d'une rente viagère est possible seulement si le service de la rente n'a pas commencé. Une partie du capital investi déposé dans le contrat est retourné au titulaire de police. Le contrat ne peut pas faire l'objet d'un rachat une fois que les versements ont débuté.

La rente en capitalisation peut être rachetée en tout temps et le titulaire de police reçoit sa valeur de rachat.

Dans tous les cas, les conditions du rachat sont décrites dans le contrat de rente. Des pénalités s'appliquent dans certains cas et réduisent les montants reçus par le titulaire de police.

3.7 Impôt sur les rentes

Tous les versements de rente sont une combinaison de capital de placement déposé dans le contrat par le titulaire de police et d'intérêts gagnés sur ce capital.

Les rentes à constitution immédiate sont imposées selon le type de revenu utilisé pour les financer et selon qu'elles sont, ou non, des rentes « prescrites ».

Les rentes en capitalisation sont assujetties à l'impôt annuel sur les gains accumulés pendant la période de capitalisation, sauf si elles sont détenues dans un compte enregistré. La valeur capitalisée est encaissable seulement en cas de retrait ou de rachat, ou par une transformation en rente viagère à l'échéance, rente qui produit ensuite des versements.

3.7.1 Impôt sur les versements enregistrés

Au moment de la souscription d'une rente avec des fonds enregistrés imposables, provenant, par exemple, du transfert d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), la totalité du versement reçu par le rentier est imposée à titre de revenu au cours de l'année où il est versé. La rente différée

achetée avec des fonds enregistrés n'est pas imposée pendant sa période de constitution. Il est important de se rappeler que l'investisseur et le rentier sont une seule et même personne lorsqu'il s'agit de fonds enregistrés.

La retenue d'impôt est appliquée aux versements lorsque les rentes ont été achetées avec des fonds transférés d'un RPA, d'un CRI, d'un FRV ou d'un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB).

Les retraits d'une rente en capitalisation enregistrée se voient imposer une retenue d'impôt, sauf si le compte est un FERR. Dans ce cas, elle ne s'applique qu'aux montants retirés au-dessus du montant minimal annuel autorisé.

3.7.2 Impôt sur les versements non enregistrés

Un retrait d'une rente capitalisée non enregistrée doit être déclaré pour le calcul de l'impôt.

La partie intérêt des versements d'une rente à constitution immédiate achetée avec des fonds non enregistrés peut être imposée à titre de revenu prescrit ou de revenu non prescrit, ou couru.

Le revenu accumulé est imposé annuellement dans les mains du rentier.

Dans le cas d'une rente reportée plus tard que le 31 décembre de l'année suivant la date de l'achat, elle est imposée selon une comptabilité d'exercice. Lorsque le revenu commence à être versé, le traitement fiscal devient celui de la rente prescrite seulement si elle y est admissible.

Qu'une rente soit prescrite ou imposée selon une comptabilité d'exercice, le montant d'impôt sur le revenu payé sur la pleine période de versement est le même. La différence se voit au moment de l'imposition.

3.7.2.1 Rente prescrite

La rente prescrite paie le même montant d'intérêt et de capital de placement au rentier dans chaque versement. Les versements sont alors dits « uniformes », ce qui est hautement souhaitable, puisque le montant d'intérêt à déclarer pour le calcul de l'impôt sur le revenu ne change pas et l'impôt à payer est connu et facile à planifier. Au cours des premières années du contrat, il peut y avoir moins d'impôt à payer qu'avec une rente non prescrite.

Pour que le revenu de rente soit prescrit, il faut satisfaire à un certain nombre d'exigences :

- la rente ne peut pas être indexée ;
- le rentier et le titulaire de police doivent être la même personne, sauf si la rente est une rente viagère conjointe et que le conjoint ou le frère, ou la sœur, sont désignés comme corentiers ;
- les versements doivent commencer, au plus tard, le 31 décembre de l'année suivant la date d'acquisition.

EXEMPLE

Mathieu souscrit une rente certaine dont il est aussi le rentier. Il choisit le type de versement mensuel. Le montant reçu à chaque versement est de 800 \$. La rente remplit toutes les conditions pour être prescrite. Sur chaque versement de 800 \$, un montant de 650 \$ constitue du capital et 150 \$, de l'intérêt. Mathieu déclare un intérêt annuel de 1 800 \$ ($150 \$ \times 12$) dans sa déclaration de revenus.

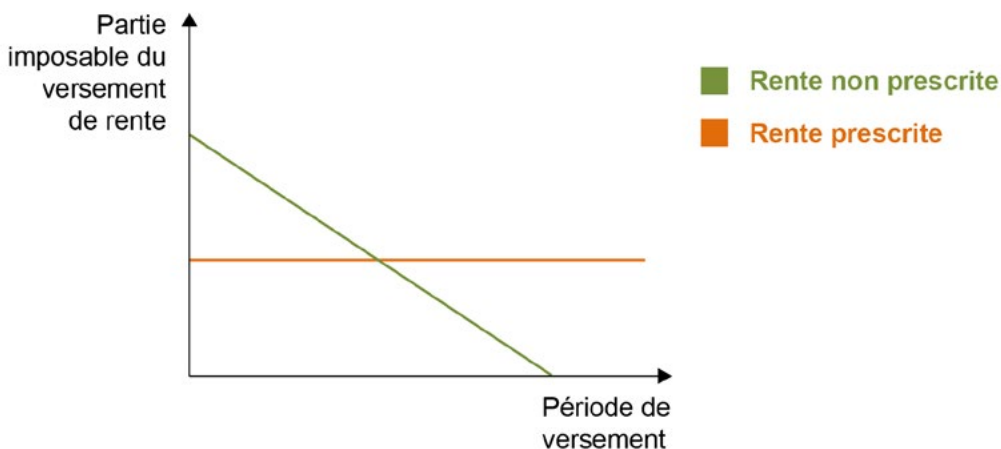
3.7.2.2 Rente non prescrite

Le versement de rente non prescrite comprend plus d'intérêt que de capital de placement au cours des premières années. Par conséquent, les rentes non prescrites ont souvent une plus grosse dette fiscale au tout début des années de service, par rapport aux rentes prescrites. Toutefois, l'impôt diminue avec le temps, à mesure que la partie de chaque versement correspondant à de l'intérêt diminue et qu'il y a plus de capital de placement versé.

Le diagramme 3.1 montre la différence dans les niveaux d'imposition entre les rentes prescrites et les rentes non prescrites.

DIAGRAMME 3.1

Impôt sur le revenu de rentes prescrites et non prescrites



L'impôt sur le revenu d'une rente non prescrite est payable sur l'intérêt gagné au cours de l'année de l'acquisition, entre la date de l'acquisition et l'anniversaire de la police. Par la suite, l'impôt sur le revenu est payable sur l'intérêt reçu pour l'année complète et reporté sur la déclaration d'impôt sur le revenu au titre de cette année.

 EXEMPLE

Pierre veut investir dans une rente pour recevoir des versements dans cinq ans. Selon le type de rente qu'il achète, les versements sont imposés selon une base non prescrite ou prescrite.

Scénario 1 – Rente non prescrite

Pierre achète une rente viagère différée. Il est le rentier du contrat. Son premier versement mensuel a lieu dans cinq ans. La rente ne remplit pas les conditions pour être prescrite parce qu'elle est reportée au-delà du 31 décembre de cette année-là. Il est imposé sur la croissance du placement annuellement pendant les cinq années de report. Chacun de ses versements s'élève au début à 800 \$, comprenant 100 \$ de capital et 700 \$ d'intérêts. Par conséquent, sur les 9 600 \$ qu'il reçoit pour l'année ($800 \$ \times 12$), il paie l'impôt sur 8 400 \$ ($700 \$ \times 12$). Après cinq ans suivant le début des versements, chaque versement de 800 \$ correspond à 400 \$ de capital et à 400 \$ d'intérêts. Après 10 ans, le versement est de 700 \$ de capital et de 100 \$ d'intérêts.

Scénario 2 – Rente prescrite

Pierre acquiert un contrat de rente en capitalisation. Il est imposé sur la croissance du placement chaque année. Cinq ans plus tard, Pierre décide d'utiliser l'épargne dans son contrat pour faire un transfert dans une rente viagère immédiate dont il est le rentier. Les versements de 800 \$ doivent commencer immédiatement. Comme la rente viagère répond à toutes les conditions nécessaires, elle est prescrite. Le montant d'impôt à payer est uniforme, c'est-à-dire qu'il est égal pendant toute la période de versement, chaque versement comprenant la même portion de capital et d'intérêts. Si chaque versement comprend 440 \$ de capital et 360 \$ d'intérêts sur les 9 600 \$ qu'il reçoit annuellement ($800 \$ \times 12$), il paie des impôts sur 4 320 \$ ($360 \$ \times 12$) pendant toute la période de versements.



3.7.3 Impôt sur les garanties

L'impôt sur les garanties versées à un bénéficiaire est incertain et des indications devraient être obtenues auprès de l'assureur qui fournit la garantie de versement.

3.7.4 Impôt sur les rachats

Quand une police est rachetée, l'impôt s'applique annuellement à la portion correspondante à la croissance du placement dans le contrat, sauf si des fonds enregistrés sont la source du dépôt du contrat. Dans ce dernier cas, 100 % du montant reçu du rachat est imposé au même taux que l'intérêt dans l'année du versement. Le représentant en assurance de personnes devrait toujours consulter les services de fiscalité de l'assureur qui détient le contrat pour pouvoir préparer de façon convenable son client à la retenue d'impôt et à l'impôt payable.

3.7.5 Avantages fiscaux

Le revenu de rente peut donner droit à des avantages fiscaux, comme le fractionnement du revenu et le crédit d'impôt pour revenu de pension.

Le fractionnement du revenu permet le transfert au conjoint de 50 % du revenu imposable d'un contrat de rente à constitution immédiate souscrit chez un assureur. L'économie d'impôt découle du fait que le rentier réduit son revenu du montant du transfert lorsque son conjoint paie l'impôt à un taux marginal inférieur. Les règles d'attribution peuvent limiter certaines possibilités de fractionnement du revenu.

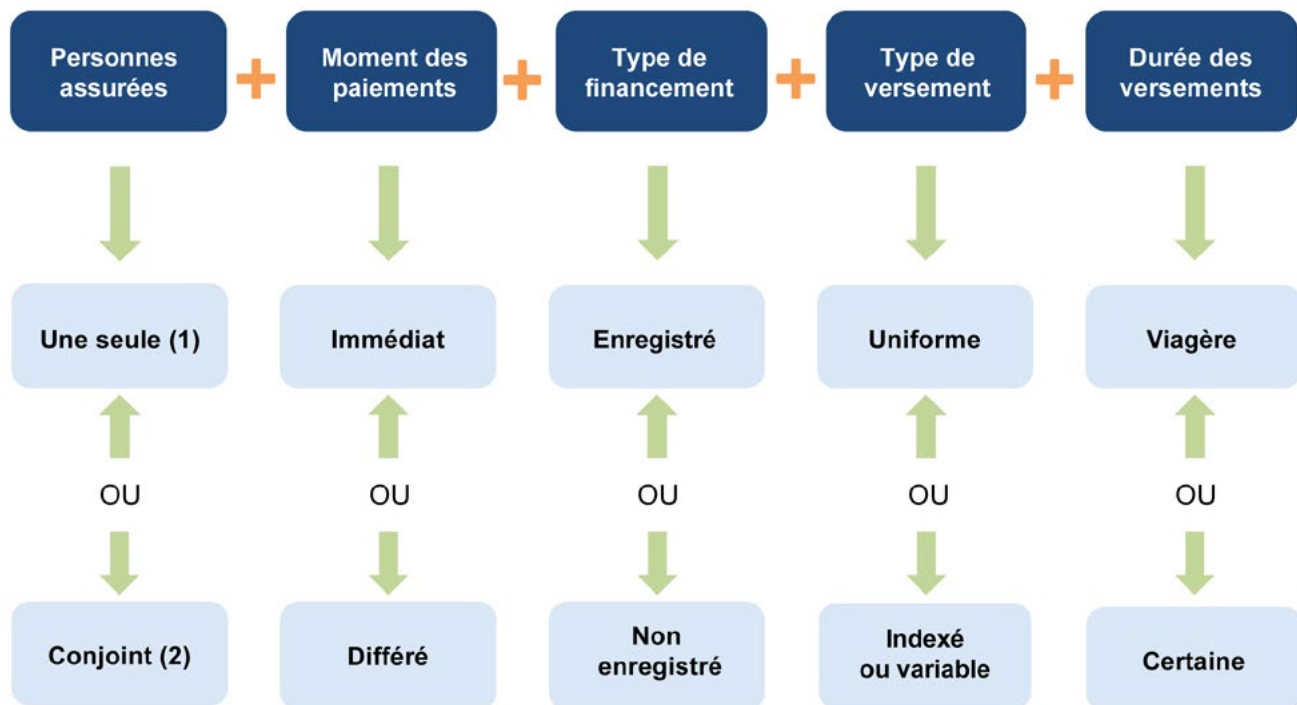
Le crédit d'impôt pour revenu de pension est un crédit d'impôt fédéral attribué si le contribuable a un revenu de retraite admissible, comme le revenu versé par une rente. Le crédit maximal est de 2 000 \$ par an. Un crédit d'impôt est offert aux rentiers âgés de 65 ans et plus. Les personnes de moins de 65 ans peuvent profiter du crédit d'impôt si elles reçoivent les versements d'une rente dans un compte enregistré appartenant au conjoint ou conjoint de fait décédé.

3.8 Classification des rentes

Les rentes sont classées d'après leurs caractéristiques et leurs limites potentielles. Le diagramme 3.2 illustre les caractéristiques qui définissent les différents types de rentes à constitution immédiate offerts en général sur le marché.

DIAGRAMME 3.2

Structure des rentes à constitution immédiate



3.9 Nouveaux types de rentes

Deux nouveaux types de rentes ont fait leur apparition en 2019, soit la rente viagère différée à un âge avancé (RVDAA) et la rente viagère à paiements variables (RVPV). Les deux rentes sont, comme leur nom le suggère, une forme de rente viagère, mais elles diffèrent des rentes viagères vues précédemment. Leur objectif premier est différent de celui des autres rentes parce qu'il vise à fournir aux Canadiens plus de flexibilité pour gérer leur épargne-retraite.

Ces rentes sont nouvelles sur le marché canadien. Leur acceptation par les consommateurs reste à prouver. Les nouveaux représentants devraient se familiariser avec le nom de ces rentes et leurs principales caractéristiques.

3.9.1 Rente viagère différée à un âge avancé (RVDAA)

Une RVDAA est une rente viagère offerte aux personnes qui ont un REER ou un FERR, qui participent à un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB), à un régime de pension agréé collectif (RPAC) ou à un régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD). Ces comptes et régimes seront décrits un peu plus loin.

La principale caractéristique de cette rente est la possibilité de reporter les paiements jusqu'à la fin de l'année au cours de laquelle le rentier atteint l'âge de 85 ans. Par conséquent, cette forme de rente remédie au risque de longévité et veille à ce que les investisseurs n'épuisent pas leur épargne prématurément pendant leur retraite.

Il est important que les fonds déposés dans une rente viagère différée à un âge avancé ne soient plus contrôlés par le titulaire de compte. Cela réduit le besoin de prendre des décisions de placement à un moment où les personnes peuvent perdre leur capacité à prendre des décisions financières complexes.

Les paiements sont périodiques comme dans le cas des autres rentes. La rente viagère différée à un âge avancé ne peut pas être escomptée, rachetée, ni faire l'objet d'une garantie.

Un plafond à vie correspondant à 25 % de la somme de la valeur du régime admissible jusqu'à concurrence de 150 000 \$ s'applique aux souscriptions d'une RVDAA et celui-ci sera indexé à l'inflation. Le revenu touché ne sera pas inclus dans le calcul du montant du retrait minimum annuel d'un FERR, d'un RPAC ou d'un compte à cotisation déterminée après l'année de souscription du RVDAA.

 EXEMPLE

Noor possède un REER dont la valeur s'élève à 400 000 \$. Elle a peu de chance d'utiliser la totalité de cette somme à la retraite parce qu'elle compte continuer de travailler à titre de consultante bien après son 70^e anniversaire de naissance. Noor prévoit dépasser l'âge de 90 ans puisque sa mère, son père et sa grand-mère ont tous largement dépassé l'âge de 90 ans. Elle convertit 25 % de son REER ($400\,000 \$ \times 25 \% = 100\,000 \$$) en RVDAA afin de s'assurer que lorsqu'elle aura 85 ans, elle disposera de fonds pour l'aider à payer les coûts qu'elle prévoit engager pour vivre de façon autonome plus tard dans sa vie.



3.9.2 Rente viagère à paiements variables (RVPV)

Une rente viagère à paiements variables est une option offerte aux participants à un RPAC ou à un RRCD pour financer une RVPV. Les transferts sont effectués directement de chaque type de régime si l'administrateur de régime a établi une entente de RVPV. Un minimum de 10 participants retraités est nécessaire pour mettre en œuvre la rente.

Une RVPV exige que les versements périodiques commencent à la fin de l'année au cours de laquelle le participant atteint l'âge de 71 ans ou la fin de l'année civile de la souscription de la RVPV.

Cette forme de rente peut être assujettie à la loi provinciale sur les normes de prestations de retraite.



CHAPITRE 4

PROFIL D'INVESTISSEUR

Éléments de la compétence

- Évaluer la situation et les besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Sous-éléments de la compétence

- Déterminer la situation du client, ses objectifs et son profil d'investisseur ;
- Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation ;
- Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation financière ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

4

PROFIL D'INVESTISSEUR

Le profil d'investisseur donne un aperçu des facteurs financiers et personnels susceptibles d'influencer les choix de placement d'un individu.

Tout comme il doit connaître les placements qu'il vend, un représentant en assurance de personnes doit aussi connaître l'individu qui investit. Il acquiert cette connaissance par la création du profil d'investisseur.

Chaque investisseur est unique. De nombreux investisseurs ont les mêmes objectifs de placement, y compris la nécessité d'épargner pour la retraite. Cependant, la manière de sélectionner son ou ses objectifs dépend de chaque individu et de ses choix personnels.

Afin d'acquérir les connaissances nécessaires pour créer le profil d'investisseur, le représentant doit examiner :

- l'actif (avoirs) et le passif (dettes) du client pour établir sa situation financière globale ;
- les facteurs personnels ayant une possible incidence sur les décisions de placement du client ;
- les besoins et les objectifs du client ;
- les sources de revenus à la retraite ;
- les programmes et les régimes d'épargne pouvant aider le client à épargner et répondre à ses besoins.

Le profil d'investisseur regroupe donc beaucoup de renseignements. Le représentant devrait tenir compte de tous les aspects de la situation du client ayant une incidence financière et ne pas limiter son analyse aux éléments mentionnés dans le présent chapitre. Ces renseignements servent à élaborer une stratégie de placement qui harmonise le portefeuille de l'investisseur avec des placements adaptés à ses besoins.

4.1 Situation financière de l'investisseur

Une analyse des finances personnelles commence par l'information sur l'actif et le passif. Celle-ci permet d'évaluer la situation financière du client à partir de l'analyse de la valeur nette de son patrimoine et la gestion de ses liquidités.

L'analyse de la valeur nette permet de dresser la liste de l'actif d'un individu et de déduire ses dettes. Il s'agit d'un portrait de la situation financière de l'investisseur qui montre si sa valeur nette est positive (bonne) ou négative (mauvaise).

L'analyse des liquidités dresse la liste des revenus (entrées de fonds) et des dépenses (sorties de fonds). Le résultat net indique si les revenus de l'investisseur sont supérieurs à ses dépenses. Si l'analyse est positive, on peut connaître le montant dont l'investisseur dispose pour dépenser, économiser et investir. Si l'analyse est négative, cela signifie que les revenus de l'investisseur sont inférieurs à ses dépenses, donc que sa situation financière est précaire.

4.1.1 Analyse de l'actif

Tous les biens d'un individu ayant une valeur financière constituent son actif (avoirs). Pour la plupart des gens, le bien qui a le plus de valeur est leur maison grâce à la valeur nette accumulée avec le temps qui représente la différence entre la valeur marchande de la maison et son hypothèque décroissante. Les autres biens personnels sont les autres biens immobiliers, les placements enregistrés et non enregistrés, l'épargne dans un régime de retraite, la valeur de rachat de l'assurance vie, les bijoux, les œuvres d'art et le matériel spécialisé, comme les outils ou les appareils photos.

L'actif est important, tant pour la valeur qu'il représente que pour la garantie qu'il peut fournir à des fins d'emprunt.

L'examen des biens personnels sert à montrer le côté positif du bilan ou l'état de la valeur nette. On sait ainsi combien valent les biens personnels et le progrès réalisé dans la constitution de son patrimoine.

Dans l'analyse de l'actif, on considère les documents suivants :

- déclaration de revenus ;
- relevés de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ;
- relevés de comptes de placements non enregistrés ;
- relevés de régimes de retraite ;
- relevés bancaires ;
- polices d'assurance vie ;
- autres sources d'actif.

4.1.1.1 Déclaration de revenus

Le revenu est indiqué dans la déclaration de revenus annuelle. Elle doit être produite par le particulier et, de façon distincte, par les entreprises constituées en sociétés. Après le dépôt de la déclaration de revenus, l'Agence du revenu du Canada (ARC) envoie un avis de cotisation. Les contribuables québécois reçoivent en plus un avis de cotisation de Revenu Québec.

Les renseignements importants mentionnés dans la déclaration de revenus sont les suivants :

- montant du revenu imposable ;
- origine des revenus ;
- utilisation des crédits d'impôt et des déductions fiscales, y compris les cotisations au régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

L'avis de cotisation résume ce qui suit :

- revenu total ;
- montant d'impôt payé ;
- montant d'impôt dû ;
- crédits d'impôt reçus ;
- droits de cotisation à un REER ;
- pertes nettes en capital inutilisées ;
- cotisations à un compte d'épargne libre d'impôt (CELLI), retraits et droits inutilisés de cotisation ;
- autres remboursements nécessaires, reports et information sur les remboursements.

Le revenu peut provenir de différentes sources, en plus du revenu d'emploi. Il peut être généré par une entreprise individuelle, des rentes de retraite ou d'invalidité, des placements ou une pension alimentaire, entre autres.

La fiabilité du revenu est l'élément clé de la planification. Par exemple, le revenu d'une entreprise peut varier d'année en année, mais celui du Régime de pensions du Canada (RPC) et du Régime de rentes du Québec (RRQ) est stable. À partir de cette information, l'investisseur et le représentant savent sur quel montant d'argent compter pour les prochaines années.

Les cotisations à des régimes enregistrés d'épargne illustrent, entre autres, la discipline de l'investisseur en matière d'épargne.

Le plafond des déductions pour le REER est calculé en fonction du revenu gagné. On peut constater si les cotisations sont maximisées actuellement et planifier ainsi l'épargne à venir.

Les crédits d'impôt et autres déductions réduisent l'impôt sur le revenu. Les dons de bienfaisance sont inclus dans le crédit d'impôt pour dons de bienfaisance. Le crédit pour revenu de pension indique s'il conviendrait d'avoir une stratégie de fractionnement du revenu, puisque le crédit d'impôt doit être réclamé avant de faire un fractionnement.

De façon générale, le contribuable doit payer l'impôt au taux d'imposition marginal qui combine les taux d'imposition fédéral et provincial. Le taux d'imposition marginal est le taux de l'impôt sur le revenu appliqué au prochain dollar de revenu.

Le taux d'imposition marginal est un élément clé pour choisir un placement et décider de l'utilisation de son revenu de placement en raison de son incidence sur le montant net disponible pour la retraite.

4.1.1.2 Relevés de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)

Les relevés sont délivrés de façon régulière par les institutions financières qui administrent les REER. Ces relevés détaillent les placements du compte.

Un relevé de REER peut comporter bon nombre de renseignements, notamment :

- montant investi ;
- croissance du montant investi ;
- mode d'investissement ;
- présence ou non de fonds immobilisés dans le compte ;
- retraits.

Un individu peut recevoir de multiples relevés, car le nombre de REER qu'il peut détenir est illimité. Toutefois, la somme des cotisations annuelles dans tous les REER détenus par l'individu, incluant le REER au profit de l'époux ou du conjoint, est limitée au plafond annuel individuel, soit le maximum déductible au titre du REER, incluant le report des déductions inutilisées des années antérieures. La limite des cotisations excédentaires est de 2 000 \$ avant l'application de pénalités.

Il est très important pour le représentant d'examiner comment sont investis les dépôts du client dans son REER. Il peut ainsi évaluer les connaissances et l'expérience en placement, l'exposition au risque de l'investisseur et la diversification du portefeuille, ainsi que connaître les dates d'échéance.

Par exemple, un placement dans un certificat de placement garanti (CPG) de cinq ans arrive à échéance cinq ans plus tard. Le représentant ou l'investisseur ne doit pas prévoir de toucher aux fonds du CPG avant sa date d'échéance.

Un compte avec des fonds immobilisés comporte des restrictions aux transferts et aux retraits. Les fonds sont immobilisés parce qu'ils peuvent être transférés à partir d'un régime de pension agréé (RPA) ou d'un autre compte immobilisé. Les comptes immobilisés sont étudiés plus loin dans ce chapitre.

Les retraits d'un REER montrent que l'investisseur a dû faire face à des dépenses exceptionnelles ou a eu besoin d'un complément de revenu. Si les retraits se produisent régulièrement, il peut être souhaitable de transformer le REER en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

L'absence de relevé du REER est aussi révélatrice. Elle indique que l'investisseur ne comprend pas l'importance d'un REER ou n'a pas d'argent pour épargner. Si le REER a été fermé parce que l'investisseur avait dépassé l'âge limite pour en détenir un, des relevés d'autres types de comptes enregistrés peuvent être disponibles.

Le représentant utilise le relevé du REER pour déterminer la valeur des biens dans l'ensemble de l'actif de l'investisseur.

4.1.1.3 Relevés de comptes de placements non enregistrés

Tout comme le relevé de REER, le relevé de comptes de placements non enregistrés ou d'un compte imposable résume les aspects importants de ce compte de placement. À la différence du REER, la *Loi de l'impôt sur le revenu* n'impose aucune limite sur les dépôts ou les retraits.

Ce relevé fournit des détails supplémentaires sur l'approche de l'investisseur en matière de placement et sur les montants qui contribuent à l'augmentation de la valeur nette.

4.1.1.4 Relevés de régimes de retraite

Le relevé de régime de retraite, aussi appelé « relevé des droits du participant », est émis tous les ans par les employeurs qui offrent un régime de retraite à leurs employés. En 2018, il y avait un peu plus de 16 600 régimes de pension agréés au Canada, comptant environ 6,3 millions de membres¹⁵.

Un régime de retraite offert par l'employeur constitue un actif précieux, parce qu'il fournit une source de revenus de retraite.

Le relevé inclut la valeur prévue de la rente qui sera perçue à l'âge de la retraite normale. Parmi les autres informations, il peut y avoir les cotisations effectuées pendant l'année et la date prévue de la retraite. Cette information est fondamentale pour savoir quel montant sera versé et à quelle date.

Les cotisations à un régime de pension agréé (RPA) ou le facteur d'équivalence (FE) calculé réduisent le maximum déductible de l'impôt au titre du REER de l'individu.

4.1.1.5 Relevés bancaires

Certains investisseurs utilisent l'épargne bancaire comme placement. Par conséquent, il est essentiel d'examiner les relevés bancaires d'un compte d'épargne pour déterminer la contribution de ce compte au total de l'actif.

4.1.1.6 Polices d'assurance vie

Les polices d'assurance vie dotées d'une valeur de rachat, y compris l'assurance vie entière et l'assurance vie universelle, constituent un élément d'actif pour le titulaire de police, car elles lui permettent l'accès à des valeurs. Les espèces peuvent être touchées sous forme de valeur de rachat ou avec une avance sur police. L'assurance vie universelle permet également d'effectuer des retraits.

15. Statistique Canada. *Tableau 11-10-0106-01. Régimes de pension agréés (RPA), adhérents actifs et valeur marchande de l'actif, l'état contributif du régime*. [En ligne]. Information modifiée le 5 août 2020. [Document consulté le 6 août 2020]. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110010601&request_locale=fr

4.1.1.7 Autres sources d'actif

Nombre d'autres biens ont de la valeur ou y contribuent. Par exemple :

- le propriétaire d'une entreprise a une valeur d'actif dans son entreprise proportionnelle à sa part de propriété ;
- l'inventeur ou le concepteur peut avoir une valeur d'actif dans un brevet ou une propriété intellectuelle et toucher un revenu de redevances ;
- l'investisseur immobilier peut avoir des immeubles à revenus ayant une valeur d'actif et toucher un revenu de location.

Tous les éléments d'actif possibles devraient être compilés au cours de l'examen financier.

4.1.2 Analyse du passif

Si l'actif contribue de façon positive à la valeur personnelle, les dettes (le passif), elles, viennent la réduire. Les dettes sont des obligations financières qui doivent être remboursées.

On distingue parfois les dettes productives de celles qui ne le sont pas. Une dette est productive si elle est contractée afin d'augmenter son actif. Par exemple, une hypothèque peut être considérée comme une dette productive dans ce contexte. L'emprunt contracté pour faire un placement également. La dette improductive est celle qui réduit le revenu et les ressources financières, comme la dette de cartes de crédit découlant du magasinage, des sorties au restaurant et des vacances. Que la dette soit productive ou non, l'emprunteur doit pouvoir la rembourser selon les conditions prévues. Les deux types de dettes devraient être inclus dans l'analyse du passif.

Dans l'analyse du passif, on considère, parmi d'autres, les éléments suivants :

- état de compte de prêt hypothécaire ;
- relevés de marge de crédit ;
- relevés de carte de crédit.

4.1.2.1 État de compte de prêt hypothécaire

Tout comme la maison d'un individu est probablement son bien le plus précieux, son hypothèque résidentielle est sans doute sa plus grande dette à rembourser.

L'état de compte de prêt hypothécaire est émis tous les ans par l'institution financière qui détient l'hypothèque sur la propriété. Les renseignements clés qui s'y trouvent sont le montant dû, le capital et les frais d'intérêt de chaque paiement hypothécaire, le taux d'intérêt de l'hypothèque, la durée de l'hypothèque et sa période d'amortissement.

Une habitation peut aussi faire l'objet d'un prêt hypothécaire inversé. Il s'agit du paiement d'une part de la valeur nette de la maison à son propriétaire sous forme forfaitaire ou par paiements échelonnés. Cette dette doit être remboursée si le propriétaire vend l'habitation ou décède. Il peut y avoir une incidence en planification successorale puisque les paiements que le propriétaire a reçus devront être remboursés advenant son décès pendant qu'il est propriétaire de la maison et réduiront le produit tiré de la propriété.

4.1.2.2 Relevés de marge de crédit

La marge de crédit peut être consentie par une institution financière à un individu d'après sa solvabilité ou à un propriétaire d'après la valeur de sa maison. Lorsqu'une marge de crédit est établie sur la résidence, on l'appelle « la marge de crédit hypothécaire ».

Le relevé émis par l'institution financière indique le montant dû, le paiement mensuel minimal requis et le taux d'intérêt imputé au montant du prêt consenti.

4.1.2.3 Relevés de carte de crédit

Les relevés de carte de crédit sont émis tous les mois et présentent en détail les dépenses effectuées pendant le mois, avec une section séparée indiquant l'intérêt payé et les avances de fonds, le solde du compte et le paiement mensuel minimal.

4.1.3 Situation financière du client

Tous les détails concernant l'actif et le passif sont compilés pour constituer un profil financier – dans l'état de la valeur nette. Le revenu et les dépenses sont indiqués dans l'état des liquidités et sont ajoutés au profil. Le résultat indique la somme susceptible de servir à des placements.

4.1.3.1 État de la valeur nette

Un état de la valeur nette est élaboré en dressant la liste de tous les éléments d'actif à leur valeur marchande et en soustrayant toutes les dettes. Le résultat final constitue la valeur nette de l'individu ou du couple, dont l'actif et le passif sont déterminés dans la liste.

Valeur nette = valeur de l'ensemble de l'actif – valeur de l'ensemble du passif

La planification financière vise souvent à augmenter la valeur nette afin d'atteindre des objectifs financiers, ce qui peut être fait par l'acquisition de plus d'actif, l'amélioration de la valeur de l'actif existant (par exemple, rénovation domiciliaire) et la diminution des dettes.

L'état de la valeur nette est préparé pour servir de référence dans l'établissement d'objectifs et l'évaluation de l'augmentation de la valeur future.

EXEMPLE

État de la valeur nette pour Jean et Jeanne au (date)

Actif	
Maison	526 000 \$
Chalet	360 000 \$
Deux véhicules (propriétaires)	40 000 \$
REER	105 000 \$
CELI	3 300 \$
Valeur de rachat de l'assurance vie	22 000 \$
Comptant	7 100 \$
Total de l'actif	1 063 400 \$
Passif	
Hypothèque résidentielle	112 000 \$
Hypothèque sur le chalet	86 000 \$
Marge de crédit	23 600 \$
Cartes de crédit	8 900 \$
Emprunts automobiles	5 300 \$
Emprunt pour REER	4 400 \$
Total du passif	240 200 \$
Valeur nette	823 200 \$

4.1.3.2 État des liquidités

L'état des liquidités est élaboré pour une certaine période allant de un mois à un an. Il est plus exact lorsqu'il s'appuie sur un budget montrant les habitudes de dépenses réelles.

L'état des liquidités détermine toutes les sources de revenus nets (revenu après impôt) et en déduit toutes les dépenses, incluant le remboursement des dettes et la pension alimentaire d'enfant et de conjoint le cas échéant. Si le résultat est positif, de l'argent est disponible pour dépenser, épargner ou investir. Si le résultat est négatif, il faut vraisemblablement gérer les dettes, utiliser l'épargne ou vendre des éléments d'actif pour réduire la dette.

EXEMPLE

État des liquidités pour Jean et Jeanne au (date)

	Mois 1	Mois 2	Mois 3
Revenu net			
Salaire de Jean	5 500 \$	5 500 \$	5 500 \$
Salaire de Jeanne	3 800 \$	3 800 \$	3 800 \$
Revenu net total	9 300 \$	9 300 \$	9 300 \$
Dépenses			
Remboursements de l'hypothèque résidentielle	475 \$	475 \$	475 \$
Remboursements de l'hypothèque sur le chalet	350 \$	350 \$	350 \$
Marge de crédit	35 \$	35 \$	35 \$
Remboursement de cartes de crédit	600 \$	200 \$	1 600 \$
Remboursement de prêts automobiles	400 \$	*0 \$	0 \$
Paiement d'intérêt sur le prêt REER	100 \$	100 \$	100 \$
Paiements de garderie	850 \$	850 \$	850 \$
Dépôt REER	200 \$	200 \$	200 \$
Prime d'assurance	160 \$	160 \$	160 \$
Téléphones cellulaires	90 \$	90 \$	90 \$
Factures d'électricité, de chauffage et d'eau	500 \$	500 \$	500 \$
Habillement	400 \$	200 \$	300 \$
Alimentation	800 \$	800 \$	800 \$
Loisirs	400 \$	500 \$	**7 000 \$
Divers	1 250 \$	1 250 \$	250 \$
Dépenses totales	6 610 \$	5 710 \$	12 710 \$
Liquidités	2 690 \$	3 590 \$	-3 410 \$

* Les remboursements de prêts automobiles sont terminés ; les liquidités augmentent.

** Les dépenses de loisirs augmentent à cause des vacances en famille ; les frais divers sont inférieurs pendant ce mois.



4.2 Facteurs personnels influençant l'investissement

Bon nombre de facteurs personnels et de préférences motivent les décisions de placement. Il faut tenir compte de ces considérations dans l'élaboration du profil d'investisseur. Parmi ces facteurs, on trouve notamment :

- valeurs personnelles ;
- état de santé ;
- considérations juridiques ;
- risques personnels.

4.2.1 Valeurs personnelles

Les valeurs personnelles influencent l'approche concernant le placement et le choix de celui-ci. Par exemple, bien que l'épargne pour la retraite domine la planification financière, elle n'a pas la même importance pour tout le monde. Certaines personnes priorisent l'épargne pour les études. D'autres attribuent plus d'importance aux dons de bienfaisance qu'aux portefeuilles de placement. Certaines encore choisiront des fonds éthiques comme placements en raison de leurs valeurs et croyances. Le représentant doit savoir si les valeurs personnelles ont une incidence sur les décisions de l'investisseur afin de formuler des recommandations appropriées.

4.2.2 État de santé

On dit que les plus grandes menaces pour la richesse sont les problèmes de santé. Personne ne peut prévoir quand surviendra une maladie qui changera sa vie. Toute personne, quel que soit son âge, peut souffrir d'une maladie grave ou subir une blessure grave et permanente, être en perte d'autonomie et devoir payer ses soins avec son épargne. Les personnes plus âgées peuvent également avoir besoin de soins dans leurs dernières années. Les coûts pour les soins à domicile ou les soins en établissement peuvent être importants et réduire considérablement la valeur du patrimoine. Il y a également le risque d'épuiser son épargne.

Cependant, il est souvent trop tard pour s'assurer de la disponibilité des fonds pour les soins de santé ou pour vivre de façon autonome, si le représentant découvre ce besoin lorsque le client a déjà atteint le stade où il lui faut des soins, ou s'il s'en approche. Par conséquent, la planification financière devrait tenir compte de ce facteur personnel bien avant la nécessité de recourir aux fonds. Cela permettrait de réserver assez d'épargne à cette fin au besoin.

La nécessité de financer les soins plus tard dans la vie permet d'ajouter l'assurance de soins de longue durée. Le besoin de financer les dépenses pour une maladie survenant plus tôt dans la vie peut être étudié en discutant de l'assurance invalidité, de l'assurance contre les maladies graves et de l'assurance vie.

Le risque d'invalidité devrait être évalué avec les autres problèmes de santé. L'invalidité peut avoir un effet dévastateur immédiat et à long terme sur le revenu et, en même temps, sur l'accumulation du patrimoine. Le risque est mieux géré si l'on veille à mettre en place une assurance invalidité pour les personnes qui assurent le soutien financier de la famille.

D'autres problèmes de santé pouvant influencer sur le profil de l'investisseur : la nécessité d'épargner en vue d'assurer un revenu pour un enfant handicapé et le besoin d'utiliser ses ressources financières pour payer les soins de parents âgés.

L'assurance vie doit être envisagée pour déterminer s'il y a couverture et si elle est suffisante pour remplacer le revenu à des fins de succession.

Un autre problème de santé dont le représentant doit tenir compte est la capacité mentale de son client de prendre de bonnes décisions de placement. Cette capacité peut être limitée en raison d'une invalidité ou réduite à cause de la sénilité.

Selon les statistiques démographiques, une partie importante de la population – les *baby boomers* – entre dans la soixantaine. Certains adultes âgés ont des difficultés à prendre des décisions financières. En raison de l'augmentation de la durée de vie, les clients de 80 ans et 90 ans sont de plus en plus nombreux. Vers la soixantaine, les gens doivent prendre des décisions rationnelles et pratiques sur le revenu de retraite et leur patrimoine. Par conséquent, le représentant doit être prêt à guider la prise de décisions d'après les données recueillies sur le client. Il doit aussi surveiller les signes indiquant la non-pertinence des décisions prises.

4.2.3 Considérations juridiques

Le profil d'investisseur doit prendre en considération les obligations juridiques envers autrui ayant des incidences financières, telles que :

- droit de la famille ;
- testament ;
- procuration.

4.2.3.1 Droit de la famille

Une personne mariée ou en union de fait (sauf union de fait au Québec), homosexuelle ou hétérosexuelle, a une obligation juridique de nature financière envers son conjoint en cas de séparation et de divorce. Dans ces circonstances, le droit de la famille oblige, au minimum, une répartition égale de l'actif des deux parties, y compris les biens de placement. Par conséquent, les deux conjoints ont des droits sur les placements et leur produit.

Le parent a aussi des responsabilités financières envers ses enfants, tant d'un mariage antérieur que d'un mariage actuel. Si un tribunal a ordonné une pension alimentaire pour le conjoint ou pour l'enfant, elle doit être payée, et son coût, pris en compte dans les obligations et les dettes financières de l'individu.

4.2.3.2 Testament

L'élaboration du profil d'investisseur impose d'examiner le testament pour connaître les engagements prévus concernant la valeur du patrimoine.

Les legs testamentaires doivent être financés par des ressources financières appropriées, sous peine de ne pas avoir lieu. Le conjoint survivant peut en général recevoir tout le patrimoine d'un conjoint défunt par roulement; cela signifie que les impôts sont reportés jusqu'au décès du second conjoint.

Pour exécuter les legs testamentaires, une planification soigneuse est nécessaire. Si le produit de placement doit servir à une fin précise, par exemple, payer l'impôt sur les gains en capital sur une résidence secondaire transmise par héritage, alors le donateur voudra veiller à ce qu'il y ait assez d'argent dans la succession pour l'héritier du bien. Dans ces cas-là, il faut parfois investir avec des garanties, afin d'assurer au donateur l'exécution de ses volontés. Les fonds distincts constituent une possibilité. La rente viagère avec un bénéficiaire en est une autre.

L'assurance vie est, bien sûr, très importante pour exécuter la planification successorale.

4.2.3.3 Procuration relative aux biens

Malgré des différences provinciales en matière de procuration, par nature, ce document désigne une personne pour agir au nom d'une autre personne dans certaines circonstances. Une procuration est souvent jointe à un testament, mais elle entre en vigueur lorsque la personne qui a donné la procuration est incapable de prendre des décisions pour elle-même. Cela arrive souvent à la suite de problèmes médicaux.

Parmi les connaissances à posséder pour dresser le profil d'investisseur, il faut, entre autres, savoir si une procuration a été donnée et à qui, et quels sont les pouvoirs conférés, afin de connaître les circonstances dans lesquelles il faut consulter le titulaire.

Une procuration peut être donnée pour prendre les décisions médicales concernant les soins de fin de vie et les biens. Ce manuel se concentre sur la procuration relative aux biens.

Dans le cadre d'une procuration, le mandataire est la personne qui a été nommée pour prendre les décisions pour une autre. Il ne s'agit pas nécessairement d'un avocat, mais un avocat peut être nommé mandataire. Le plus souvent, la personne qui donne la procuration (appelée le mandant) connaît bien le mandataire et lui fait confiance.

Un représentant devrait refuser d'être nommé mandataire et doit faire preuve de prudence lorsqu'il doit traiter avec un mandataire aux biens. Le mandataire possède de nombreux pouvoirs pour gérer les biens de la personne, y compris remplacer et vendre des placements. Il existe certaines limites aux pouvoirs d'un mandataire que les représentants doivent connaître, notamment le changement de la désignation des bénéficiaires, sauf en Colombie-Britannique. L'exploitation financière par les mandataires est un problème grave; la fraude par un mandataire est un acte criminel.

4.2.4 Risques personnels

Chaque investisseur a des risques personnels susceptibles d'avoir une incidence sur ses projets d'épargne et de placement. Par exemple :

- faible niveau de connaissance financière ;
- risque de perte d'emploi ;
- risque lié à la longévité ;
- risque de faillite ;
- risque de l'effet de levier ;
- dépenses imprévues.

4.2.4.1 Faible niveau de connaissance financière

La connaissance financière consiste à comprendre les fondements des finances personnelles. Bon nombre d'investisseurs, de tous les âges, niveaux d'éducation et professions souffrent d'un manque de connaissance financière. Il ne faut jamais présumer de ce qu'un client semble savoir ou devrait savoir.

Le manque de connaissance financière signifie une mauvaise compréhension des divers produits financiers. Cela conduit parfois à une tolérance au risque inutilement basse, ce qui, ensuite, peut produire des rendements plus faibles sur les placements ou une tolérance au risque inutilement élevée qui peut occasionner des pertes.

Pour bien s'acquitter de ses obligations envers le client, le représentant doit évaluer le niveau de connaissance financière de ce dernier. Il est possible de combler toute lacune avec l'information nécessaire afin de faire bien comprendre au client les points forts et les points faibles de l'investissement, les régimes proposés et l'influence de la tolérance au risque.

Tout renseignement doit être communiqué de façon appropriée au client, tant par écrit que verbalement. Le représentant doit être conscient des différences de langage qui empêchent la compréhension et, le cas échéant, recourir à un interprète.

L'utilisation de jargon et d'acronymes financiers, ou propres au secteur, comme parler du « TIM » au lieu du taux d'imposition marginal, est à déconseiller.

Les assureurs et autres institutions financières, ainsi que les régulateurs financiers fournissent des références et des renseignements. Il est aussi possible de trouver de l'information indépendante sur des sites comme celui de Gérez mieux votre argent¹⁶.

16. Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Gerezmieuxvotreargent.ca. [Document consulté le 23 juillet 2020]. <https://www.gerezmieuxvotreargent.ca>

4.2.4.2 Risque de perte d'emploi

Une perte d'emploi ou mise à pied économique a un effet dévastateur sur le placement. Les investisseurs ne peuvent pas faire grand-chose pour se protéger de ce risque, mais un fonds d'urgence aiderait à en réduire l'impact. En cas de perte d'emploi, le profil d'investisseur doit être réexaminé immédiatement. Peut-être, faudra-t-il mettre de côté certains plans afin d'effectuer des changements permanents.

4.2.4.3 Risque lié à la longévité

La durée de la vie augmente. De 1995 à 1997, l'espérance de vie à la naissance était en moyenne de 78,4 années. En 2018, l'espérance de vie moyenne est passée à 82 ans¹⁷.

Cela signifie que l'épargne-retraite doit durer plus longtemps. Le risque lié à la longévité est le risque qu'une personne survive longtemps et épuise son fonds de retraite, ce qui s'appelle survivre à son épargne.

Une assurance et plus particulièrement des placements offrant un revenu pour toute la vie, comme la rente viagère ou la garantie de retrait à vie (GRV), réduisent le risque lié à la longévité.

4.2.4.4 Risque de faillite

La faillite peut frapper un individu ou une entreprise dans l'incapacité de remplir ses obligations financières envers ses créanciers.

Ce risque peut être atténué par la gestion financière et, pour un individu, en choisissant avec minutie des placements comme les fonds distincts qui fournissent une protection contre les créanciers.

4.2.4.5 Risque de l'effet de levier

L'effet de levier permet d'utiliser de l'argent emprunté pour atteindre un objectif financier. Selon cette définition, certaines formes de levier, comme l'acquisition d'une hypothèque pour acheter une maison et augmenter sa valeur sont des techniques courantes et sûres.

En se servant d'un levier pour investir dans les placements non garantis, l'emprunteur prend un risque important. Si la valeur du placement commence à baisser, l'emprunteur peut perdre son capital et le montant du prêt investi. Par conséquent, bien que l'effet de levier permette d'accroître les rendements, en fournissant à l'investisseur une somme plus importante à investir, il peut aussi aggraver les pertes puisque l'investisseur peut perdre son épargne, en plus de la somme empruntée.

17. Statistique Canada. *Tableau 13-10-0114-01. Espérance de vie et autres éléments de la table de mortalité, Canada, toutes les provinces excepté l'Île-du-Prince-Édouard*. [En ligne]. Révisé le 13 juin 2019. [Consulté le 5 juin 2019 https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1310011401&request_locale=fr] [Anglais].

Une connaissance du levier employé est cruciale dans la détermination du profil de l'investisseur. En effet, ce profil concerne à la fois les objectifs de l'investisseur et sa tolérance au risque.

4.2.4.6 Risque de dépenses imprévues

Les dépenses imprévues sont exactement ce que leur nom suggère; des dépenses qui se présentent soudainement sans avoir eu le temps de les planifier. Les soins de santé sont une catégorie de dépenses que l'on néglige souvent parce que l'on suppose que le régime de soins de santé provincial paiera toutes les factures. En réalité, de nombreux coûts ne sont pas pris en charge par le régime provincial.

Les investisseurs devraient prévoir à leur budget un fonds d'urgence pour ce type de dépenses et être prêt à réagir immédiatement si d'importantes dépenses imprévues devaient être engagées pour ne pas perturber leurs plans d'épargne et leurs besoins de revenus.

4.3 Besoins de l'investisseur

Les besoins de l'investisseur ont une importance fondamentale pour élaborer son profil, parce que les besoins l'emportent sur les désirs. Par exemple, l'investisseur peut souhaiter un rendement annuel de 20 % sur son placement, mais, en même temps, avoir besoin d'un montant garanti de 9 % disponible pour constituer et maintenir un coussin pour la retraite. Pour obtenir une telle réserve d'épargne, l'investisseur a besoin de placements à faible risque, à mesure qu'il approche de la retraite, et doit pouvoir compter sur eux pour atteindre son objectif. Sont donc exclus les placements qui génèrent des rendements annuels de 20 %, ceux-ci étant invariablement liés à des risques plus élevés.

Par conséquent, ce sont les besoins qui poussent l'investisseur (ses raisons) à chercher des options de placement et qui justifient en partie ses décisions de placement.

Le rôle du représentant est de trouver et de comprendre les besoins ayant une incidence sur les projets et la prise de décision.

Parmi les besoins les plus courants, on trouve :

- besoin de revenus ;
- besoin de revenus de retraite ;
- besoin d'efficience fiscale ;
- besoin de fonds d'urgence ;
- besoin de protection contre les créanciers ;
- besoin de liquidités ;
- besoin de planification successorale ;
- besoin de diversification ;

- besoin de gestion des placements ;
- besoin de convenance ;
- autres besoins précis de placements.

4.3.1 Besoin de revenus

Il est nécessaire d'avoir un revenu pour payer les dépenses courantes et pour épargner.

Pour donner un sens aux projets d'épargne, il faut cerner les objectifs et leur attribuer une valeur financière.

Si le revenu est insuffisant, ou juste assez élevé pour payer les dépenses courantes, alors il faut suspendre tous les projets d'épargne jusqu'à l'augmentation du revenu ou la diminution des dépenses.

4.3.1.1 Besoin de revenus individuels ou du couple

Il existe trois catégories d'individus dont il faut évaluer les besoins de revenus :

- ceux qui ne sont ni mariés ni en union de fait ;
- ceux qui ont perdu leur conjoint ;
- ceux qui sont séparés ou divorcés.

Les besoins de revenus de l'individu doivent être comparés avec ses dépenses pour se faire une idée réaliste de sa situation financière. Les besoins de revenus des couples doivent être évalués en fonction du revenu du ménage ou de la famille, ce qui inclut les deux revenus et toutes les dépenses du ménage. Il ne faut pas oublier d'inclure les besoins de revenus afférents aux personnes à charge, tant pour les individus que pour les couples.

Les besoins de revenus peuvent être exprimés pour le présent ou pour l'avenir. Si un profil d'investisseur indique la nécessité d'augmenter le revenu dès maintenant, le représentant se doit d'examiner le budget de l'individu afin de comprendre son comportement en matière de dépenses. Les besoins de revenus futurs doivent constituer l'élément fondamental du projet de placement. Celui-ci est fondé sur les objectifs futurs.

4.3.2 Besoin de revenus de retraite

Un revenu de retraite constitue les fonds nécessaires pour payer les dépenses à la retraite. Le revenu de retraite remplace ou complète le revenu d'emploi lorsqu'une personne prend sa retraite.

Les sources de revenus à la retraite sont, entre autres, la rente de retraite gouvernementale et la rente de retraite privée, le revenu de placements et l'épargne personnelle. Il peut aussi y avoir un revenu d'emploi, parce que certains retraités décident de retravailler. Le revenu d'une entreprise

peut se maintenir pendant la retraite. Le propriétaire peut ne pas y travailler activement, mais en recevoir un salaire ou des dividendes.

Un aspect important facilement oublié au moment de l'évaluation du revenu indispensable pour la retraite est l'impôt qui devra être payé sur les paiements reçus. Par conséquent, il est important de calculer les dépenses en fonction du revenu net, soit le revenu après impôt.

4.3.2.1 Fractionnement du revenu

Le fractionnement du revenu est une stratégie à considérer pour profiter des différents taux d'imposition marginaux des conjoints.

Le revenu fractionné est réparti entre les conjoints afin qu'une partie soit attribuée au conjoint dont le taux d'imposition marginal est plus faible que celui de l'autre. Si le revenu est attribué au conjoint qui paie un taux moindre, on paie moins d'impôt.

Voici certains exemples de partage de revenu efficace¹⁸:

- ouverture d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) au profit de l'époux ou du conjoint de fait

On appelle cela «un régime au profit de l'époux ou du conjoint de fait». Le conjoint ayant le revenu plus élevé cotise au régime de l'autre conjoint. Cela permet le fractionnement du revenu à la retraite et une économie d'impôt si le conjoint qui bénéficie des cotisations se situe dans une tranche d'imposition inférieure à celle du conjoint cotisant au moment des retraits.
- fractionnement du revenu de pension pour les 65 ans et plus

Jusqu'à 50 % du revenu annuel reçu d'une rente viagère ou d'un régime de pension agréé (RPA), d'une rente provenant d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ou d'un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) peuvent être attribués à un conjoint. Le partage à des fins fiscales est effectué dans la déclaration de revenus.
- cession des prestations du Régime de pensions du Canada (RPC) ou du Régime de rentes du Québec (RRQ)

Les prestations du RPC ou RRQ peuvent être fractionnées entre deux conjoints qui ont cotisé au régime, ou entre deux conjoints lorsque seulement un conjoint a cotisé au régime. Techniquement, cela s'appelle une «cession». Le partage du Régime de rentes du Québec (RRQ) est aussi offert aux couples mariés ou en union civile, ou vivants en union de fait depuis au moins trois ans (ou 1 an si un enfant est né de l'union).

18. Susan Yates. *Retirement Income: Building Towards Answers*, CLIFE Inc., 2012, p. 101.

EXEMPLE

David reçoit une rente de retraite annuelle de 18 690 \$ du régime de retraite de son ancien employeur. Son taux d'imposition marginal est de 37 %. Il devrait payer 6 915,30 \$ ($18\,690 \$ \times 37 \%$) d'impôt sur ce revenu de retraite. Toutefois, l'épouse de David, Bettie, a un taux d'imposition marginal de 29 %. David partage donc sa rente de retraite avec Bettie de façon à déclarer chacun et chacune 9 345 \$ ($18\,690 \$ \div 2$) comme revenu de retraite.

L'impôt sur le revenu payable par David devient 3 457,65 \$ ($9\,345 \$ \times 37 \%$). L'impôt sur le revenu payable par Bettie est 2 710,05 \$ ($9\,345 \$ \times 29 \%$). Ensemble, ils paient 6 167,70 \$ en impôt sur ce revenu ($3\,457,65 \$ + 2\,710,05 \$$), soit une économie de 747,60 \$ ($6\,915,30 \$ - 6\,167,70 \$$) par rapport à la situation où David ne partage pas son revenu de retraite.

Partager le revenu constitue parfois un avantage supplémentaire pour le retraité obligé de rembourser la pension de Sécurité de la vieillesse. Celle-ci est entièrement perdue pour le retraité dont le revenu net atteint un certain niveau et elle doit être en partie remboursée lorsque le revenu dépasse un seuil. Par conséquent, si le revenu de retraite est réduit par un fractionnement, tel qu'expliqué précédemment, le montant à rembourser au moyen de la « récupération » peut être réduit.

4.3.3 Besoin d'efficience fiscale

Le fractionnement du revenu est une des façons de diminuer l'impôt sur le revenu. L'utilisation des crédits d'impôt en est une autre. Il existe des crédits d'impôt fédéraux, provinciaux et territoriaux.

Certains crédits d'impôt ne sont pas remboursables. Ils peuvent réduire l'impôt sur le revenu, mais si le total des crédits est supérieur à l'impôt à payer, un remboursement n'est pas émis pour le solde.

Pour avoir un fractionnement du revenu, le conjoint qui reçoit le revenu de retraite doit avoir droit au crédit pour revenu de pension. L'utilisation du crédit en raison de l'âge est importante pour les 65 ans ou plus dont le revenu est inférieur à la limite annuelle; ce crédit peut être transféré à son conjoint si nécessaire.

L'utilisation de tous les crédits d'impôt auxquels le contribuable a droit, même si leur montant est faible, aide à réduire la charge fiscale.

4.3.4 Besoin de fonds d'urgence

Un fonds d'urgence est une somme disponible en tout temps équivalant généralement au minimum à trois mois de frais de subsistance. Il ne doit servir qu'à payer les dépenses imprévues ou à remplacer le revenu perdu de manière soudaine. En ayant un fonds d'urgence, l'investisseur évite le recours à des palliatifs coûteux pour régler les factures, comme les avances par cartes de crédit.

L'analyse de l'actif indique si une somme a été mise de côté en cas d'urgence. Sinon, le représentant peut aider l'investisseur à créer un fonds d'urgence à utiliser au besoin. Plusieurs personnes misent sur leur marge de crédit hypothécaire pour les urgences.

4.3.5 Besoin de protection contre les créanciers

Comme expliqué au chapitre 2, le créancier est une personne ou une société à qui une dette est due; le montant de la dette constitue la créance du créancier envers une autre personne, l'emprunteur (le débiteur). Le créancier a certains droits ou recours contre l'emprunteur pour exiger le paiement de la dette. On dit que l'actif est protégé contre les créanciers lorsque le créancier ne peut pas obtenir légalement l'actif du débiteur, ou sa valeur pour un remboursement.

La protection contre les créanciers ne devrait pas être une initiative en soi ou le seul motif de choix d'un placement. Celui-ci devrait tout d'abord répondre à l'ensemble des besoins de l'investisseur. Si le placement procure aussi une protection contre les créanciers, cet aspect est alors un avantage supplémentaire dans l'analyse du produit de placement.

S'il s'avère, dans des procédures de faillite, que des placements ont été choisis pour protéger l'actif contre les créanciers et contre les saisies dans le cadre du remboursement de dettes, les placements peuvent quand même être saisis. Un placement doit être choisi pour sa contribution à la valeur nette de l'investisseur et non pas pour lui permettre de se dérober à ses obligations financières.

4.3.6 Besoin de liquidités

La liquidité est ce qui permet de connaître la facilité d'un individu ou d'une entreprise à se procurer de l'argent comptant et au moindre coût possible, y compris par la transformation d'éléments d'actif en liquide. La liquidité va de pair avec le besoin d'un fonds d'urgence.

La liquidité de certains éléments d'actif est un facteur important de protection en cas de catastrophe ou de difficulté. Par exemple, si une personne tombe gravement malade en voyage et qu'elle ne dispose d'aucune assurance pour soins médicaux à l'étranger, elle doit pouvoir payer les soins médicaux nécessaires et accéder à des liquidités.

L'analyse de l'actif indique si le portefeuille d'investisseur comprend des éléments liquides.

4.3.7 Besoin de planification successorale

Certaines personnes tiennent beaucoup à laisser un héritage à leur décès. L'héritage peut être destiné à des enfants, à la famille ou à des amis, ou encore à une œuvre de bienfaisance. Ce besoin impose de faire une planification successorale soignée pour que les legs soient exécutés selon les volontés exprimées. L'état de la valeur nette est très important pour établir si un élément d'actif peut servir à ces fins. L'état des liquidités indique le taux auquel l'actif est capitalisé ou utilisé.

4.3.7.1 Don de bienfaisance

L'intérêt pour les dons de bienfaisance se voit chez un individu qui donne à autrui et qui privilégie des besoins indépendants de ses intérêts personnels, comme le financement de la recherche contre le cancer ou la création d'une bourse d'études.

Le don de bienfaisance n'est pas toujours associé à une planification successorale et au décès de l'individu désireux de faire des œuvres caritatives. Bon nombre de personnes intègrent la charité dans leur vie courante, et il est très raisonnable pour elles de continuer à donner après leur décès.

L'individu ayant envie de faire des dons de bienfaisance veut être certain que la somme qu'il souhaite léguer sera disponible.

Le contribuable peut déduire jusqu'à 75 % de son revenu net à titre de don et recevoir le crédit d'impôt correspondant au montant du don et à son taux d'imposition marginal. Dans l'année du décès, ou l'année le précédant, il est possible de réclamer jusqu'à 100 % du revenu net à titre de don.

4.3.8 Besoin de diversification

L'examen des documents financiers et des relevés de placement indique parfois la concentration de fonds dans un compte ou un placement précis. Comme il est expliqué au chapitre 1, le manque de diversification ouvre la porte au risque et aux pertes potentielles.

Par exemple, la personne qui investit seulement dans les certificats de placement garantis (CPG) s'expose au risque d'inflation, car le rendement des CPG pourrait être inférieur à l'augmentation du coût de la vie. L'investisseur perdra de son pouvoir d'achat avec le temps s'il ne diversifie ses placements pour obtenir un rendement plus élevé.

4.3.9 Besoin de gestion des placements

L'analyse de l'actif et la connaissance de l'investisseur peuvent révéler que celui-ci prend ses propres décisions de placement, mais n'a pas d'investissements appropriés à son âge, sa tolérance au risque ou ses objectifs. Il court peut-être des risques inutiles à cause de ses choix. L'investisseur peut aussi présenter de graves lacunes en matière de finances du fait qu'il ne lit pas ou ne comprend pas ses relevés d'épargne et de placement. Certains investisseurs peuvent bénéficier d'une gestion de placement professionnelle, comme celle offerte par un fonds distinct.

4.3.10 Besoin de convenance

La convenance est un besoin précis qu'il est très important de combler. Il s'agit d'un processus que suit le représentant pour comparer les caractéristiques d'un placement aux objectifs de placement de l'investisseur, à ses limites et à son profil de risque. Le représentant vise à faire une recommandation qui convient à l'investisseur selon l'information et les directives que l'investisseur lui a transmises.

Le représentant obtient d'abord auprès de l'investisseur de l'information sur son objectif, ses attentes et ses besoins. L'investisseur doit énoncer clairement ses objectifs et ses préoccupations. Le représentant ne doit jamais se fonder sur de l'information désuète.

Le représentant recherche ensuite des placements dont les caractéristiques s'harmonisent à l'information acquise sur les objectifs et les restrictions du client. Suivant sa recherche, il présente à l'investisseur les fonds qu'il lui recommande en fonction de ses besoins. L'investisseur peut accepter ou refuser les découvertes du représentant. S'il les accepte, il doit décider s'il met la ou les recommandations en application. En cas de refus, le représentant doit s'enquérir des motifs du client justifiant son refus. Le représentant se sert de cette information pour entamer une nouvelle recherche.

La convenance découle de l'analyse des besoins et de la connaissance du client. Plus le représentant obtient d'information sur le client et mieux il le comprend, plus il sera en mesure de réussir son évaluation de la convenance.

La convenance est établie au moment où le placement est effectué et elle devrait être examinée de nouveau en cas de changement important dans la vie de l'investisseur, comme la retraite. Elle doit aussi être établie à nouveau advenant une modification des caractéristiques du placement lui-même.

EXEMPLE

Luis, représentant en assurance de personnes titulaire d'un permis, rencontre Miriam pour discuter de stratégie de placement. Âgée de 62 ans, Miriam vient d'hériter d'un million de dollars en assurance vie sur la police de son mari. Miriam a fait preuve de prudence toute sa vie et n'a jamais eu autant d'argent à gérer auparavant.

En cours de conversation avec Miriam, Luis découvre qu'elle n'a aucune tolérance au risque. La principale volonté de Miriam, outre la sécurité de son capital, est de disposer de fonds additionnels pour l'aider à combler ses besoins à sa retraite, dans trois ans.

Pour trouver un placement qui convient à Miriam, Luis tient compte de son âge, de son profil de risque et de son horizon temporel. Il constate également son manque d'expérience en matière de placement. Il lui recommande une rente certaine différée dont les versements commenceront à sa retraite. Des discussions avec Miriam permettront d'établir la durée appropriée de la rente.



4.3.11 Autres besoins précis de placements

Bon nombre d'autres besoins précis apparaissent au moment de la création d'un profil d'investisseur, notamment :

- placements avantageux sur le plan fiscal en raison du taux d'imposition marginal élevé de l'investisseur ;
- protection contre l'inflation, car l'investisseur reçoit un revenu fixe alors qu'il est relativement jeune à la retraite et s'attend à vivre au moins selon son espérance de vie ;
- croissance de l'actif pour répondre aux objectifs de planification successorale ; cela peut signifier une plus grande prise de risques dans le portefeuille pour obtenir des rendements potentiellement supérieurs ;
- préservation du capital pour acheter des placements, comme une rente à titre de revenu, et aussi pour répondre à des objectifs de planification successorale.

4.4 Revenus des régimes de retraite gouvernementaux

La nécessité d'avoir un revenu sûr et suffisant pour la retraite est à la base de bon nombre de régimes d'épargne et de décisions de placement.

Les régimes de retraite gouvernementaux constituent le point de départ de l'évaluation du revenu de retraite. Leur contribution au revenu, bien que modeste selon les normes de certaines personnes, durera toute la vie. Pendant 25 ou 30 ans de retraite, ces régimes gouvernementaux représentent un apport d'argent important, non loin des centaines de milliers de dollars, et évitent parfois de recourir aux autres épargnes. Parmi les régimes de retraite gouvernementaux, on trouve :

- Sécurité de la vieillesse ;
- Régime de pensions du Canada (RPC) et Régime de rentes du Québec (RRQ) ;
- prestations pour les faibles revenus.

Une ressource en ligne appelée la « Calculatrice du revenu de retraite canadienne » est disponible pour estimer le revenu de retraite¹⁹.

Les critères en matière d'admissibilité, de cotisations et de prestations pour le revenu de retraite gouvernemental évoluent avec le temps et d'un budget fédéral à l'autre. L'information fournie ici est seulement donnée à titre indicatif. Il est important que le représentant soit toujours au courant des plafonds en vigueur pour les paiements.

19. La calculatrice est offerte au
<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/calculatrice-revenu-retraite.html>

4.4.1 Sécurité de la vieillesse (SV)

La Sécurité de la vieillesse (SV) est une prestation de retraite mensuelle offerte aux Canadiens admissibles de 65 ans qui satisfont aux conditions relatives à la résidence au Canada et au statut juridique. Une personne peut être inscrite automatiquement, mais il est possible qu'elle doive faire une demande pour recevoir la prestation. Elle peut également reporter le début de son versement.

La Sécurité de la vieillesse offre des prestations supplémentaires pour les personnes à faible revenu. Celles-ci sont expliquées un peu plus loin dans ce manuel.

4.4.1.1 Admissibilité à la SV

Il n'est pas nécessaire d'avoir travaillé pour avoir droit à la Sécurité de la vieillesse. Par ailleurs, une personne continuant de travailler peut la recevoir.

La pension est offerte aux Canadiens admissibles, qu'ils vivent au Canada ou à l'étranger.

Si le demandeur habite au Canada, il doit :

- être âgé de 65 ans ou plus ;
- avoir le statut de citoyen canadien ou de résident autorisé au moment de l'approbation de la demande ;
- avoir habité au Canada au moins 10 ans après l'âge de 18 ans.

S'il habite à l'étranger, le demandeur doit :

- être âgé de 65 ans ou plus ;
- avoir le statut de citoyen canadien ou de résident autorisé le jour précédant son départ du Canada ;
- avoir habité au Canada pendant au moins 20 ans après l'âge de 18 ans.

Il est aussi possible d'avoir droit à la Sécurité de la vieillesse ou de recevoir une pension d'un autre pays si l'on a habité dans un pays qui a conclu un accord de sécurité sociale avec le Canada, ou si l'on a cotisé au régime de sécurité sociale de ce pays.

4.4.1.2 Cotisations à la SV

Les cotisations ne sont pas faites directement à la Sécurité de la vieillesse. Le programme est financé par les recettes fiscales générales du gouvernement du Canada.

4.4.1.3 Prestations de la SV

La prestation de retraite est calculée selon la période pendant laquelle la personne a habité au Canada après l'âge de 18 ans. Elle est versée sous forme de pension complète ou partielle, selon l'admissibilité. La pension partielle est proportionnelle au nombre d'années de résidence.

La prestation est rajustée en janvier, avril, juillet et octobre, en fonction de l'augmentation éventuelle de l'indice des prix à la consommation (IPC).

La pension peut être reportée jusqu'à 60 mois après la date d'admissibilité et elle augmente pour chaque mois de report. Le paiement mensuel augmente de 0,6 % (7,2 % par an) jusqu'à un maximum de 36 % (7,2 % × 5 ans) à l'âge de 70 ans pour chaque mois au cours duquel la pension a été reportée. Il n'est pas obligatoire de commencer à recevoir la pension à 70 ans, toutefois, passé cet âge, le report n'ouvrira droit à aucune autre augmentation, sauf l'augmentation pour tenir compte de l'inflation.

EXEMPLE

En 2014, Hélène décide de reporter sa pension de Sécurité de la vieillesse d'un an parce qu'elle travaille encore et n'a pas besoin du revenu supplémentaire. Sa prestation mensuelle augmente de 0,6 % par mois au cours de l'année pour atteindre le niveau d'augmentation totale de 7,2 % (0,6 % × 12 mois). Si elle avait reçu la pension immédiatement, elle aurait reçu 551 \$ par mois. En reportant sa pension de 12 mois, elle recevra 590,67 \$ par mois (551 \$ + 7,2 %).

4.4.1.4 Imposition des prestations

Les prestations de la Sécurité de la vieillesse constituent un revenu imposable. La *Loi de l'impôt sur le revenu* fixe les limites du montant des prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV); il existe trois niveaux de prestations. Si une personne touche un revenu net inférieur au revenu annuel minimum, elle recevra 100 % des prestations de la SV. Si elle touche un revenu qui se situe entre le revenu minimum et le revenu maximum, ses prestations de la SV seront réduites. Si elle touche un revenu supérieur au revenu maximum, elle devra renoncer à sa pension et aucune prestation de la SV ne sera versée.

Lorsque le revenu net se situe entre le revenu minimum et le revenu maximum, la personne pourrait devoir rembourser à la Sécurité de la vieillesse une somme forfaitaire à la suite de la production de sa déclaration de revenus de l'année. Le remboursement, aussi appelé « récupération », est actuellement de 15 % de la différence entre le revenu net et le seuil, selon la formule suivante :

$$\text{Remboursement} = (\text{revenu net} - \text{seuil}) \times 15 \%$$

EXEMPLE

Benjamin gagne un revenu net de 81 000 \$ en 2019. Le seuil applicable pour la Sécurité de la vieillesse est de 75 910 \$. Par conséquent, il rembourse 763,50 \$ ((81 000 \$ – 75 910 \$) × 15 %) de sa pension de Sécurité de la vieillesse sur sa déclaration de revenus pour 2019.

Pour éviter le remboursement de sommes importantes, un impôt de récupération peut réduire les prestations futures. Autrement dit, les prestations mensuelles sont réduites au lieu d'être remboursées en une somme forfaitaire.

Tous les ans, une conciliation est faite en tenant compte du revenu et du seuil. Si le revenu tombe au-dessous du revenu minimum, aucun impôt de récupération n'est réclamé.

Le seuil change chaque année. Le représentant devrait consulter le site Web du Gouvernement du Canada²⁰ tous les ans pour connaître les limites annuelles applicables.

4.4.2 Régime de pensions du Canada (RPC) et Régime de rentes du Québec (RRQ)

Le Régime de pensions du Canada (RPC) est un régime auquel presque tous les travailleurs âgés de 18 à 70 ans et les employeurs cotisent au Canada. Il offre une pension de retraite, une pension de survivant, une prestation d'invalidité et une prestation de décès. Le Régime de rentes du Québec (RRQ) est semblable au RPC et le remplace pour les travailleurs et les employeurs de cette province. Toutefois, on note certaines différences subtiles entre les deux régimes, comme la prestation après-retraite (PAR) inexistante au Québec; dans cette province également, les cotisations doivent continuer à être versées au RRQ si la personne continue à travailler tout en percevant des prestations de retraite. Les conditions concernant le conjoint survivant du retraité du RRQ ne sont pas non plus les mêmes²¹.

4.4.2.1 Admissibilité au RPC

Pour être admissible à une pension de retraite, le travailleur doit avoir versé une cotisation valide au RPC. Il doit en faire la demande après le premier mois suivant son 59^e anniversaire de naissance.

4.4.2.2 Cotisations au RPC

Le montant cotisé au RPC est fondé sur le revenu d'emploi. Ce sont les « gains ouvrant droit à pension ». Le revenu minimum à partir duquel les cotisations sont versées était de 3 500 \$ par an en 2020. Les travailleurs gagnant moins que ce montant n'ont pas à cotiser. Il existe aussi un montant maximal à partir duquel on ne cotise plus, à savoir le « Maximum des gains annuels ouvrant droit à pension (MGAP) ».

20. Gouvernement du Canada. *Montant des paiements de la Sécurité de la vieillesse*. [En ligne]. Information modifiée le 28 juin 2019. [Document consulté le 22 juillet 2020].

<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/securite-vieillesse/paiements.html>

21. Pour de plus amples renseignements sur le RRQ, veuillez consulter le manuel *Déontologie et pratique professionnelle (Québec)* (F-111) ou le site Web de Retraite Québec au <https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/retraite/rrq/Pages/etre-retraite-rrq.aspx>.

Depuis 2020, les cotisations sont calculées au taux de 10,5 % des gains ouvrant droit à pension. Si la personne est employée, la cotisation est divisée entre l'employeur et le travailleur. Le travailleur autonome paie le plein montant fondé sur son revenu net d'entreprise.

Plus la personne a cotisé dans le régime, plus sa pension sera élevée (jusqu'à un certain plafond).

Un certain nombre d'années où les revenus ont été les plus faibles peuvent être exclues du calcul de la retraite de façon à ne pas faire baisser les gains moyens et réduire le montant reçu à la retraite. Cela est prévu par la clause d'exclusion générale.

La clause pour élever des enfants prévoit la même chose pour le responsable des enfants qui ne gagne pas d'argent ou très peu parce qu'il reste à la maison pour les élever.

Les cotisations au RPC prennent fin au début de la retraite, à l'âge de 70 ans ou au décès. Il est possible de toucher la pension du RPC tout en continuant à travailler. Dans ce cas, les cotisations patronales et salariales au RPC recommencent (tout comme celles du travailleur autonome); elles serviront au paiement de la prestation après-retraite (PAR).

La PAR est la pension supplémentaire offerte aux cotisants. Elle est versée à vie et s'ajoute à la prestation du RPC.

Il est obligatoire de cotiser à la PAR de 60 à 65 ans si l'on continue de travailler. À 65 ans, les cotisations deviennent facultatives.

4.4.2.3 Prestations du RPC

Le montant de prestation de retraite mensuelle est le résultat des éléments suivants :

- nombre d'années de cotisations effectuées ;
- montant cotisé ;
- âge du début de la retraite.

La pension est majorée chaque année d'après l'augmentation du coût de la vie en fonction de l'indice des prix à la consommation (IPC).

L'âge standard pour commencer à toucher la pension est de 65 ans, mais il est possible de l'obtenir dès 60 ans. Si la pension est versée plus tôt, le montant payé est réduit du nombre de mois durant lesquels la pension est servie avant l'âge de 65 ans. La pénalité pour une pension anticipée s'établit à 0,6 % par mois, soit 7,2 % par année ($0,60 \times 12$ mois). Si le retraité touche sa pension cinq ans plus tôt, elle sera réduite de 36 % ($7,2 \% \times 5$ ans).

EXEMPLE

Lorène prendra sa retraite à l'âge de 60 ans, en 2017. Elle toucherait 657,90 \$ du RPC à l'âge de 65 ans. Toutefois, en commençant 5 années plus tôt, elle subit une diminution de 36 % ($7,2 \% \times 5$ ans). À l'âge de 60 ans, la pension de retraite de Lorène sera de 421,06 \$ ($657,90 \$ - (657,90 \$ \times 36 \%)$).



En revanche, la pension peut être majorée si le retraité attend après l'âge de 65 ans pour la recevoir. Pour chaque mois de report de la pension après 65 ans ou plus, la prestation mensuelle augmente de 0,7 % (8,4 % par an). Le retraité qui attend la période maximale de 5 ans bénéficie d'une augmentation de 42 % du montant perçu (8,4 % $\times$ 5 ans). Aucune autre augmentation n'est accordée après 70 ans.

EXEMPLE

Joseph décide que le moment sera venu pour lui de prendre sa retraite à 69 ans, en 2017, donc avec un retard de 4 ans par rapport à l'âge normal de la retraite, soit 65 ans. Comme Joseph ne perçoit rien encore, sa pension de retraite du RPC est augmentée à la base; elle aurait été de 922,44 \$ à l'âge de 65 ans, mais elle passera à 1 232,38 \$ à 69 ans (922,44 \$ + (8,4 % $\times$ 922,44 \$ $\times$ 4 ans)).

Les travailleurs qui touchent la PAR reçoivent une prestation fondée sur leurs gains, leurs cotisations au RPC au cours de l'année antérieure et l'âge du début de la PAR. La prestation maximale pour une année est égale à 1/40^e de la pension de retraite maximale du RPC. La prestation est proportionnelle aux cotisations; par exemple, si les cotisations à la PAR sont de la moitié du maximum, les prestations le sont aussi.

Le RPC prévoit aussi une pension de survivant pour le conjoint et l'enfant (ou les enfants) du défunt cotisant au RPC.

- Le montant touché par le conjoint survivant est fondé sur son âge, la durée des cotisations versées, le montant cotisé et le fait qu'une pension du RPC ou des prestations d'invalidité lui sont ou non déjà versées.
- La prestation d'enfant est versée jusqu'à l'âge de 18 ans, ou jusqu'à l'âge de 25 ans, si l'enfant fréquente l'école, le collège ou l'université à temps plein.

Le RPC verse aussi des prestations d'invalidité si le cotisant est frappé d'une invalidité grave de longue durée et une prestation de décès si le cotisant décède.

4.4.2.4 Imposition des prestations

Les prestations du RPC sont un revenu imposable.

4.4.3 Prestations pour les faibles revenus

Le Supplément de revenu garanti (SRG) et l'Allocation sont des prestations mensuelles versées aux prestataires de la Sécurité de la vieillesse ayant de faibles revenus. Ces prestations ne sont pas imposables. Une province peut aussi offrir une pension supplémentaire à ses résidents à la retraite ayant de faibles revenus.

Les personnes qui reçoivent ces prestations n'ont sans doute pas de revenu suffisant pour faire des placements.

4.4.3.1 Admissibilité, cotisations et prestations – SRG

Pour recevoir les prestations du SRG, il faut habiter au Canada. Le demandeur doit être un résident canadien au sens de la loi et remplir le critère du revenu annuel fondé sur le revenu net déclaré dans la déclaration fiscale fédérale. La demande doit être faite par écrit.

Les cotisations ne sont pas versées au SRG directement. Le programme est financé par les recettes de l'État.

Les prestations du SRG sont offertes à partir de 65 ans.

Le montant reçu dépend de la situation familiale et du revenu. Le revenu pour un couple marié est combiné pour déterminer le montant des prestations reçu par chaque conjoint.

4.4.3.2 Admissibilité, cotisations et prestations – Allocation

L'Allocation est destinée aux personnes de 60 à 64 ans dont l'époux ou le conjoint de fait reçoit la pension de Sécurité de la vieillesse et a droit au SRG.

Il n'est pas nécessaire d'avoir cotisé pour avoir droit à l'Allocation.

Comme pour la Sécurité de la vieillesse et le Supplément de revenu garanti, les autres critères d'admissibilité sont, entre autres, les années de résidence et le revenu. L'Allocation est versée comme une prestation fixe.

L'Allocation au survivant est offerte aux personnes à faible revenu de 60 à 64 ans, qui vivent au Canada et dont l'époux ou le conjoint de fait est décédé.

4.5 Prestations de retraite patronales

La rente de retraite fournie par l'employeur est en général désignée comme une rente de retraite d'entreprise ou une rente de retraite privée. Elle vise à récompenser les employés. Il existe différentes formes de régimes connus sous le terme générique de « régimes de pension agréés (RPA) ». Les régimes suivants sont utilisés pour verser des prestations de retraite aux participants :

- régime de retraite à prestations déterminées (RRPD);
- régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD);
- régime de pension agréé collectif (RPAC).

L'épargne dans un RPA est un actif précieux pour les participants au régime. Cependant, la majorité des travailleurs canadiens ne participent pas à un RPA. Ils doivent financer personnellement le coût de leur retraite future en épargnant grâce à d'autres régimes, comme le REER.

Tous les employeurs du secteur public offrent un régime de retraite à leurs employés, notamment aux médecins et au personnel médical, ainsi qu'au personnel enseignant, aux membres de la police et des services d'urgence, etc. Les employés des entreprises soumises à une

réglementation fédérale, comme les employés des banques, peuvent participer à un régime de retraite enregistré au fédéral.

Les employeurs du secteur privé qui offrent un régime doivent l'enregistrer auprès d'un organisme de réglementation provincial des régimes de retraite. La législation de la province où le régime est enregistré régit ses conditions. Tous les RPA provinciaux sont également assujettis à la loi fédérale, comme à la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Le promoteur de régime, le plus souvent l'employeur, établit et maintient le RPA.

L'administrateur du régime est la personne ou le tiers chargé de l'administration du régime, par exemple, l'inscription de nouveaux participants, l'émission de relevés de retraite et la tenue des registres. Ceux-ci doivent être exacts en cas de décès d'un participant, de départ à la retraite ou de cessation de participation.

Au moment de l'adhésion, les participants au régime reçoivent une brochure ou un livret leur expliquant les conditions du régime.

L'acquisition des droits est une caractéristique du RPA qui précise à qui appartiennent les cotisations que l'employeur a versées au régime des employés au moment de la cessation d'emploi d'un employé. Les cotisations des employés leur appartiennent toujours. La question qui se pose est qu'arrive-t-il des sommes que l'employeur a cotisées au régime pour le compte de l'employé dont l'emploi prend fin ?

Les règles sont déterminées par la loi sur les régimes de retraite de chaque province ou territoire où le régime est enregistré. Dans le meilleur des cas, l'acquisition est immédiate et l'employé a droit à ses cotisations et à celle de l'employeur lorsque son emploi prend fin. Dans certaines circonstances moins favorables, l'employé doit accomplir une période de service avant d'avoir droit aux deux types de cotisations. Dans les circonstances les moins favorables, l'acquisition n'est pas immédiate et l'employé a droit à ses cotisations, mais n'a pas droit à celles versées par l'employeur.

EXEMPLE

André a cotisé au régime de retraite de son employeur depuis qu'il a commencé à travailler dans l'entreprise, il y a cinq ans. Son employeur a aussi cotisé au régime d'André.

Celui-ci s'est vu récemment offrir un poste plus intéressant chez un autre employeur. En changeant d'emploi, il reçoit la valeur de toutes ses cotisations faites pour sa retraite, tant les siennes que celles de son employeur, en plus du rendement découlant du placement de ces cotisations car ses prestations sont acquises. Il transfère donc le montant total à un compte de retraite immobilisé (CRI).

Si André avait changé d'emploi avant l'acquisition des droits, il aurait seulement reçu la somme de ses propres cotisations au régime.



Les cotisations au régime de retraite, versées par l'employé ou par l'employeur, et la croissance de ces cotisations attribuables aux revenus des placements sont immobilisées. L'immobilisation signifie qu'un employé n'a pas accès aux fonds de son RPA avant d'atteindre l'âge de la retraite précisé par le régime auquel il participait, ou qu'il répondre aux conditions d'admissibilité du compte de retraite immobilisé (CRI) dans lequel il a transféré les fonds à la suite du changement d'employeur. Dans certaines circonstances très précises, il est possible de débloquer les fonds.

Les fonds immobilisés sont créés dans le cadre des régimes de retraite à prestations déterminées (RRPD), des régimes de retraite à cotisation déterminée (RRCD) et des régimes de pension agréés collectifs (RPAC). Les fonds de ces régimes doivent obligatoirement être immobilisés.

Étant donné les exigences et les restrictions applicables aux régimes immobilisés, il est important de comprendre leur origine et ce à quoi doit s'attendre une personne qui doit recourir à un régime immobilisé. Les comptes immobilisés sont décrits plus en détail un peu plus loin dans le chapitre.

L'employé quittant une entreprise avec des fonds acquis, mais qui ne prend pas sa retraite dispose de plusieurs choix pour son épargne-retraite :

- Il peut continuer de participer à un régime de retraite d'entreprise ;
- Il peut être en mesure de laisser la valeur de sa rente de retraite dans le régime de retraite de son ancien employeur ;
- Il peut être en mesure de transférer la valeur de sa rente de retraite dans le RPA du nouvel employeur ;
- Il peut transférer la valeur de sa rente de retraite dans un compte immobilisé auprès d'une institution financière ;
- Il peut utiliser la valeur de sa rente de retraite pour souscrire une rente viagère différée.

Un employé qui participe à un RPDB et qui ne change jamais d'employeur ou qui a laissé son épargne-retraite auprès d'un employeur à sa cessation d'emploi reçoit sa rente de retraite de cet employeur. Il n'a pas besoin d'options de transfert ni de comptes immobilisés.

Un employé qui participe à un RRPD ou à un RRCD dont le nouvel employeur offre également un régime de retraite peut être en mesure de transférer la valeur de sa rente au régime du nouvel employeur. Il sera assujéti aux conditions du nouveau régime. Ce ne sont pas tous les employeurs qui acceptent les transferts dans leur régime. Le régime du nouvel employeur peut être plus avantageux ou moins avantageux que le régime initial. Néanmoins, si c'est l'option choisie par l'employé, le nouveau régime est le régime auquel il participe. Le transfert est effectué directement d'un employeur à l'autre.

Un employé qui participe à un RRPD ou à un RRCD peut choisir de transférer la valeur de sa rente dans un compte immobilisé lorsqu'il change d'employeur.

Les régimes immobilisés comportent deux phases : une phase d'épargne pour les cotisations et une phase de décaissement pour les paiements. Chaque phase nécessite l'utilisation du bon type de compte. Les retraits ne peuvent pas être effectués du compte d'épargne. Lorsque le compte

d'épargne est liquidé, sa valeur est transférée dans un compte de revenu à partir duquel des retraits peuvent être effectués. Seule l'épargne immobilisée peut provisionner le compte de retraite immobilisé.

Une personne qui transfère la valeur de sa rente de retraite à un compte immobilisé en phase d'épargne a besoin d'un REER immobilisé (aussi appelé régime d'épargne-retraite immobilisé (RERI)) ou d'un compte de retraite immobilisé (CRI), selon son lieu de résidence. La personne devient le gestionnaire de sa caisse de retraite et est responsable des décisions de placement qui auront une incidence sur son niveau de vie future. Il dispose ainsi d'une flexibilité et d'un contrôle qu'il n'a pas si ses fonds demeurent dans le régime de retraite de l'entreprise, mais les retraits ne sont pas permis.

La phase d'accumulation devient celle du décaissement lorsque le REER immobilisé ou le CRI est converti en l'un des fonds suivants structurés pour verser des prestations. La date limite pour ce faire est la fin de l'année civile des 71 ans du titulaire du régime.

- fonds de revenu viager (FRV);
- fonds de revenu de retraite immobilisé (FRRI);
- fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP) pour les régimes enregistrés en Saskatchewan ou au Manitoba;
- fonds de revenu viager restreint (FRVR) pour les titulaires de régime de pension sous régie fédérale.

Un apport continu de revenus est créé parce qu'il faut retirer et verser au titulaire de compte un montant minimum par année du compte FRV/CRI/FRRP/FRVR. Il existe un plafond de retrait annuel, sauf pour le FRRP.

Les participants à un RPA n'ont pas accès à la valeur de leurs régimes immobilisés avant d'avoir atteint l'âge de la retraite précisée dans leur régime. La raison de cette immobilisation tient de l'engagement de l'employeur à fournir une rente de retraite aux employés. Une rente de retraite peut être versée uniquement si des fonds sont disponibles dans la caisse de retraite. Si les fonds ne sont pas immobilisés, les retraits pourraient réduire ou épuiser la valeur du compte, laissant moins d'argent, voire rien, au moment de la retraite.

Il est possible de débloquer la valeur d'un RPA dans certaines circonstances. Celles-ci incluent les cas de difficultés financières, d'espérance de vie écourtée (habituellement, deux ans ou moins) et d'un solde de compte très peu élevé²².

Une rente viagère peut aussi être achetée auprès d'un assureur vie par un transfert de fonds à partir d'un REER immobilisé ou d'un CRI. Si l'on choisit une rente viagère, celle-ci verse aussi des prestations régulières au rentier.

22. Gouvernement du Canada. *Débloquage des fonds d'un régime de retraite ou d'un régime d'épargne retraite immobilisé*. [En ligne]. Information modifiée le 9 janvier 2019. [Document consulté le 27 juillet 2020]. <https://www.osfi-bsif.gc.ca/fra/pp-rr/faq/pages/ulfp-lrsp.aspx>

Un employé qui participe à un régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD) n'a d'autre choix que de transférer son épargne dans un compte immobilisé à son départ à la retraite. Il ne peut pas laisser son épargne-retraite dans le régime de son employeur. Il s'agit là d'une bonne occasion pour les représentants qui travaillent avec d'anciens participants à des RRCD de les aider à mieux investir leur épargne.

Un employé peut recevoir des rentes de retraite multiples de plusieurs régimes de retraite d'employeurs. Par exemple, l'employé ayant des droits acquis dans un régime à prestations déterminées chez un ancien employeur et dans un régime à cotisation déterminée chez un autre touche la rente de retraite du régime à prestations déterminées et un revenu distinct de son FRV, de son CRI, de son FRRP ou une rente représentant les cotisations versées au second employeur.

EXEMPLE

Roger, 58 ans, participe à un régime à cotisation déterminée chez son employeur, à Regina (Saskatchewan). Ce régime a été acquis il y a 14 ans. Licencié, Roger décide de transférer ses cotisations du régime de retraite dans un CRI, où il peut prendre des décisions de placement. Un an après sa mise à pied, Roger accepte un nouvel emploi. Cet employeur offre un régime de retraite à prestations déterminées. Roger adhère au régime. À la retraite, à l'âge de 67 ans, Roger transforme son CRI en FRRP. Il commence à faire des retraits réguliers du FRRP et touche un chèque de rente mensuelle du régime de retraite de son second employeur.

La participation à un RPA réduit le plafond de déduction du régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour l'année suivante. Ce montant s'appelle un facteur d'équivalence (FE). Le FE est déclaré sur le feuillet T4 de l'employé (État de la rémunération) ou T4A (État du revenu de pension, de retraite, de rente ou d'autres sources).

EXEMPLE

Heather reçoit un relevé T4 de son employeur indiquant un facteur d'équivalence de 4 366 \$ pour l'année civile qui vient de se terminer. Son plafond de déduction REER pour cette même année est de 7 880 \$. Toutefois, le facteur d'équivalence réduit son plafond de déduction à 3 514 \$ ($7\,880 \$ - 4\,366 \$$).

4.5.1 Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD)

Le régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) est considéré comme le summum des régimes de retraite. Il permet d'avoir un revenu à la retraite qui est connu d'avance, dure toute la vie, profite au conjoint survivant lorsque l'employé décède et est souvent indexé sur le coût de la vie. En conséquence, il contribue de façon fiable aux besoins de revenu à la retraite.

Le participant à un RRPD ne prend aucune décision de placement, et le promoteur du régime choisit des placements qui devront être suffisants pour fournir la rente promise à la retraite.

Le RRPD est fourni aux employés sur une base collective. Le RRPD peut être aussi instauré, sur une base individuelle, pour le propriétaire ou dirigeant d'une entreprise. Dans ce cas, on parle d'un « régime de retraite individuel (RRI) ».

4.5.1.1 Admissibilité au RRPD

Un régime peut être créé pour tous les employés d'une entreprise, ou pour une certaine catégorie d'entre eux. Par exemple, les employés syndiqués peuvent constituer une catégorie, tout comme les non-syndiqués. Chaque employé de la catégorie en question a le droit de participer au régime lorsqu'il a travaillé pendant la durée exigée pour adhérer.

L'employé à temps plein a le droit d'adhérer à un régime après deux ans d'emploi continu, ou de service, sauf si les conditions d'adhésion lui permettent de le faire avant.

L'employé à temps partiel, quant à lui, a le droit d'adhérer après 24 mois d'emploi. Il doit remplir un critère sur deux (selon celui qui est moindre), à savoir 700 heures de travail ou 35 % du maximum des gains annuels ouvrant droit à pension (MGAP) des deux années précédentes.

4.5.1.2 Cotisations au RRPD

Le promoteur du régime choisit un régime contributif ou non :

- Les employés et l'employeur cotisent à un régime contributif.
- Seul l'employeur cotise à un régime non contributif.

La cotisation patronale pour financer le régime de retraite est fondée sur une estimation actuarielle du montant nécessaire pour soutenir les retraites futures.

Dans le cas d'un régime contributif, l'employé peut faire des cotisations facultatives (CF) pour obtenir une retraite plus élevée. Ces cotisations sont déposées dans un compte distinct. Il fonctionne comme un régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD), dans lequel l'employé prend les décisions de placement. Ces régimes à deux niveaux sont dits « à double volet » ou mixtes.

L'employé ayant le droit d'adhérer à un RRPD de son employeur peut cotiser, à la fois, pour le service courant ou le service passé. C'est ce qui arrive quand un promoteur met en place un régime de pension; il reconnaît le service à titre rétroactif.

Le plafond de cotisation est fixé à 1/9^e de la somme disponible pour cotiser au régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD). Ce montant est établi en fonction de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

4.5.1.3 Prestations de RRPD

Le trait distinctif du RRPD, tel que mentionné, est que l'employé connaît, avant sa retraite, le montant de sa rente. Lorsqu'il atteint l'âge requis, le régime de retraite de l'employeur commence à lui servir sa rente mensuelle. L'employé la recevra toute sa vie, et une rente de retraite partielle sera versée au conjoint après le décès de l'employé.

Le montant de la rente est en général calculé selon une des trois manières suivantes :

- | | |
|---|--|
| ▪ selon les gains moyens de fin de carrière | Soit les gains moyens pendant les dernières années avant la retraite. |
| ▪ selon les gains moyens de carrière | Soit les gains moyens pendant toute la période de participation au régime. |
| ▪ selon une prestation forfaitaire | Soit un montant fixe pour chaque année de participation au régime. |

Le taux auquel s'accumulent les prestations ne peut excéder 2 % de la rémunération du participant au régime pour une année, jusqu'à un certain montant, qui constitue le plafond annuel.

Certains régimes augmentent la prestation, entièrement ou partiellement, en fonction des augmentations de l'indice des prix à la consommation (IPC), ce qui protège contre l'inflation.

Le participant à un RRPD peut décider de recevoir la valeur de rachat de sa pension au moment de sa retraite ou quand son emploi prend fin. La valeur de rachat est un paiement forfaitaire représentant la valeur actuelle de la pension. Un actuaire calcule la somme en tenant compte de nombreux facteurs, comme le taux d'intérêt et l'âge de l'employé. Les valeurs de rachat sont immobilisées, et la somme doit être transférée dans un autre compte aussi immobilisé comme un CRI. Lorsque l'employé reçoit la valeur actualisée, il devient le gestionnaire de sa caisse de retraite et en choisissant ses placements il tentera de se procurer un revenu de retraite viager pour lui-même et son conjoint.

Les participants à un RRPD peuvent voir leurs prestations menacées si le promoteur omet de cotiser au régime. Dans ce cas, le régime de retraite est alors considéré comme sous-financé.

À la suite du décès d'un participant à un RRPD, son conjoint a le droit de recevoir au moins 60 % de la rente de retraite. En l'absence de conjoint, un bénéficiaire peut toucher un paiement forfaitaire représentant la valeur de rachat de la rente de retraite.

4.5.2 Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD)

Dans le régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD), le montant versé à titre de revenu de retraite au participant est entièrement fondé sur les cotisations et le revenu de placement qui s'accumulent dans le régime. L'employeur ne prend aucun engagement quant au montant de la future rente. Par conséquent, le participant ne sait pas sur quel revenu il pourra compter pendant sa retraite.

Le participant au RRCD décide de l'investissement des cotisations. Il a le choix entre un certain nombre de placements et une option de placement par défaut. Celle-ci est utilisée quand le participant ne choisit aucun placement parmi les possibilités offertes.

En conséquence, le participant au régime assume une part de la responsabilité de la somme accumulée dont il disposera à la retraite, puisque ses décisions de placement ont une incidence sur la valeur ultime du régime. Bien entendu, la valeur est également déterminée par la somme et le moment des cotisations.

4.5.2.1 Admissibilité au RRCD

Bon nombre d'employeurs exigent que leurs employés à temps plein adhèrent à leur RRCD, tandis que d'autres leur laissent le choix. Les employés à temps partiel ont parfois le droit d'adhérer. Cette information peut être obtenue auprès de l'administrateur du régime.

Aucun délai d'admissibilité n'est exigé pour les employés à temps plein. Les employés à temps partiel peuvent être tenus de répondre aux mêmes exigences d'admissibilité que pour un RRPD.

4.5.2.2 Cotisations au RRCD

Les cotisations au RRCD peuvent être à la fois patronales et salariales. Les employeurs sont tenus de faire une cotisation minimale à leur régime. Les cotisations salariales ne sont pas obligatoires, et les cotisations facultatives (CF) peuvent être interdites.

Aucune cotisation n'est permise à un RRCD pour services passés.

La limite de cotisation annuelle est un montant fixé par la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

L'employeur renseigne l'employé sur les placements, et l'employé choisit le placement ou une option lui est attribuée par défaut.

4.5.2.3 Prestations du RRCD

Le revenu de retraite provenant d'un RRCD est le produit des cotisations versées, du moment du versement des cotisations et du rendement des placements. Aucune garantie n'est donnée quant à la somme qui sera versée comme revenu de retraite.

Le revenu de retraite d'un RRCD n'est pas versé par le régime de retraite de l'employeur ayant promu le RRCD. À la retraite, les fonds présents dans le régime doivent être transférés dans un compte immobilisé.

Comme indiqué précédemment, si le retraité n'a pas atteint l'âge auquel il doit commencer à percevoir son revenu de retraite, il peut laisser son épargne dans un compte d'épargne immobilisé. S'il doit commencer à percevoir son revenu de retraite, il transfère la valeur de son compte immobilisé dans un compte immobilisé permettant d'obtenir un revenu ou une rente viagère.

4.5.3 Régime de pension agréé collectif (RPAC)

Le RPAC est la forme de régime la plus nouvelle. Au Québec, on parle du régime volontaire d'épargne-retraite (RVER), qui doit être implanté si l'employeur a cinq employés ou plus et n'offre pas de régime de pension agréé.

Au provincial, l'administrateur enregistre le régime, puis l'offre à l'employeur et aux travailleurs autonomes. L'administrateur n'est pas un employeur, mais un tiers qui offre le RPAC et qui est chargé de son fonctionnement.

Le RPAC est un type de régime de pension semblable au régime à cotisation déterminée, sauf que les cotisations patronales ne sont pas obligatoires. Il a pour but de fournir un régime d'épargne-retraite à faible coût aux personnes qui n'adhèrent pas à un RPA ou aux régimes d'épargne patronaux comme le REER collectif.

Le régime est fondé sur la notion de cotisations mises en commun, ce qui signifie des coûts de participation moins élevés.

4.5.3.1 Admissibilité au RPAC

Les employés à temps plein ont tout de suite le droit d'adhérer au RPAC. Les employés à temps partiel doivent avoir cumulé 24 mois d'emploi continu. Lorsqu'ils y ont droit, les employés sont inscrits de manière automatique au régime choisi par un employeur participant. L'employé ne souhaitant pas adhérer au RPAC doit y renoncer dans les 60 jours après l'avis d'inscription.

4.5.3.2 Cotisations au RPAC

Les cotisations patronales et salariales ne sont pas obligatoires. Elles sont faites par retenues à la source ; cette cotisation prélevée sur le salaire facilite l'épargne.

La limite de cotisation annuelle est égale à la limite de cotisation du REER.

Il est possible d'effectuer les transferts dans un RPAC à partir d'un REER, d'un FERR ou d'un RPDB individuel.

Les cotisations sont placées selon les propositions de l'administrateur de régime.

4.5.3.3 Prestations du RPAC

Les fonds sont immobilisés avec les mêmes restrictions que celles des autres régimes de pension immobilisés. Par conséquent, le revenu de retraite sera déterminé par la quantité d'épargne, le moment du versement des cotisations, le rendement des placements et le type de choix de transfert utilisé pour les fonds immobilisés.

4.6 Régimes d'épargne patronaux

Des employeurs offrent à leurs employés des régimes d'épargne tels le régime de participation différée aux bénéfices ou le REER collectif. Les fonds de ces régimes ne sont pas immobilisés. Ils ne sont pas régis par la législation sur les normes des régimes de retraite. Les régimes d'épargne patronaux étudiés dans ce chapitre sont les suivants :

- régime de participation différée aux bénéfices (RPDB);
- régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC).

4.6.1 Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB)

Les entreprises offrent le RPDB pour partager une partie de leurs bénéfices avec les employés ayant adhéré au régime.

4.6.1.1 Admissibilité au RPDB

Le promoteur du RPDB décide quels employés peuvent adhérer au régime. Les actionnaires importants de l'entreprise et les membres de leur famille immédiate ne sont pas admissibles.

4.6.1.2 Cotisations au RPDB

Seul l'employeur cotise. Il n'y a pas de cotisation minimale exigée; le plafond de cotisation est fixé à 18 % de la rémunération annuelle du participant ou à 50 % du plafond du RRCD, selon le plus bas des deux.

Les droits sur le régime sont acquis en deux ans maximum.

La valeur d'un RPDB n'est pas immobilisée et un retrait peut avoir lieu lorsque le participant travaille encore.

Le participant contrôle l'investissement de la valeur du compte.

Les cotisations créent un facteur d'équivalence (FE), elles réduisent donc les droits de cotisation disponibles pour le REER. Tous les retraits sont imposables pour l'employé au même taux que le revenu courant.

4.6.1.3 Prestations du RPDB

Quand un participant à un RPDB prend sa retraite ou s'en va chez un autre employeur, il peut faire ce qui suit :

- recevoir le produit du régime en une somme forfaitaire;
- acheter une rente;
- transférer des fonds dans un REER ou dans un FERR.

À la retraite, le participant peut commencer à percevoir des prestations du régime.

Le participant qui ne prend pas sa retraite peut aussi transférer la valeur du régime dans un autre RPA ou RPDB.

4.6.2 Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC)

Le REERC est identique au régime enregistré d'épargne-retraite individuel (REER), sauf qu'il est proposé sur une base collective. Avec ce régime, les participants paient la plupart du temps des frais moindres que pour un régime individuel. Toutefois, il y a parfois moins de choix de placements.

Le REERC offre aussi l'avantage d'être un régime d'épargne par retenues sur le salaire; le participant peut donc profiter d'une épargne régulière à long terme.

Comme le régime est un REER, les caractéristiques du REER, comme le Régime d'accès à la propriété (RAP) ou le Régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP), sont offertes aux participants à un REERC.

4.6.2.1 Admissibilité, cotisations et prestations – REERC

Il n'y a pas de restriction à l'admissibilité au REERC.

Les cotisations sont faites par l'employé et parfois aussi par l'employeur. Les cotisations salariales sont déductibles d'impôt pour l'employé. Les cotisations patronales constituent un revenu imposable pour l'employé. Les cotisations au REER individuel et au REERC ne peuvent pas excéder le plafond de déduction total du REER de la personne pour l'année.

La valeur du régime n'est pas immobilisée. Le transfert peut se faire, entre autres :

- dans le REER ou le FERR individuel du participant;
- dans une rente;
- en espèces.

4.7 Régimes enregistrés individuels

Les régimes enregistrés individuels sont des comptes de placement personnels enregistrés à l'Agence du revenu du Canada (ARC) par l'institution qui détient le compte du régime. Cet enregistrement permet au propriétaire du régime de recevoir des avantages fiscaux n'existant pas dans les comptes non enregistrés.

Les régimes enregistrés sont offerts comme moyen d'épargner pour les fins suivantes :

- retraite (dans un REER et un FERR);
- épargne et investissement à l'abri de l'impôt (dans un CELI);

- coût de l'éducation postsecondaire (dans un REEE);
- coût de l'invalidité de longue durée (dans un REEI).

4.7.1 Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)

Les régimes d'épargne enregistrés sont structurés comme les régimes de pension agréés transférés dans des comptes immobilisés, avec une phase d'épargne et une phase du décaissement. Le REER représente la phase d'épargne. La phase de décaissement commence à l'échéance du REER (lorsque le titulaire du régime atteint l'âge de 71 ans) et que la valeur du régime est transférée dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ou une rente. Le régime peut en tout temps être liquidé et sa valeur encaissée.

Le REER est un programme d'épargne volontaire dans le but d'encourager l'épargne pour la retraite par des incitatifs fiscaux. Ils peuvent détenir des fonds distincts lorsque le REER est offert par une compagnie d'assurance vie.

Il existe trois types de comptes :

- le compte géré L'investisseur décide de ses placements parmi un choix limité le plus souvent aux CPG, aux fonds communs de placement et aux fonds distincts.
- le compte autogéré L'investisseur a un vaste choix de placements, notamment tous les placements offerts par un compte géré, plus de nombreux autres comme les actions, les obligations et les fonds négociés en bourse.
- le compte entièrement géré par un tiers Un gestionnaire de portefeuille professionnel crée et gère un portefeuille de placement sur mesure.

Il existe trois types de frais qui peuvent être imputés à un REER par l'institution financière qui détient le compte. Les frais administratifs ou de fiducie qui couvrent le coût de surveillance du compte par l'institution financière; les frais de placement pour l'achat, la vente et le virement entre les placements; des frais de modification de compte pour la clôture du compte, la modification du calendrier des retraits ou le retrait d'un montant forfaitaire.

Une personne peut posséder le nombre de REER souhaité. Toutefois, chaque compte peut imposer des frais et pour éliminer les frais en double, les titulaires de compte essaient de limiter le nombre de leurs comptes REER. Quel que soit le nombre de comptes, il ne faut pas dépasser le plafond annuel de cotisation pour l'ensemble des comptes.

Le type de REER peut révéler de nombreuses caractéristiques de son propriétaire :

- la tolérance au risque selon les types de placements dans le compte;
- l'expérience de placement ou le manque de connaissance en la matière selon la forme du compte (REER géré ou autogéré);

- la volonté d'épargner et le souci de prévoir des fonds pour la retraite selon la fréquence et le montant des cotisations ;
- les cotisations postérieures à la retraite indiquent l'utilisation de droits de cotisation à un REER non utilisés et, dans l'éventualité où un employé n'a obtenu aucune cotisation patronale, le transfert de l'épargne d'un compte non enregistré ;
- les cotisations à un régime de conjoint peuvent révéler le besoin de constituer un revenu de retraite pour le conjoint ou la volonté de partager le revenu de retraite et de réduire l'impôt.

Le REER offre les avantages fiscaux suivants :

- la cotisation à un REER est déduite du revenu imposable fédéral et provincial, pouvant placer le contribuable dans une tranche de revenu inférieure, ce qui réduit alors son taux d'imposition marginal ;
- le revenu de placement gagné dans le REER n'est pas imposé tant qu'il n'est pas retiré, ce qui permet de conserver une somme importante dans le compte aux fins de placement et de croissance.

Les titulaires de REER peuvent utiliser la valeur de leur compte pour le Régime d'accès à la propriété (RAP) ou le Régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP). Les deux régimes permettent au titulaire d'effectuer un retrait à l'abri de l'impôt de son REER. Le RAP exige que le retrait soit utilisé au moment de l'achat ou de la construction d'une maison admissible pour la personne, ou pour une personne invalide ayant un lien de parenté. Le retrait du REEP sert à financer les études à temps plein, ou la formation d'un adulte ou de son conjoint.

Les deux régimes limitent le montant retiré et précisent les conditions d'utilisation des fonds et de remboursement. Si le remboursement n'a pas lieu selon les conditions du régime, il peut être ajouté au revenu imposable comme pénalité.

4.7.1.1 Admissibilité et cotisations au REER

Afin de cotiser à un REER personnel, il faut :

- cotiser avant d'atteindre l'âge limite de cotisation, soit le 31 décembre de l'année au cours de laquelle le titulaire du compte atteint 71 ans ;
- avoir un revenu gagné pendant l'année précédente ;
- avoir produit une déclaration de revenus pour l'année précédente dans laquelle un revenu d'entreprise ou d'emploi a été déclaré ;
- disposer de droits de cotisation à un REER pour une année précédente parce que le titulaire de compte n'a pas versé la cotisation maximale à laquelle il avait droit pour cette année en question. De cette manière, les droits de cotisation à un REER sont reportés aux années suivantes, ce qui s'appelle officiellement la « disposition de report des droits de cotisation ».

Il est possible de cotiser dans un REER toute l'année. L'Agence du revenu du Canada (ARC) fixe une date limite des cotisations pour l'année antérieure, en général 60 jours après le 31 décembre.

Le plafond de cotisation annuelle est le moindre de ce qui suit :

- 18 % du revenu gagné pour l'année antérieure ;
- plafond fixé pour l'année.

Le revenu gagné est principalement composé du revenu d'emploi, de la pension alimentaire, du revenu locatif et du revenu d'entreprise. Ne sont pas inclus dans le revenu gagné les prestations de retraite ou le revenu de placement.

EXEMPLE

Sarah a gagné 40 000 \$ par an en travaillant dans un centre d'appels au cours des deux dernières années. Elle a pu économiser environ 1 000 \$ par an dans son REER. D'après son revenu, elle pourrait contribuer jusqu'à 7 200 \$ par année ($40\,000 \$ \times 18 \%$). La différence de 6 200 \$ ($7\,200 \$ - 1\,000 \$$) entre sa cotisation et le plafond de cotisation n'est pas utilisée, ni la 1^{re} année ni dans la 2^e. Grâce à la disposition de report du REER, cette différence s'accumule et est transférée sur les années suivantes. Dans 5 ans, d'après son revenu (40 000 \$) et son niveau de cotisation annuelle (toujours de 1 000 \$), Sarah aura accumulé 31 000 \$ ($6\,200 \$ \times 5 \text{ ans}$) de droits de cotisation à son REER.

Sont déduits du plafond annuel de cotisation pour la personne :

- le facteur d'équivalence (FE) : le montant alloué pour la participation dans un RPA ou un RPDB au cours de l'année antérieure ;
- la cotisation au REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait.

En plus de la somme pouvant être versée comme cotisation au REER tous les ans, le titulaire du régime peut se servir de ses droits de cotisation inutilisés s'il n'a pas versé la cotisation maximale les années précédentes.

Le titulaire peut verser des cotisations à son REER jusqu'à concurrence d'un montant maximum de 2 000 \$ de plus que son maximum déductible. Cette cotisation n'est pas déductible d'impôt immédiatement et elle s'accroît sur la base d'un impôt différé. Si le titulaire du régime cotise plus que les 2 000 \$ autorisés, une pénalité fiscale de 1 % par mois s'applique à cette cotisation excédentaire.

Lorsque des fonds sont transférés dans un REER à partir d'un RPDB, d'un REERC ou d'un autre REER, le transfert n'est pas considéré comme une cotisation.

4.7.1.2 REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait

Le REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait est financé par le cotisant (mari, femme ou conjoint de fait) qui a gagné un revenu et possède des droits de cotisation, au profit de son époux, épouse ou conjoint de fait. Ce régime de conjoint est une façon pour le conjoint dont le taux d'imposition est plus élevé de transférer pendant la retraite un revenu à l'autre conjoint dont le taux d'imposition est moins élevé. Le fractionnement du revenu peut réduire l'impôt sur le revenu total du couple.

Les cotisations au REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait sont fondées sur les droits de cotisation du cotisant et réduisent ses droits de cotisation au REER.

EXEMPLE

Julie a des droits de cotisation de 9 600 \$ cette année pour son REER. Elle établit un REER au profit de son conjoint de fait, Tony. Elle dépose 2 500 \$ dans le REER de Tony. À présent, la cotisation de Julie dans son propre REER ne peut excéder 7 100 \$ ($9\,600 \$ - 2\,500 \$$).

Lorsqu'ils prendront leur retraite, Julie sera dans une tranche d'imposition supérieure à Tony en raison de ses prestations de retraite et d'autres revenus privés. Si elle n'avait pas établi le régime au profit de Tony, tous ses retraits de REER en tant que revenu seraient imposés à son taux d'imposition marginal. Toutefois, grâce au régime au profit du conjoint, les retraits du régime de Tony seront imposés à son taux d'imposition marginal, inférieur à celui de Julie.

Si le conjoint qui a reçu des fonds dans son REER de la part du conjoint cotisant fait un retrait du régime dans l'année du dépôt, ou dans les deux années civiles suivant cette année-là, le montant du retrait (jusqu'à concurrence du montant cotisé) sera ajouté au revenu imposable du conjoint cotisant au cours de l'année du retrait. Autrement dit, si le retrait provient de la combinaison de la cotisation versée et de la croissance de cette somme, seule la partie du retrait provenant de la cotisation sera réattribuée au conjoint cotisant, et non la partie correspondant à la croissance de cette cotisation.

Le fait de posséder un REER au profit de son conjoint peut prolonger l'avantage fiscal des cotisations au-delà de l'âge de 71 ans si le conjoint bénéficiaire est plus jeune. Il est possible de cotiser jusqu'à ce que ce dernier atteigne la fin de l'année de son 71^e anniversaire, date à laquelle son REER arrive à échéance.

4.7.1.3 Retraits du REER

Des retraits peuvent être faits du REER en tout temps. L'institution financière détentrice du compte est obligée de conserver une partie du retrait comme retenue d'impôt à la source. Toutefois, cette retenue représente une avance et non l'impôt total à payer sur ce retrait du REER. Le solde de l'impôt à payer sera calculé au moment de la production de la déclaration de revenus.

Les taux de retenue d'impôt fédéral à la source ne sont pas les mêmes pour les résidents du Québec et pour les résidents du reste du Canada. Le taux de retenue d'impôt fédéral à la source augmente en proportion du retrait, tel qu'illustré au tableau 4.1.

TABLEAU 4.1

Retenue d'impôt fédéral à la source sur les retraits de REER²³

RETRAIT	RETENUE D'IMPÔT FÉDÉRAL HORS QUÉBEC	RETENUE D'IMPÔT FÉDÉRAL AU QUÉBEC
0 – jusqu'à concurrence de 5 000 \$	10 %	5 %
5 001 \$ – jusqu'à concurrence de 15 000 \$ inclusivement	20 %	10 %
15 001 \$ ou plus	30 %	15 %

Les résidents du Québec effectuant un retrait de leur REER (peu importe le montant) sont soumis à une retenue supplémentaire à la source de 15 % pour l'impôt provincial du Québec.

4.7.1.4 Échéance du REER

À la fin de l'année de son 71^e anniversaire, le titulaire de compte REER doit transférer les fonds dans un compte qui verse un revenu afin de maintenir le report d'impôt. Sinon, il peut encaisser le contenu du REER et payer l'impôt correspondant.

Parmi les options de placement qui versent un revenu, aussi appelées « options à l'échéance », se trouve le fonds enregistré de revenu de retraite (FERR). Les placements dans le REER peuvent être transférés en nature dans un FERR, auquel cas ils sont seulement transférés du REER dans le FERR sans devoir être vendus. Ce serait le cas, par exemple, si les sommes accumulées au titre d'un REER ont été investies dans des fonds distincts, car ces sommes peuvent faire l'objet d'un transfert d'un REER à un FERR.

Les autres options de transfert à l'échéance sont la rente certaine jusqu'à 90 ans et la rente viagère. Ces deux options nécessitent la liquidation des placements du REER afin de transférer le produit de la vente dans un contrat de rente.

Il n'est pas indispensable de choisir une seule option. Les fonds du REER peuvent être répartis entre les options disponibles, par exemple, entre un FERR et une rente viagère. Le titulaire du régime souhaite peut-être une certaine souplesse, à l'avenir, pour son revenu, ce que le FERR peut lui apporter. Par exemple, il peut acheter une rente pour avoir un revenu régulier garanti sa vie durant.

23. Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Gerezmeuxvotreargent.ca. *Retirer des fonds de votre régime enregistré d'épargne-retraite avant de prendre votre retraite*. [En ligne]. Information modifiée le 15 juin 2018. [Document consulté le 27 juillet 2020].

<https://www.gerezmeuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/regimes-enregistres-depargne-retraite/retirer-des-fonds-de-votre-regime-enregistre-depargne-retraite-avant-de-prendre-votre-retraite/>

4.7.1.5 Décès du titulaire d'un REER

Un bénéficiaire admissible ou un bénéficiaire (y compris la succession) peut être nommé au titre d'un REER pour recevoir la valeur du compte au décès du titulaire du REER.

Un bénéficiaire admissible sans le cadre d'un REER est l'époux ou le conjoint de fait, ou un enfant ou petit-enfant financièrement à la charge du titulaire en raison d'un handicap physique ou mental. Ce choix de bénéficiaire maintient le report d'impôt du compte.

Lorsqu'un bénéficiaire admissible est nommé, la valeur du REER au décès du titulaire est transférée au bénéficiaire et déclarée dans la déclaration de revenus du bénéficiaire pour l'année en question. Lorsque le bénéficiaire est le conjoint et qu'il verse la somme reçue dans un REER, un FERR, un RPAC, un RRS ou une rente admissible au cours de l'année où la somme est versée (ou dans les 60 jours par la suite), le conjoint peut demander une déduction fiscale pour réduire le revenu reçu.

Un enfant handicapé financièrement à la charge du titulaire a droit aux mêmes options de transfert que le conjoint (REER, RPAC, RRS, FERR, rente) et une option pour cotiser à un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI).

Dans le cas d'un enfant qui n'est pas handicapé, mais qui est financièrement à la charge du titulaire, la rente est la seule option offerte pour transférer les fonds. La rente peut verser des paiements pendant une période maximale de 18 ans, moins l'âge de l'enfant ou du petit-enfant au moment de la souscription de la rente. Les paiements de rente doivent commencer au plus tard un an après la souscription.

Les bénéficiaires ne se limitent pas aux conjoints ou aux enfants; n'importe qui peut être nommé bénéficiaire d'un REER. Dans ce cas, le compte sera fermé. L'ARC considérera que le titulaire décédé a reçu la juste valeur marchande (JVM) de tous les actifs détenus dans le REER au moment du décès. La déclaration de revenus du titulaire décédé inclura cette somme et tous les autres produits reçus au titre du régime dans l'année du décès. Par conséquent, la somme est incluse dans le revenu de la personne décédée et l'impôt est payé par la succession.

4.7.2 Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)

Le fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) constitue une option à l'échéance de paiement de revenu pour le REER. Le FERR est constitué par le transfert de la valeur d'un REER.

Le FERR maintient le report d'impôt du REER.

Tout comme un titulaire de REER, la personne détenant un FERR est responsable de ses décisions relatives au type de compte (géré ou autogéré) qu'il choisira. Les options de placements dans un FERR sont identiques à celles d'un REER.

4.7.2.1 Retraits d'un FERR

Le titulaire d'un FERR, appelé le rentier, est tenu d'effectuer un retrait minimum annuel de son compte. Il n'y a pas de retenue d'impôt à la source sur le retrait minimum, mais celui-ci sera considéré comme un revenu imposable au moment de la déclaration fiscale pour l'année d'imposition.

en question. Une retenue d'impôt à la source s'applique à tout montant de retrait excédentaire au montant minimum prescrit.

Le retrait minimum est un pourcentage du compte qui augmente avec l'âge, tel qu'expliqué au tableau 4.2. Le pourcentage exigé est fondé sur la valeur du FERR et sur l'âge du titulaire au 1^{er} janvier de l'année du retrait. Pour prolonger la durée du compte, les retraits peuvent être établis selon l'âge du conjoint plus jeune. Pour cela, il faut le choisir au préalable pour calculer le retrait minimum annuel.

Pendant la pandémie de coronavirus en mars 2020, il a été décidé de réduire l'exigence de retrait annuel du FERR de 25 %, comme il est indiqué dans le tableau suivant. Même si la réduction n'est indiquée que pour 2020, il se peut qu'elle demeure en place après 2020. Cette mesure démontre que des modifications peuvent être apportées à de tels programmes; ils ne sont pas figés dans le béton. Un représentant devrait toujours s'assurer que l'information est exacte et à jour avant de la communiquer à un client.

TABLEAU 4.2

Retrait minimum annuel du FERR avant mars 2020, réduit de 25 % à compter de mars 2020

ÂGE AU 1 ^{ER} JANVIER	POURCENTAGE MINIMUM DU FERR DEVANT ÊTRE RETIRÉ ANNUELLEMENT	ÂGE AU 1 ^{ER} JANVIER	POURCENTAGE MINIMUM DU FERR DEVANT ÊTRE RETIRÉ ANNUELLEMENT
65	4,00 %	81	7,08 %
66	4,17 %	82	7,38 %
67	4,35 %	83	7,71 %
68	4,55 %	84	8,08 %
69	4,76 %	85	8,51 %
70	5,00 %	86	8,99 %
71	5,28 %	87	9,55 %
72	5,40 %	88	10,21 %
73	5,53 %	89	10,99 %
74	5,67 %	90	11,92 %
75	5,82 %	91	13,06 %
76	5,98 %	92	14,49 %
77	6,17 %	93	16,34 %
78	6,36 %	94	18,79 %
79	6,58 %	95	20,00 %
80	7,08 %		

Tous les retraits sont entièrement imposables à titre d'intérêts. Peu importe les investissements dans le compte, et qu'il y ait eu ou non des gains ou des pertes en capital et des dividendes accumulés, les retraits sont tous imposés comme un revenu d'intérêts. Par conséquent, il n'y a aucun avantage fiscal à investir dans des actions à l'intérieur d'un REER ou d'un FERR. L'avantage des actions tient à leur taux de rendement potentiellement supérieur et à leur possibilité d'augmenter la valeur globale du compte.

Le retrait minimal n'a pas à être encaissé en argent. Et tout comme une somme peut être transférée « en nature » d'un REER à un FERR, un transfert « en nature » peut être fait à partir d'un FERR, c'est-à-dire que le titulaire d'un FERR peut transférer son placement dans un compte de placement non enregistré ou un CELI sans devoir vendre son placement au préalable. Par exemple, pour satisfaire les exigences de retrait minimum, un FCP dans le FERR peut être transféré dans un CELI sans devoir vendre son placement au préalable. Par exemple, pour satisfaire l'exigence de retrait minimum du FERR, des parts d'un FCP détenues dans le FERR peuvent être transférées dans un CELI. Toutefois, l'impôt s'applique comme si la somme transférée avait été versée comptant.

Les retraits du compte FERR ne sont pas plafonnés, ce qui peut donner au titulaire de compte une certaine souplesse et la capacité de payer des dépenses imprévues. Cela peut également entraîner l'épuisement des fonds à un rythme plus rapide et être assujéti au risque de longévité.

4.7.2.2 Décès du titulaire de FERR

Contrairement à un REER, un FERR vise avant tout le versement régulier de revenus. La personne qui touche ces paiements est le rentier. Au décès du rentier, un rentier remplaçant du compte peut recevoir ces paiements. Le rentier remplaçant doit être un conjoint ou un conjoint de fait.

Un rentier remplaçant peut choisir parmi les options suivantes :

- Il peut remplacer la personne décédée à titre de titulaire du FERR et continuer de recevoir les paiements qui étaient versés à la personne décédée.
- Il peut transférer les actifs en nature dans son propre FERR et continuer de recevoir les paiements qui étaient versés à la personne décédée.
- Il peut transférer les actifs du FERR en nature dans son REER, ce qui n'aura aucun effet sur ses droits de cotisation au REER.

Il n'y a aucune incidence fiscale pour la succession s'il existe un rentier remplaçant.

Par ailleurs, un conjoint ou conjoint de fait, ainsi qu'un enfant ou petit-enfant financièrement à la charge du rentier initial en raison d'un handicap physique ou mental peut être nommé bénéficiaire admissible.

Tout comme n'importe qui peut être désigné bénéficiaire d'un REER, toute personne peut être nommée bénéficiaire d'un FERR. Un bénéficiaire n'aura pas à payer l'impôt sur toute somme versée au titre du FERR si celle-ci a été incluse dans le revenu du rentier décédé. En l'absence de désignation de bénéficiaire, le FERR fait partie de la succession et est assujéti aux frais

d'homologation en fonction de la province où est située la succession. La valeur du FERR est incluse à titre de revenu dans la dernière déclaration de revenus du titulaire du FERR et est imposée en conséquence.

4.7.3 Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)

Le CELI est précisément ce que dit son nom : un compte d'épargne libre d'impôt. Cela signifie que le revenu généré par les cotisations versées (par exemple, les gains en capital) et les montants retirés du compte sont non imposables. Un CELI peut servir n'importe quel objectif d'épargne.

Une personne âgée de 18 ans ou plus ayant un numéro d'assurance sociale valide peut ouvrir un CELI.

Le CELI est un compte enregistré. Il est recommandé pour les personnes dont les retraits au titre d'un régime enregistré ont déjà été assujettis à l'impôt et pour celles qui veulent éviter une imposition supplémentaire de leur épargne. Par exemple, un retrait d'un FERR est assujetti à l'impôt. Mais il est possible que le titulaire du FERR n'utilise pas la totalité du montant retiré pour subvenir à ses besoins. S'il dépose ce montant dans un compte autre qu'un CELI et que ce montant génère un rendement de placement, le titulaire devra encore payer de l'impôt relativement à ce rendement. Mais s'il dépose ce même montant dans un CELI, il ne sera pas imposé.

4.7.3.1 Cotisations au CELI

Les cotisations au CELI ne sont pas déductibles d'impôt.

Elles sont assujetties à un plafond annuel. Toutefois, le montant de la cotisation n'est pas calculé sur le revenu gagné (à la différence du REER). Par conséquent, la personne qui ne travaille pas et qui touche de l'argent peut le verser dans un CELI. En contrepartie, elle ne peut pas cotiser à un REER, car elle n'a pas accumulé de droits de cotisation à ce régime.

EXEMPLE

Sandy a pris sa retraite l'an passé. Cette année, elle ne travaille pas. Sa tante décède et lui laisse un héritage de 50 000 \$. Sandy ne peut pas verser la somme dans un REER, parce qu'elle n'a pas de revenu gagné ni de droits de cotisation inutilisés disponibles. Toutefois, elle peut faire un dépôt dans un CELI pour un montant égal aux droits de cotisation inutilisés du CELI.



Le compte CELI offre une vaste gamme d'options de placement, tout comme dans un REER, y compris les CPG, actions, obligations, fonds communs de placement et fonds distincts.

Les droits de cotisation inutilisés au cours d'une année donnée sont reportés aux années ultérieures, tout comme pour le REER.

Des cotisations excédentaires peuvent se produire lorsqu'un retrait et un dépôt sont effectués la même année. Ces cotisations sont pénalisées. Des frais de 1 % par mois sont appliqués à toute cotisation excédentaire jusqu'au retrait de l'excédent. S'il est estimé que la cotisation excédentaire a été délibérée, les gains de placement sur l'excédent sont imposés à 100 %. Pour garantir l'absence de pénalité, aucun dépôt ne doit être fait la même année qu'un retrait.

4.7.3.2 Retraits d'un CELI

Un retrait peut être effectué en tout temps. Il peut servir pour faire une nouvelle cotisation au cours de toute année suivant l'année du retrait, en plus du plafond de cotisation pour l'année en cours.

Aucun impôt n'est exigible sur le retrait.

Le revenu gagné dans un CELI et les retraits du compte n'ont pas d'incidence sur l'admissibilité aux prestations fédérales calculées en fonction du revenu, comme la Sécurité de la vieillesse et le Supplément de revenu garanti (SRG).

Dans les provinces assujetties à la common law, un titulaire remplaçant ou un bénéficiaire peut être désigné au titre d'un CELI pour continuer à profiter du compte, si le propriétaire décède. Au Québec, la valeur du compte est incluse dans la succession afin que les héritiers puissent en bénéficier. Si un conjoint est désigné comme l'héritier du CELI, celui-ci peut procéder au roulement des sommes du CELI dans un compte personnel sans que cela n'ait d'effet sur les droits de cotisation non utilisés s'il fait les démarches dans les délais prescrits et présente le formulaire de l'ARC requis.

Le titulaire remplaçant doit être le conjoint ou le conjoint de fait. Il devient le titulaire de compte et le compte est maintenu.

Le bénéficiaire désigné peut recevoir la valeur du compte et ne payer de l'impôt que sur la croissance du compte entre le décès de son titulaire et le moment où il touche l'héritage.

4.7.4 Régime enregistré d'épargne-études (REEE)

Le REEE est un régime enregistré visant à encourager l'épargne afin de payer les études supérieures. Bien qu'utilisé pour les enfants la plupart du temps, il peut servir à tout âge. Dans un compte REEE, l'épargne croît sur la base de l'impôt différé et elle peut être complétée par des subventions fédérales pour les enfants âgés de 17 ans et moins.

La personne qui ouvre le régime s'appelle le « souscripteur ». La personne qui touche les prestations du REEE s'appelle le « bénéficiaire ».

4.7.4.1 Types de régimes REEE

Il existe deux fournisseurs de REEE : les institutions financières et les courtiers en plans de bourses d'études. Le REEE proposé par ces courtiers ne fait pas l'objet du présent manuel.

Les institutions financières offrent les REEE individuels et familiaux.

Le régime individuel a un bénéficiaire unique. Toute personne peut l'ouvrir et y cotiser. Le régime familial peut avoir plusieurs bénéficiaires et chaque bénéficiaire doit être lié au souscripteur.

4.7.4.2 Cotisations au REEE

Il existe un plafond à vie de cotisation par bénéficiaire, soit 50 000 \$, que le REEE soit un régime individuel ou familial. Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt. Les cotisations sont essentielles pour avoir droit à la Subvention canadienne pour l'épargne-études (SCEE) et au Bon d'études canadien (BEC).

La SCEE est versée par le gouvernement fédéral pour compléter les cotisations individuelles. Peu importe le revenu familial, la SCEE de base peut être versée jusqu'à concurrence de 500 \$ par année. La subvention n'a pas à être remboursée au gouvernement si le bénéficiaire poursuit des études postsecondaires. Un maximum s'applique au montant de la subvention par bénéficiaire au cours de la durée de vie du régime. La demande de SCEE est faite par l'institution financière où est ouvert le compte REEE. La SCEE est une excellente façon de bonifier l'épargne pour les études postsecondaires.

Une SCEE supplémentaire peut être versée dans un REEE pour les familles à faibles revenus et à revenus moyens. Si le montant total de la subvention pour une année n'est pas reçu, il se capitalise et est reporté jusqu'à la fin de l'année au cours de laquelle le bénéficiaire atteint l'âge de 17 ans.

Le Bon d'études canadien (BEC) verse également une subvention supplémentaire aux souscripteurs à faibles revenus. Certaines provinces offrent aussi des mesures incitatives pour épargner en vue de payer des études postsecondaires.

Les cotisations au REEE peuvent être investies dans les produits offerts par l'institution financière détentrice du compte. Il existe une vaste gamme d'options de placement. En l'absence de retrait, il n'y a pas d'impôt à payer sur la valeur du régime, notamment sur la croissance du placement.

4.7.4.3 Retraits du REEE

Le bénéficiaire du REEE (c'est-à-dire l'étudiant) reçoit des retraits du régime : les paiements d'aide aux études (PAE). Les PAE sont seulement versés lorsque l'étudiant est inscrit dans un programme d'enseignement admissible.

Le PAE comprend les éléments suivants : la Subvention canadienne pour l'épargne-études, le Bon d'études canadien, tout montant versé en provenance d'un programme d'épargne-études provincial et les gains réalisés sur l'argent épargné dans le REEE. Les retraits du bénéficiaire sont soumis à l'impôt. Comme la plupart des étudiants ont très peu de revenus, les PAE sont en général libres d'impôt.

4.7.5 Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)

Le REEI est un régime enregistré d'épargne créé pour aider les parents et d'autres personnes à épargner afin de couvrir les besoins financiers à long terme de l'enfant ou d'une personne souffrant d'un handicap grave et prolongé de ses fonctions physiques ou mentales.

4.7.5.1 Admissibilité au REEI

La personne handicapée est admissible comme bénéficiaire si elle remplit les conditions suivantes. Elle doit être :

- admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées (montant d'invalidité);
- résidente canadienne;
- âgée de moins de 60 ans (si elle a 59 ans, elle doit faire une demande avant la fin de l'année civile de son 59^e anniversaire);
- détentrices d'un numéro d'assurance sociale.

4.7.5.2 Cotisations au REEI

Les cotisations ne sont pas déductibles d'impôt. Il existe un plafond à vie de cotisation privée au REEI de 200 000 \$. Il n'y a pas de plafond annuel de cotisation.

Les cotisations privées proviennent de l'épargne ordinaire, de cotisations forfaitaires comme un héritage ou une prestation de décès d'une police d'assurance vie ou d'un roulement de REER, FERR ou RPA de personne défunte.

Le gouvernement fédéral peut verser une Subvention canadienne pour l'épargne-invalidité équivalente pouvant aller jusqu'à 300 % des cotisations privées, selon le montant contribué et le revenu familial du bénéficiaire.

Il existe une subvention annuelle maximale et un plafond à vie. Les subventions sont versées dans le REEI jusqu'à la fin de l'année civile au cours de laquelle le bénéficiaire atteint l'âge de 49 ans.

Le gouvernement peut aussi verser un Bon canadien pour l'épargne-invalidité tous les ans dans le REEI des personnes à faibles revenus ou à revenus modestes, sous réserve d'un plafond à vie. Le Bon est versé dans un REEI, même en l'absence de cotisation au régime, jusqu'à la fin de l'année civile au cours de laquelle le bénéficiaire atteint l'âge de 49 ans.

Une disposition de report est prévue dans le régime : les droits inutilisés aux subventions et bons, au cours des 10 dernières années (à compter de 2008), peuvent être réclamés pour les REEI existants ou pour des REEI ouverts au mois de janvier 2011, ou à partir de cette date.

Le montant de subvention et de bon dépend du revenu familial du bénéficiaire au cours de ces années-là. Le montant de la subvention reçu dépend aussi du montant cotisé au REEI.

Les subventions et les bons sont payés sur les droits inutilisés, jusqu'à concurrence d'un plafond annuel.

4.7.5.3 Paiements du REEI

Seul le bénéficiaire du REEI ou son représentant légal peut toucher des paiements.

Il en existe deux types.

Le premier type de paiement est le Paiement d'aide à l'invalidité (PAI). Le PAI est un paiement unique ne pouvant être reçu que si les cotisations privées dans le régime sont supérieures à celles du gouvernement.

Le deuxième type de paiement est le Paiement viager pour invalidité (PVI).

Le PVI est constitué d'une série de paiements. Une fois que le bénéficiaire du régime demande un PVI, ces paiements lui sont faits, au moins une fois par an, jusqu'à la fin du régime ou au décès. Le PVI doit commencer au plus tard aux 60 ans du bénéficiaire.

Le revenu de placement gagné dans le régime s'accumule à l'abri de l'impôt. Toutefois, les subventions, bons et revenus de placement gagnés dans le régime sont inclus dans le revenu du bénéficiaire aux fins de l'impôt lorsqu'ils sont versés à partir du REEI.

4.8 Profil d'investisseur

L'ensemble de tous les renseignements obtenus dans le profil donne une idée générale de la situation financière du client. Cette idée s'éclaircit tout à fait une fois :

- les résultats financiers analysés ;
- les besoins mis en évidence ;
- les risques établis.

4.8.1 Résultat de l'analyse financière

L'analyse financière montre :

- le montant d'argent épargné ;
- le montant disponible pour répondre aux besoins et objectifs actuels et futurs ;

- les restrictions de revenu existantes, comme pour les comptes immobilisés ;
- l'obligation d'ouvrir ou pas de nouveaux régimes et comptes ;
- le rendement des placements actuels.

Cette analyse révèle également si l'approche actuelle en matière d'épargne et de placement est adaptée et répondra aux objectifs de l'investisseur, ou si des changements sont indispensables. Elle fournit une information quantitative, plus précisément, sur les sommes d'argent disponibles et nécessaires.

Enfin, il est possible de formuler une nouvelle stratégie afin de corriger les points faibles mis en évidence et de rapprocher l'investisseur de ses objectifs.

4.8.2 Résultat de l'analyse des besoins

L'analyse des besoins est plus orientée vers une information qualitative, soit ce qui est important pour l'investisseur. Celui-ci doit classer ses besoins selon un ordre de priorité afin de pouvoir les combiner avec les données financières et de fixer des objectifs.

4.8.3 Détermination de la tolérance au risque

La tolérance au risque et la capacité de prendre des risques sont les éléments qui forment le profil de risque de l'investisseur. Il est essentiel que le représentant détermine le profil de risque avec exactitude. Pour y parvenir, il tient compte des deux éléments et les compare au risque associé à un placement. Il analyse les réponses aux questions suivantes :

« Quelle est la réaction du client à la perte d'argent sur son placement? » (fondement de la tolérance au risque).

« Peut-il se permettre des pertes et, si c'est le cas, jusqu'à combien? » (fondement de la capacité à prendre des risques).

« Quel est le niveau de risque établi pour le placement? » (l'objectif est d'harmoniser le risque qui convient à l'investisseur avec le risque associé au produit).

Les réponses à ces questions obligent le représentant à comprendre certaines choses essentielles sur les risques et sur son sujet étroitement relié, les rendements.

La tolérance au risque exprime le sentiment de l'investisseur à l'égard d'une perte éventuelle du capital investi. Elle est habituellement indiquée sur une échelle variant de nulle à élevée; une tolérance moyenne se situe entre ces deux extrêmes.

Les placements dans des fonds sont notés sur l'échelle de risque suivant cinq mesures : faible, faible à moyen, moyen, moyen à élevé et élevé. L'investisseur indique les mesures qui correspondent à sa tolérance personnelle au risque ou son représentant le guide à cette fin au moyen d'une analyse des besoins. Par conséquent, lorsqu'il est établi que l'investisseur a une tolérance moyenne à faible, le placement lui convenant le mieux est l'un de ceux auxquels un risque moyen à faible ou inférieur a été attribué.

Évaluer la tolérance au risque d'un investisseur est un exercice périlleux. De nombreux facteurs psychologiques doivent être pris en compte et il est hasardeux de se fier uniquement à l'opinion de l'investisseur. La tendance des investisseurs individuels à surévaluer grandement et de façon constante leur tolérance au risque est bien connue. Leur tolérance réelle est souvent moins élevée que dans la réalité. Il arrive aussi fréquemment que le comportement des investisseurs contredise leurs paroles. Ce phénomène est illustré par le fait que des investisseurs ayant affirmé avoir une faible tolérance au risque investissent dans des placements dont le risque est moyen à élevé ou élevé, comme un fonds d'actions. D'autres indiquent une tolérance élevée, mais ne sont à l'aise qu'avec des placements garantis (à faible risque). Pour évaluer la tolérance au risque, le représentant doit prendre le temps de discuter avec le client afin de comprendre ses motivations, ses craintes et ses espoirs, de façon à dresser un portrait précis du client et non seulement de son opinion sur la question.

La tolérance au risque est un facteur qui peut évoluer au fil du temps et qui devrait être revu périodiquement avec le client. Un changement touchant le revenu, l'âge, l'état matrimonial ou l'emploi pourrait accroître ou réduire la tolérance de l'investisseur au risque.

EXEMPLE

Alex pense qu'il peut tolérer un certain degré de risque dans ses placements et lorsque Maurice, son conseiller, lui pose la question, il déclare avoir une tolérance allant de moyenne à élevée. Pour Alex, cela signifie qu'il serait prêt à subir une perte maximale de 8 % du capital investi. Or, selon l'interprétation de Maurice, ce pourcentage serait plutôt de 15 %. Si Maurice investissait l'argent de son client conformément à cette évaluation, la tolérance au risque d'Alex serait dépassée et il prendrait alors un risque beaucoup plus grand que souhaité.

Par ailleurs, le représentant ne peut se fier aux risques que l'investisseur prend dans sa vie ou à son mode de vie pour déterminer sa tolérance au risque financier. Des travaux de recherche indiquent que les gens qui prennent des risques dans d'autres sphères de leur vie, par exemple ceux qui conduisent une motocyclette ou sautent en parachute, prendront des risques équivalents au moment de choisir des placements. Par contre, d'autres recherches révèlent que les choix de vie et les choix financiers sont deux choses complètement différentes et qu'une tolérance élevée dans l'un ne se traduit pas par la même tolérance dans l'autre. Il s'agit de l'approche la plus prudente et de celle qu'il convient d'adopter pour conseiller un niveau de risque adéquat.

Les investisseurs peuvent aussi avoir différents degrés de tolérance au risque selon les objectifs de placement. Pour certains objectifs, comme l'épargne en vue de la retraite, il n'y a pas de compromis lorsqu'il s'agit d'établir la perte que l'investisseur est prêt à subir. Pour d'autres, comme l'épargne en vue de vacances, la tolérance au risque peut être beaucoup plus élevée.

L'horizon temporel de l'investisseur devrait être lié à sa tolérance au risque : habituellement, plus l'horizon est court, plus la tolérance doit être faible, car le temps est le meilleur ami de l'épargne – plus le temps disponible pour investir est long, meilleure est la probabilité que l'argent investi fructifie et procure un rendement positif. Lorsque le temps disponible est court, l'investisseur n'a pas le luxe d'attendre pour récupérer l'argent perdu, le cas échéant. Il ne peut se permettre aucune perte. Ainsi, sa tolérance au risque est nulle ou très faible.

EXEMPLE

Nathalie et Marc épargnent en vue de la retraite, qui est prévue dans trois ans. Ils ne disposeront alors que des sommes investies dans leurs régimes d'épargne-retraite (REER), car aucun n'a de régime privé. Il est essentiel que leurs épargnes ne diminuent pas, c'est pourquoi ils souhaitent éviter les pertes sur leurs investissements. Dans le cas contraire, leur retraite devrait être repoussée, puisqu'ils devraient travailler plus longtemps pour compenser ces pertes. Leur tolérance au risque est donc nulle.

Il est connu que des investisseurs acceptent, voire recherchent, des des risques qui ne conviennent pas à leur tolérance réelle aux pertes parce que les investissements plus risqués peuvent procurer de meilleurs rendements que ceux dont le risque est faible. Il s'agit du fondement du principe de placement selon lequel le risque et le rendement ont une corrélation directe. Selon ce principe, plus le risque est élevé et plus le rendement le sera aussi et, inversement, plus le risque est faible, moindre sera le rendement. Ainsi, les investisseurs sont donc récompensés pour le risque additionnel qu'ils assument. Toutefois, ils doivent comprendre que les placements qui rapportent davantage sont plus susceptibles de leur faire perdre de l'argent.

Un portefeuille peut être structuré de façon à ne présenter qu'un faible risque. Il misera alors sur les placements sûrs. Les rendements seront modestes, mais fort probablement fiables. À mesure que le risque auquel un portefeuille s'expose augmente, le potentiel de rendement et de perte suit la même courbe.

La convenance dans l'évaluation de la tolérance au risque de l'investisseur et de sa capacité à prendre des risques est essentielle. Puisque chaque placement est soigneusement sélectionné en fonction de ce qui convient à l'investisseur, le portefeuille conviendra également à son profil de risque à ce moment-là. Au fil du temps, les placements et le portefeuille risquent de ne plus convenir et des rajustements devront être apportés pour qu'ils conviennent de nouveau.

EXEMPLE

Paul économise en vue de sa retraite, dans dix ans. S'il pouvait obtenir un meilleur taux de rendement sur ses investissements dès maintenant, il pourrait peut-être devancer sa retraite ou disposer avec sa femme d'un montant plus élevé une fois à la retraite. Il se rend compte qu'un placement à faible risque lui permettrait à peine de battre l'inflation et prend alors la décision d'investir dans des fonds d'actions canadiennes de premier ordre à risque moyen. Par conséquent, sa tolérance au risque est moyenne. Le taux de rendement historique du fonds au cours des dix dernières années s'élève à 9 %. Rien ne garantit que ce taux se maintiendra et Paul pourrait subir des pertes importantes si le marché des capitaux connaissait un repli. Toutefois, en détenant ses épargnes dans un fonds distinct, il est protégé contre les pertes jusqu'à concurrence de 25 % de l'argent investi.

La capacité à prendre des risques constitue l'autre élément du profil de risque. Il s'agit d'une mesure de la valeur que l'investisseur peut se permettre de perdre sans nuire à ses objectifs ou à son mode de vie. Il est particulièrement important de tenir compte de ce facteur lorsque l'investisseur s'approche de la retraite ou est retraité. En effet, il n'a plus la capacité de remplacer l'argent perdu, puisqu'il est à la fin de sa carrière ou vit avec un revenu fixe. L'investisseur qui ne peut assumer de pertes devrait se limiter aux placements les plus sécuritaires, garantis et à faible risque. Celui qui peut se permettre de perdre une partie de son capital parce qu'il est encore en mesure de gagner un revenu peut faire des placements à risque plus élevé si sa tolérance au risque le lui permet.

L'investisseur qui a la capacité de prendre des risques n'a peut-être aucune tolérance au risque. Les deux facteurs, soit la tolérance au risque et la capacité de prendre des risques, sont mesurés séparément; l'évaluation de l'un ne devrait pas influencer l'évaluation de l'autre.

EXEMPLE 1

Patrick possède des actifs considérables : une maison évaluée à 3,3 millions de dollars, un régime de retraite généreux fondé sur son salaire de haut dirigeant, un REER dont le solde s'élève à plus de 800 000 \$ et des comptes non enregistrés évalués à 2,7 millions de dollars. Bien que la capacité de Patrick à prendre des risques soit élevée en raison de sa fortune, sa tolérance au risque est faible. Il investit dans des placements dont le risque est de faible à moyen parce qu'il n'est pas à l'aise avec l'idée de perdre un seul sou de ses économies amassées durement.

EXEMPLE 2

Johanne est retraitée et vit de prestations gouvernementales et de ses économies, qui s'élèvent à 25 000 \$. Elle conserve ses économies dans un compte d'épargne à intérêt élevé détenu auprès de son institution financière. Sa tolérance au risque est nulle, tout comme sa capacité à prendre des risques.

Il existe certains indicateurs de la tolérance au risque, dont les suivants :

- les relevés de compte et de placement révèlent l'expérience, les connaissances de placement et l'acceptation de la volatilité dans les placements existants ;
- l'acceptation du risque est démontrée dans l'analyse des risques personnels ;
- les comptes existants et leur niveau de financement révèlent l'approche de l'investisseur face au risque ;
- l'âge et la situation indiquent la capacité de recouvrer les pertes.

4.8.4 Objectif du profil d'investisseur

Le représentant montre sa capacité de conseiller de placement en examinant de façon méthodique tous les éléments du profil d'investisseur afin de formuler des recommandations fondées sur les faits et les exigences. Ces recommandations appropriées découlent de l'analyse du représentant et doivent constituer son objectif.



CHAPITRE 5

RECOMMANDATION EN FONDS DISTINCTS ET EN RENTES

Éléments de la compétence

- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Sous-éléments de la compétence

- Analyser les types d'investissement pouvant constituer un fonds distinct et répondant aux besoins du client ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation du client et aux besoins du client.

5

RECOMMANDATION EN FONDS DISTINCTS ET EN RENTES

Une fois le profil de l'investisseur individuel terminé, c'est au représentant en assurance de personnes de recommander le placement le plus approprié en fonds distincts et en rentes. Il doit soupeser de nombreux facteurs pour élaborer la recommandation et veiller à ce que le client investisseur comprenne la raison de chaque choix présenté.

Le représentant prépare aussi des recommandations pour des groupes. Cet aspect du rôle du représentant est traité ultérieurement dans le présent manuel.

Le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) et les Organismes canadiens de réglementation en assurance (OCRA) ont établi une directive pour assurer le traitement équitable des clients²⁴. Elle englobe des concepts comme le comportement éthique, la bonne foi et l'interdiction de pratiques abusives. Pour les représentants, le traitement équitable des clients signifie :

- élaborer, commercialiser la vente de produits d'une manière donnant préséance aux intérêts des clients par rapport à ceux du représentant, de l'assureur et des intermédiaires ;
- communiquer aux clients, avant, pendant et après la vente, des renseignements exacts, clairs et suffisants leur permettant de prendre des décisions éclairées ;
- communiquer des renseignements aux clients pendant toute la durée du contrat qui permet également de prendre des décisions éclairées ;
- réduire le risque que les ventes ne répondent pas aux besoins des clients ;
- veiller à ce que tout conseil donné soit pertinent ;
- traiter les demandes d'indemnisation et résoudre les plaintes et les différends des clients promptement et de manière équitable ;
- préserver la confidentialité des renseignements personnels des clients ;
- éviter ou gérer tout conflit d'intérêts qui pourrait influencer sur le traitement équitable des clients.

Le traitement équitable des clients devrait être l'objectif de chaque représentant. Les gestes des représentants doivent s'appuyer sur tous les principes énumérés ci-dessus et sur l'ensemble de la directive qui peut être consultée en ligne.

24. Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance. *Directive – Conduite des activités d'assurance et traitement équitable des clients*. [En ligne]. Document publié en septembre 2018. [Document consulté le 28 juillet 2020]. <https://www.ccir-ccra.org/Documents/View/3452>

La recommandation d'achat peut être une recommandation unique, une comparaison entre un choix principal et des choix secondaires ou comporter plusieurs options.

Chaque recommandation a des avantages et des inconvénients. Ceux-ci doivent être divulgués dans la lettre explicative préparée par le représentant et constituent une exigence fixée par les organismes de réglementation et les assureurs. La lettre doit être passée en revue avec le client et comprise par ce dernier; le représentant doit consigner ses notes sur le client afin de retrouver la justification de la décision, en cas d'une future contestation de la recommandation.

5.1 Trouver un fonds distinct

Une fois l'analyse des besoins terminée, comme il a été expliqué au chapitre précédent, le représentant peut trouver chez le client un ensemble de caractéristiques lui indiquant que la meilleure recommandation est celle d'un fonds distinct. Par exemple, le client souhaite faire un placement ayant les avantages d'un contrat d'assurance tout en participant aux gains possibles offerts par le marché des capitaux. Ses besoins indiquent qu'un placement à long terme est très approprié. Le client ne cherche pas à tirer un revenu de son placement pour le moment ou pendant la durée du contrat. Le représentant conclut à juste titre qu'un placement dans un fonds distinct est la bonne recommandation.

D'autres facteurs peuvent conduire le représentant à recommander un fonds distinct, par exemple, les garanties offertes ou la possibilité d'éviter les frais d'homologation. Le représentant doit analyser les avantages et les inconvénients du fonds distinct à la lumière des besoins de son client et comparer de manière appropriée les fonds adaptés à ces besoins.

5.1.1 Analyse des fonds distincts

Comme il a été exposé au chapitre 2, le représentant dispose d'un vaste choix de fonds. Il doit être méthodique et analyser avec exactitude la sélection disponible afin d'arriver à une ou plusieurs options selon le profil d'investisseur du client. Donc, le représentant doit toujours se tenir au courant des lancements de nouveaux fonds ou d'autres développements similaires grâce aux différents canaux de communication sectoriels. Le représentant devrait lire les revues spécialisées du secteur et les documents de marketing qui lui sont fournis. Il devrait aussi demander des précisions aux grossistes qui vendent le produit. Il ne convient pas de se fier uniquement aux « vieux classiques », sans pousser plus loin ses recherches.

L'analyse et la recommandation subséquente du représentant ne devraient pas dépendre du taux de commission ou des commissions de suivi offertes par le fonds. L'adéquation avec le profil d'investisseur du client est la seule norme à suivre pour évaluer si un fonds répond aux besoins du client. L'analyse doit être fondée sur l'information courante et être fournie au client en temps opportun. Chaque assureur a de l'information sur ses fonds, et le représentant peut la compléter par d'autres recherches.

L'information trouvée auprès de tierces parties, par exemple, dans Internet, doit être traitée avec beaucoup de prudence. Il faut en vérifier l'exactitude. Le représentant a intérêt à demander une approbation à son agent de conformité avant de présenter ce type d'information au client.

L'information fournie au client peut être fondée sur des faits ou des opinions. Le représentant devrait dire clairement au client quelle est l'information factuelle et celle qui relève de son opinion.

Chaque client est unique et présente son propre ensemble de caractéristiques. L'analyse compare ces caractéristiques avec celles du fonds, permettant ainsi le choix d'un fonds idéal.

5.1.2 Justifier la recommandation d'un fonds distinct

Le représentant doit déterminer les éléments du produit les plus importants pour les besoins du client grâce au profil de l'investisseur. Ces considérations sont présentées en détail au chapitre 4.

Le représentant doit pouvoir établir des priorités entre les besoins, ainsi qu'entre les caractéristiques du fonds distinct appropriées à ces besoins. Par exemple, si le client redoute surtout de perdre le capital investi, alors la garantie à l'échéance devrait être placée en haut de la liste des caractéristiques dressée par le représentant. Celui-ci peut montrer que certains fonds offrent une pleine protection du capital avec une garantie de 100 %. Par ailleurs, en dehors du Québec, le fait d'éviter les frais d'homologation peut beaucoup compter pour le client qui acquiert un fonds distinct dans un but de planification successorale.

Après avoir établi les priorités des besoins par rapport aux caractéristiques, le représentant rappelle à l'investisseur les caractéristiques du fonds qui correspondent à ses objectifs. Il se concentre sur les principaux avantages faisant de la recommandation un choix acceptable tout en montrant aussi les limites. D'autres facteurs de moindre importance peuvent être présentés dans la recommandation sans être mis en évidence. Toutefois, il est important que le client prenne connaissance de l'ensemble de l'offre afin de pouvoir comprendre les choix présentés.

5.2 Recommandation d'un fonds distinct

Après son analyse, le représentant fait valoir sa recommandation et peut justifier sa conclusion devant le client. La recommandation doit être centrée sur des caractéristiques spécifiques du fonds. Le but du représentant est d'amener le client à convenir du bien-fondé de la recommandation, en fonction de l'information recueillie et des besoins exprimés. C'est le client qui prend la décision définitive. L'étape suivante consiste à compléter la proposition.

Si la décision du client est contraire à la recommandation, le représentant devrait étayer par écrit le raisonnement du client et demander conseil à son superviseur sur la marche à suivre.

Si le client revient consulter le représentant plus tard pour un autre placement, l'évaluation des besoins et des objectifs est entièrement à refaire. Le représentant ne doit jamais présumer que des besoins déjà cernés constituent une base pour une autre recommandation. Chaque placement doit être analysé séparément pour décider du choix du meilleur produit disponible.

Toute recommandation d'un fonds distinct devrait inclure les éléments suivants abordés dans les prochaines sections :

- type de fonds et ses caractéristiques ;
- dépôt et financement ;
- valeur des garanties ;
- date d'échéance du contrat ;
- principaux risques de la recommandation ;
- réinitialisation de la garantie ;
- avenants au contrat ;
- imposition du fonds ;
- frais d'acquisition du fonds ;
- ratio des frais de gestion (RFG) du fonds ;
- détails sur le fonds ;
- pénalités du fonds.

5.2.1 Type de fonds et ses caractéristiques

La recommandation désigne l'assureur qui offre le fonds, par exemple, XYZ Vie, et le type de placements contenus dans le fonds : actions, titres à revenu fixe, placements diversifiés ou autres. Le représentant veille à ce que l'investisseur comprenne bien dans quoi il investit, c'est-à-dire des actions, obligations ou autres, et comment le fonds obtient un rendement, que ce soit par des gains en capital, des dividendes ou de l'intérêt.

Dans la recommandation, il faut comparer des données similaires, c'est-à-dire un fonds équilibré avec un autre fonds équilibré. Si deux types de fonds différents sont recommandés, par exemple un fonds de revenu équilibré et un fonds de croissance équilibré, il faut justifier le choix de chacun d'eux.

5.2.2 Dépôt et financement

L'investisseur doit indiquer le montant du dépôt qu'il a l'intention de faire dans le contrat et la méthode de financement. Un minimum est prévu pour chaque fonds, tant pour les dépôts forfaitaires, incluant les virements, que pour les dépôts périodiques. Certains assureurs ont aussi un maximum autorisé pour la prime.

Le représentant se plie à la décision du client concernant le montant investi et ne devrait pas insister pour obtenir plus que ce que l'analyse des besoins a jugé approprié. Le nouveau client a besoin d'être à l'aise avec le représentant et de comprendre le produit avant de prendre un engagement financier plus important.

La prime est utilisée pour acquérir des unités du fonds selon la valeur unitaire à la date de l'évaluation qui s'applique au dépôt forfaitaire ou périodique.

Le nombre d'unités reçues n'est peut-être pas le même dans toutes les recommandations, car il dépend de la valeur unitaire de chaque fonds. Le fait d'avoir un nombre plus ou moins grand d'unités dans un fonds par rapport à un autre ne garantit en rien sa qualité ou son rendement.

La valeur unitaire d'un fonds constitue un point de référence pour évaluer le rendement futur. Il est essentiel que la recommandation soit le fruit d'une comparaison entre des produits aux caractéristiques similaires. Dans le cas d'éléments différents, ils doivent être indiqués comme étant un facteur de différenciation.

L'exemple suivant montre comment un investisseur avec le même dépôt peut recevoir un nombre d'unités différent.

EXEMPLE

Dépôt forfaitaire : 10 000 \$
Type de fonds : fonds équilibré de revenu

Recommandation	Garanties (échéance/décès)	Valeur liquidative par part	Parts reçues par l'investisseur
A	75 %/75 %	12,89 \$	775 (10 000 \$ ÷ 12,89 \$)
B	75 %/75 %	11,16 \$	896 (10 000 \$ ÷ 11,16 \$)
C	75 %/100 %	11,47 \$	871 (10 000 \$ ÷ 11,47 \$)

La recommandation C possède une structure de garantie différente, ce qui doit être expliqué à l'investisseur.

D'autres facteurs de différenciation potentiels entre les fonds permettent une comparaison plus poussée; ils sont traités plus loin dans le présent chapitre.

5.2.2.1 Dépôt forfaitaire

Le dépôt forfaitaire est un dépôt unique qui peut être ou non accompagné de dépôts périodiques subséquents. En l'absence de dépôts périodiques subséquents, la garantie à l'échéance du contrat est fondée sur le dépôt unique seulement. Ainsi, si l'investisseur a un horizon de placement de 10 ans, il est approprié de lui recommander de faire un dépôt forfaitaire si les fonds sont disponibles afin de bénéficier pleinement de la garantie.

L'investisseur doit faire le dépôt minimum fixé pour le fonds.

Le montant du dépôt est reçu sous forme de chèque personnel du client, ou de transfert d'une autre institution financière ou d'un régime de retraite.

5.2.2.2 Transferts

Le transfert de fonds est mis en œuvre par l'entreprise qui recevra l'argent. Des détails pertinents concernant le client sont nécessaires, notamment le nom de l'organisme ou de la société d'où seront virés les fonds, un numéro de compte et les coordonnées d'une personne-ressource. Le relevé de placement fourni par le client peut être très utile pour obtenir ces renseignements.

L'argent transféré d'un autre compte de placement ou d'épargne, enregistré ou non, peut constituer le dépôt forfaitaire. Si un compte enregistré est la source du virement, alors le contrat est mis en place comme un autre compte enregistré pour maintenir le report d'impôt.

Le transfert de fonds immobilisés exige également l'existence d'un compte immobilisé dans lequel sera effectué le placement en fonds distinct.

Les fonds non enregistrés peuvent être transférés dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou dans un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) et constituent une cotisation pour l'année. Pour cela, il faut posséder des droits de cotisation. Si le montant transféré excède ces droits, des pénalités fiscales s'appliquent.

5.2.2.3 Dépôts périodiques

Les dépôts réguliers doivent aussi satisfaire aux exigences minimales fixées par le gestionnaire de fonds.

L'état des liquidités du client, sujet traité au chapitre précédent, indique si le montant qu'il propose d'investir est approprié et raisonnable.

Comme dans le cas d'un dépôt forfaitaire, les dépôts périodiques peuvent être faits dans un contrat non enregistré, un REER ou un CELI. Les dépôts reçus annuellement sont des cotisations de REER ou de CELI auxquelles l'investisseur a droit.

Comme il a été expliqué précédemment, les dépôts périodiques peuvent créer une série de garanties à l'échéance : une garantie pour chaque dépôt ou pour chaque regroupement de dépôts. Dans ce cas, une série de dates de garantie implique une série de dates d'échéance. L'horizon de placement du client doit correspondre à la plus longue période d'échéance du contrat à cause des dépôts réguliers. Si l'horizon de placement est une considération importante pour l'investisseur, il ne convient peut-être pas de recommander des dépôts périodiques avec une garantie fondée sur le dépôt. Toutefois, si le placement est fait en vue d'obtenir une croissance, les multiples dates d'échéance du contrat fondé sur le dépôt ne gênent en rien l'investisseur.

EXEMPLE

Christian a un contrat de fonds distinct avec des dépôts périodiques. La garantie à l'échéance et la garantie au décès sont de 75 %/75 %. Pendant un an, à la fin de chaque mois, il verse 250 \$ dans le fonds. Par conséquent, chacun des 12 dépôts est garanti à 187,50 \$ ($250 \$ \times 75 \%$) à chacune des 12 dates d'échéance. L'horizon de placement pour Christian devrait correspondre à la série de dates d'échéance.

Comme la valeur unitaire du fonds ne cesse de fluctuer, chaque dépôt donne lieu à l'acquisition d'un nombre d'unités différent.

5.2.3 Valeur des garanties

Le représentant doit recommander un ensemble de garanties tant à l'échéance qu'au décès, en fonction de ce qu'il a appris sur le client, notamment sur sa tolérance au risque. Certains clients investissent dans des fonds en actions avec un risque relativement plus élevé, parce qu'ils savent que les deux garanties protègent le capital investi. Une fois le choix fait, la valeur réelle en dollars des garanties est déterminée selon l'engagement financier fait ou à faire par l'investisseur.

Le représentant doit aussi souligner que les garanties s'appliquent au taux offert par le fonds recommandé, soit 75 % ou 100 %. En cas de passage d'un fonds à un autre pendant la durée du contrat, la garantie peut changer si le nouveau fonds propose des garanties différentes.

5.2.3.1 Garantie à l'échéance

Une garantie à l'échéance est fournie automatiquement pour tous les contrats de fonds distincts à 75 % ou 100 % des dépôts. Il est important de rappeler à l'investisseur que les dépôts sont garantis jusqu'à concurrence du pourcentage choisi pour l'échéance. Si la valeur marchande du compte est supérieure à la garantie, à cause du rendement du fonds, l'investisseur reçoit alors la valeur marchande.

L'investisseur perd l'avantage de la garantie à l'échéance s'il rachète le contrat en entier avant sa date d'échéance. En cas de rachat partiel, la garantie est aussi rajustée. Le pourcentage de la garantie (par exemple, 75 %) demeure le même après le rachat, mais il est établi en fonction du nouveau solde inférieur.

Le représentant qui recommande un fonds avec une garantie ou l'autre doit pouvoir étayer sa décision et comparer les effets d'un RFG supérieur ou inférieur, en plus des autres attributs du fonds, afin d'effectuer une analyse complète au bénéfice du client.

Afin de renforcer ce choix avantageux de fonds distinct, le représentant calcule la valeur de la garantie et informe l'investisseur de la somme qui pourrait en découler.

Le représentant doit aussi répéter à l'investisseur que la garantie à l'échéance le protège contre un mauvais rendement, mais que les possibilités de gain sont illimitées. Certains fonds ont un potentiel de croissance plus élevé que d'autres, en raison de leur niveau de risque. Une évaluation du risque est détaillée dans le document d'information et dans l'aperçu remis pour chaque fonds.

5.2.3.2 Garantie au décès

Comme la garantie à l'échéance, la garantie au décès fait automatiquement partie du contrat, et est caractéristique de tous les fonds distincts. Le représentant peut être convaincu de la garantie (75 % ou 100 %) que l'investisseur devrait avoir, et cela fait partie de sa recommandation.

La garantie a beaucoup de valeur pour la tranquillité d'esprit qu'elle procure, spécialement à la personne dont la santé est déficiente au moment de la souscription du contrat, ou à la personne âgée.

5.2.4 Date d'échéance du contrat

La date d'échéance minimale est de 10 ans à compter de la date du dépôt. Celle-ci devrait être indiquée au client de façon précise, soit le mois, le jour et l'année pour l'échéance fondée sur un dépôt initial. Le client devrait aussi connaître la relation entre une ou des garanties supérieures et une date d'échéance prolongée – certains fonds distincts proposant des garanties de 100 % exigent une période de 15 ans jusqu'à l'échéance.

5.2.5 Principaux risques des fonds distincts

Le risque de placement associé à un fonds distinct est présenté sur une échelle divisée en six catégories : très faible, faible, faible à modéré, modéré, modéré à élevé et élevé. Cette cote, qui représente le niveau de risque du fonds, est déterminée d'après la volatilité historique du fonds. Le niveau de risque du fonds dépend des placements dans lesquels il investit. Comme il en a déjà été discuté précédemment, plus le potentiel de rendement est élevé, plus le risque augmente.

Même la valeur des fonds situés au bas de l'échelle de risque fluctue, à cause des changements de taux d'intérêt, des conditions économiques et de la conjoncture commerciale liés à cette catégorie de fonds.

Les fonds sont aussi soumis à des risques précis, selon leur type. Par exemple, un fonds obligataire est très vulnérable aux fluctuations des taux d'intérêt, mais très peu au risque du marché. Le fonds d'actions est, lui, vulnérable aux risques élevés liés au marché et aux actions, mais peu au risque de taux d'intérêt.

Dans l'élaboration de la recommandation, le représentant devrait tenir compte des éléments suivants :

- l'évaluation du risque pour chaque fonds recommandé ;
- les formes de risque associé aux produits recommandés, par exemple, le risque lié au marché et le risque d'inflation ;
- la tolérance au risque de l'investisseur.

5.2.6 Réinitialisation de la garantie

L'option de réinitialisation, telle que traitée au chapitre 2, est un mécanisme permettant à l'investisseur dans un fonds distinct d'immobiliser, à des intervalles précis (par exemple, une fois par an), les augmentations de valeur marchande du placement. Si la valeur marchande a diminué à la date de la réinitialisation de la garantie, alors l'option n'est pas utilisée.

Tous les fonds distincts n'offrent pas l'option de réinitialisation. Une recommandation visant un fonds doté de cette option et un fonds qui en est dépourvu doit indiquer le coût de la réinitialisation. Ce coût peut être visible dans le ratio des frais de gestion du fonds (RFG).

Il est possible de comparer d'autres aspects de cette option, par exemple, le nombre annuel permis de réinitialisations, ou bien si la réinitialisation est automatique ou effectuée à la demande du client.

La recommandation doit expliquer au client l'incidence de la réinitialisation sur la date d'échéance, sur la garantie à l'échéance et sur la garantie au décès du contrat. Il faut fournir des exemples concrets de l'effet d'une réinitialisation hypothétique sur le montant et la date du dépôt effectif.

EXEMPLE

Alain, le représentant de Michel, recommande un contrat de fonds distinct avec une date d'échéance de 10 ans à compter du 23 avril 2020. Michel dispose d'une prime de 5 000 \$ et il veut une structure de garantie 75 %/75 %. Le taux moyen annuel de rendement du fonds recommandé a été de 5,02 % au cours des 10 dernières années. La date d'échéance de son contrat est le 23 avril 2030 – un mois après son 65^e anniversaire. Les liquidités versées alors l'aideront à retarder le paiement de ses prestations du Régime de rentes du Québec (RRQ) (ou du Régime de pensions du Canada (RPC)) et de la Sécurité de la vieillesse (SV), afin de bénéficier de l'avantage du report dans les deux cas. Le contrat comporte une réinitialisation automatique tous les deux ans à sa date anniversaire.

La première réinitialisation aura lieu le 23 avril 2022, ce qui permettra d'immobiliser la croissance, mais la date de l'échéance du contrat passera au 23 avril 2032. Avec cet ajout de deux ans à la date de l'échéance initiale, Michel commencera à percevoir ses prestations de retraite gouvernementales plus tôt. Elles seront donc moins élevées.

Sachant que la réinitialisation sera automatique, Michel et Alain devraient évaluer, avant de signer le contrat, s'il vaut mieux prendre la réinitialisation automatique et prolonger le contrat, ou considérer un autre fonds avec une échéance de 10 ans et une réinitialisation volontaire.



5.2.7 Avenants au contrat

La recommandation doit préciser si un avenant de revenu devrait être ajouté au contrat. Dans le cas d'un tel ajout sous la forme d'une prestation de retrait minimum garanti (PRMG) ou d'une garantie de retrait à vie (GRV), les caractéristiques de l'avenant doivent être décrites de façon complète.

Ces avenants n'étant pas toujours offerts, il est parfois difficile de comparer les fournisseurs ou les produits. Cette situation devrait également être communiquée à l'investisseur.

5.2.8 Imposition du fonds

L'imposition du fonds varie selon que le contrat est un compte enregistré ou non. Les règles d'imposition étant fixées à l'avance par les lois de l'impôt sur le revenu, en général, aucune recommandation sur cet aspect n'est possible.

À titre de rappel :

- les dépôts dans un contrat enregistré donnent lieu à une cotisation si le contrat est un REER ou un CELI;
- les cotisations dans un REER sont déductibles d'impôt;
- des répartitions imposables du revenu gagné par le fonds sont reconnues et augmentent le coût de base rajusté (CBR) lorsque le compte n'est pas enregistré;
- les retraits sont imposés très différemment, selon que le compte est enregistré ou non.

Le représentant peut mettre en évidence le type de rendement gagné par le placement recommandé, par exemple, l'intérêt, et comparer les avantages fiscaux qu'il y a à recevoir des répartitions de gains en capital ou de dividendes par opposition à de l'intérêt, lorsque le compte est non enregistré. Les répartitions et l'imposition ont fait l'objet d'un examen approfondi au chapitre 2.

5.2.9 Frais d'acquisition du fonds

Les frais d'acquisition sont présentés par le fonds comme étant des frais d'entrée, des frais reportés ou une absence de frais. L'investisseur paie ces frais.

Le représentant peut calculer le coût des frais d'entrée pour l'investisseur. Ces frais sont facturés une fois et réduisent le montant investi.

EXEMPLE

Marc pense investir 10 000 \$ dans le fonds distinct recommandé par son représentant. Les frais d'entrée sont de 5 %. Le placement initial de Marc est donc réduit de 500 \$ ($10\,000 \$ \times 5 \%$); il n'est plus que de 9 500 \$.

Le représentant peut aussi donner un exemple pour les frais d'acquisition reportés du fonds, en dollars, en prenant un montant de retrait potentiel et la juste valeur marchande du fonds. Les frais d'acquisition reportés sont facturés à chaque retrait selon le barème du fonds.

EXEMPLE

Allison a investi dans un fonds distinct ayant les frais d'acquisition reportés suivants :

Délai après le paiement de la prime	Frais de retrait ou de rachat
Dans l'année 1	4,5 %
Dans l'année 2	4,0 %
Dans l'année 3	3,5 %
Dans l'année 4	3,0 %
Dans l'année 5	2,5 %
Dans l'année 6	2,0 %
Après l'année 7	0 %

Scénario 1

Dans l'année 5 du contrat, Allison veut racheter assez d'unités pour recevoir 25 000 \$ net. Par conséquent, elle effectue un retrait de la façon suivante.

Le retrait d'Allison étant soumis à des frais d'acquisition reportés de 2,5 % dans l'année 5, Allison ne recevra que 97,5 % ($100 \% - 2,5 \%$) du montant de ses unités rachetées. Si elle veut recevoir un montant de 25 000 \$, elle doit donc racheter des unités pour un montant de 25 641 \$ ($25\,000 \$ \div 97,5 \%$). Ainsi, les 2,5 % de 25 641 \$ représentent 641 \$ de frais, et le solde ($25\,641 \$ - 641 \$ = 25\,000 \$$) constitue la somme que Allison veut recevoir.

Par ailleurs, si elle veut racheter 25 000 \$ de la valeur de son compte, le montant reçu sera réduit à 24 375 \$ en considérant les frais d'acquisition reportés de 2,5 % ($25\,000 \$ - 625 \$ (2,5 \%) = 24\,375 \$$).

Scénario 2

Dans l'année 5 du contrat, Allison doit racheter son fonds distinct à cause d'un changement imprévu dans sa situation financière.

La valeur marchande de son placement est de 122 900 \$.

Allison paie des frais d'acquisition reportés de 2,5 % équivalant à 3 072,50 \$ ($122\,900 \$ \times 2,5 \%$). Elle reçoit donc 119 827,50 \$ ($122\,900 \$ - 3\,072,50 \$$).

La recommandation concernant les frais d'acquisition met à l'épreuve la déontologie du conseiller, car il s'agit d'une commission reçue par le représentant. Toutefois, celui-ci doit recommander le ou les fonds possédant le meilleur ensemble de caractéristiques selon le profil de l'investisseur; les frais d'acquisition constituent un aspect de cet ensemble.

5.2.10 Ratio des frais de gestion (RFG) du fonds

Le ratio des frais de gestion (RFG) du fonds correspond au pourcentage des frais de gestion et d'exploitation par rapport à l'actif moyen du fonds. Le RFG n'est pas fondé sur le rendement et il est imputé, quel que soit ce rendement.

À la différence des frais d'acquisition, présentés à la section précédente, la commission de suivi est payée à partir des frais de gestion, soit un des éléments du RFG. Son montant est communiqué clairement dans l'aperçu du fonds, que reçoivent tous les investisseurs potentiels.

Le RFG varie d'un fonds à l'autre. Il a une incidence financière parce qu'il réduit le rendement sur le placement. Plus le RFG d'un fonds est élevé, plus il réduit le rendement net obtenu par l'investisseur avec ce fonds.

Le rendement du fonds est déclaré net du RFG, et les rendements reçus sont nets du RFG : autrement dit, si un fonds a un rendement déclaré de 4,2 % et un RFG de 2,8 %, le rendement réel du fonds est de 7 % ($4,2 \% + 2,8 \%$). Toutefois, l'investisseur reçoit 4,2 %.

EXEMPLE

Roberta a investi 10 000 \$ dans le fonds A avec un RFG de 3,5 %, et 10 000 \$ dans le fonds B avec un RFG de 1,5 %. Les deux fonds ont un taux de rendement déclaré de 5,0 %.

Fonds A : Le taux réel de rendement avant RFG est de 8,5 % ($5,0 \% + 3,5 \%$). Le gestionnaire du fonds réalise un rendement de 8,5 %, garde 3,5 % et verse 5,0 % à Roberta.

Fonds B : Le taux réel de rendement avant RFG est de 6,5 % ($5,0 \% + 1,5 \%$). Le gestionnaire du fonds réalise un rendement de 6,5 %, garde 1,5 % et verse 5,0 % à Roberta.

Toutefois, si un fonds ayant un RFG plus élevé a un meilleur rendement qu'un fonds ayant un RFG plus faible, l'investisseur peut très bien payer le RFG plus élevé puisque son placement croît à un meilleur taux.

EXEMPLE (suite)

Si au lieu d'un rendement de 5 %, le fonds A a un rendement déclaré de 6,2 %, le taux réel de rendement est de 9,7 % (6,2 % + 3,5 %). Le gestionnaire de fonds réalise un rendement de 9,7 %, garde 3,5 % et verse 6,2 % à Roberta.

5.2.11 Détails sur le fonds

Il incombe au représentant de discuter et d'expliquer le contenu du document d'information, y compris l'aperçu du fonds, à l'investisseur²⁵.

Le document d'information et l'aperçu du fonds contiennent des détails importants sur chaque fonds. L'aperçu du fonds est particulièrement utile, car les descriptions sont individualisées pour chaque fonds. L'information facilite la comparaison d'un fonds avec un autre; des résumés fournissent de nombreux renseignements sur chaque fonds et sont rédigés afin d'être faciles à comprendre.

5.2.11.1 Remise de l'aperçu du fonds

L'aperçu du fonds fait partie du document d'information et il est remis à l'investisseur potentiel avant la signature de la proposition de contrat. Il peut être remis en personne ou par voie électronique (courriel ou consultation en ligne). Le client doit accuser réception du document d'information par écrit ou au cours d'une conversation avec le représentant²⁶.

Il est obligatoire de fournir l'aperçu du fonds dans le cadre du processus de communication qui accompagne la vente.

5.2.11.2 Remise des états financiers du fonds

Les états financiers présentent certains renseignements clés sur le fonds et permettent au client de comprendre le rendement financier du fonds sur une période allant jusqu'à cinq ans, selon la date du début du fonds. Ils ne sont pas fournis avec le document d'information. Les clients peuvent les demander au représentant ou s'adresser directement à l'assureur qui propose le fonds.

25. Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. *Ligne directrice LD2 – Contrats individuels à capital variable afférents aux fonds distincts*. [En ligne]. [Document consulté le 28 juillet 2020]. <https://www.ccir-ccra.org/Documents/View/3165>

26. Ibid.

Tous les fonds publient des états financiers annuels vérifiés et des états financiers semestriels non vérifiés.

Les clients possédant une compréhension plus poussée de l'investissement apprécieront sans doute le caractère plus détaillé des états financiers.

5.2.11.3 Valeur totale du fonds

Ce chiffre en dollars, indiqué dans l'aperçu du fonds, précise le montant investi dans celui-ci. Cet élément est pertinent parce que le RFG est fondé sur ce chiffre. Les fonds ayant une plus grande valeur totale peuvent offrir un RFG inférieur, ce qui profite à l'investisseur, car le RFG fait baisser les rendements.

5.2.11.4 Unités du fonds, valeur unitaire et valeur marchande

Le nombre d'unités en circulation et la valeur unitaire sont indiqués dans l'aperçu du fonds, à la date spécifiée. La valeur marchande des unités est la valeur courante, ou la valeur à la plus récente date d'évaluation.

Pendant sa durée de vie, le fonds distinct peut faire l'objet d'un fractionnement, auquel cas la valeur de l'unité diminue, ou d'une consolidation, auquel cas la valeur de l'unité augmente. Quel que soit le changement indiqué, la valeur marchande du fonds ne change pas.

Ces données sont utilisées comme comparaison dans la recommandation et n'indiquent pas la qualité du placement.

5.2.11.5 Date du début du fonds

La date de début du fonds est la date à laquelle le fonds a commencé son exploitation. Les fonds plus anciens ayant un historique plus étoffé, les investisseurs peuvent évaluer leur rendement global. Ces fonds ont connu différentes conditions du marché, et leurs données de rendement sont donc plus fiables.

Par conséquent, le client ayant une plus faible tolérance au risque souhaitera qu'on lui recommande un fonds établi depuis plus longtemps. En effet, il pourra suivre les hauts et les bas, au fil des ans, et connaître en plus des résultats types.

5.2.11.6 Données de rendement du fonds

Les données de rendement du fonds sont toujours le reflet du passé, de ce qui s'est produit au cours d'une période donnée. Elles peuvent être utiles pour comparer différents fonds, mais elles ne doivent jamais servir à prédire l'avenir.

Par ailleurs, de nombreuses exigences doivent être satisfaites avant que les données de rendement soient incluses dans les publicités de fonds; il est essentiel que le représentant ne les modifie en rien.

Le rendement est déclaré comme un rendement moyen et un rendement année par année.

- Le rendement moyen indique combien vaudra un placement de 1 000 \$ avec une garantie de base (75 % à l'échéance/75 % au décès) et son rendement annuel moyen, en pourcentage, pour les années indiquées.
- Les rendements année par année montrent le rendement annuel sous forme de tableau. Et aussi le nombre d'années de rendement positif et négatif. Par exemple, le fonds a augmenté de valeur pendant six ans et il a baissé de valeur pendant quatre ans.

Lorsqu'un fonds distinct investit dans l'immobilier, l'achat et la vente d'immeubles dans le fonds sont indiqués pour les cinq années précédentes.

Les fonds de moins d'un an ne déclarent pas de données de rendement.

5.2.11.7 Gestionnaire de fonds

Le gestionnaire de fonds est celui sur qui repose le succès du fonds, tout comme son échec. Son nom est mentionné dans l'aperçu du fonds, mais le document n'indique pas depuis combien de temps ce même gestionnaire occupe ses fonctions.

Si le rendement à long terme d'un fonds est bon, mais que son gestionnaire n'a travaillé qu'au cours de l'année écoulée, il est sage de se demander si les résultats se maintiendront. De la même manière, si les résultats correspondent au mandat de la direction – de bons résultats pendant cinq ans avec le même gestionnaire –, on peut conclure, à juste titre, que le gestionnaire a eu une certaine influence. Enfin, si un gestionnaire a obtenu de bons rendements dans tous les fonds, cela peut influencer la décision de l'investisseur, parce que le gestionnaire est responsable, en partie, des résultats du fonds.

Les gestionnaires de fonds font l'objet d'examens réguliers et sont remplacés s'ils ne répondent pas aux attentes de l'assureur.

5.2.11.8 Taux de rotation du portefeuille

Le taux de rotation du portefeuille est exprimé en pourcentage du portefeuille du fonds remplacé au cours de l'année précédente. Le taux de rotation est lié au RFG. Un taux de rotation élevé signifie plus de frais à cause des coûts d'achats et de ventes. Un taux plus faible indique plus de stabilité dans les placements, donc des frais de transaction moins élevés. Un RFG faible peut améliorer le rendement pour l'investisseur.

5.2.12 Pénalités du fonds

La recommandation d'un placement en fonds distincts devrait être accompagnée d'un rappel sur la nature à long terme du placement, peu importe les fonds choisis.

Il faut signaler les pénalités du fonds et indiquer la manière de les calculer; toutefois, cela ne devrait pas servir de base de comparaison parce que le représentant ne doit pas suggérer implicitement son approbation d'un retrait du fonds ou d'un rachat du placement à une date prématurée. Ces deux options ne devraient pas être conseillées.

Parmi les frais ou pénalités, il y a :

- les frais de clôture du compte;
- les frais de transferts fréquents d'un fonds à un autre;
- les frais d'ouverture de comptes enregistrés;
- les frais de transaction à court terme;
- les frais de retrait ou de transfert non prévus dans le calendrier.

5.3 Trouver une rente

L'investisseur à la recherche d'un revenu procuré par un produit assez simple sera sans doute intéressé par une rente à constitution immédiate. Les clients cherchant un placement très traditionnel sans paiement de revenu et sans les limites des fonds distincts, comme la garantie à échéance de 10 ans, les frais d'acquisition et le RPG annuel, sont des candidats potentiels à l'achat d'une rente en capitalisation.

Comme pour les fonds distincts, le représentant est soumis au principe de l'adéquation aux besoins du client. Il doit analyser les avantages et les limites d'un placement dans une rente, en tenant compte des besoins du client, et comparer de manière approfondie les rentes appropriées correspondant à ces besoins.

L'analyse du représentant l'amène à formuler une recommandation pour laquelle il prépare une lettre explicative. La justification par écrit de la recommandation est essentielle pour montrer au client les différentes solutions présentées, en cas de contestation future. Ce dernier convient de la validité de la recommandation, en fonction de l'information recueillie et des besoins exprimés, et il prend la décision définitive. Le représentant doit aussi consigner ces informations. La dernière étape consiste à compléter la proposition.

5.3.1 Analyse des rentes

Au chapitre 3, les questions suivantes ont été posées pour évaluer une rente et comprendre ses caractéristiques, ses avantages et ses limites :

- la rente est-elle créée pour le versement d'un revenu ou pour l'épargne ?
- combien de personnes seront couvertes ?

- la rente sera-t-elle versée pendant une certaine période ou la vie durant ?
- quand commencera le versement d'un revenu ?
- le revenu sera-t-il payé en versements uniformes ou variables ?
- comment le contrat sera-t-il financé ?
- de quelle façon la rente sera-t-elle imposée ?

Pour recommander une rente, ces questions se posent ainsi :

- le client a-t-il besoin d'un revenu ou d'une épargne ?
- la couverture du client est-elle suffisante, ou devrait-il y avoir une couverture pour le client et son conjoint ou sa conjointe ?
- le besoin de revenu est-il temporaire ou pendant toute la vie ?
- quand le client a-t-il besoin du versement d'un revenu ?
- le client a-t-il besoin d'un revenu uniforme ou d'un revenu variable ?
- comment le client financera-t-il le contrat ?
- quelle sera l'incidence fiscale pour le client ?

Le représentant doit analyser bon nombre de produits afin de trouver les réponses appropriées à ces questions et formuler une recommandation adaptée.

Il se peut qu'il soit impossible de formuler une recommandation qui répond à tous les besoins et aux circonstances du client. Le cas échéant, le représentant peut aller de l'avant avec la meilleure recommandation possible tout en indiquant ses points forts et ses points faibles. La déontologie du représentant peut être mise à l'épreuve si la recommandation la plus acceptable signifie la perte d'une vente, parce que le représentant ne peut pas fournir la rente optimale au client ou si le produit de rente lui-même n'est pas le choix supérieur. Quoi qu'il en soit, la seule manière d'agir pour le représentant, c'est d'être honnête et d'expliquer au client les raisons de cette recommandation.

5.3.1.1 Offres actuelles

Le représentant doit toujours rester au courant des nouveaux produits et des innovations. Il n'est jamais approprié de se fier à des décisions antérieures ou seulement à sa connaissance de produits éprouvés et stables. Chaque décision doit être fondée sur un examen de ce qui est offert actuellement, incluant ce qui existait déjà et ce qui est nouveau.

5.3.2 Justifier la recommandation d'une rente

Une fois que le représentant a déterminé, grâce au profil de l'investisseur, les facteurs de placement les plus importants pour celui-ci, il peut conclure que les rentes sont le choix à privilégier, et non pas les fonds distincts. Par exemple, si le besoin essentiel est le revenu, alors la rente peut être la meilleure recommandation. Il peut également être approprié d'acheter à la fois un fonds distinct pour protéger une partie du capital de l'investisseur tout en permettant la croissance et de souscrire une rente pour le versement de revenus.

Surtout, le représentant doit pouvoir justifier de manière solide la recommandation d'une rente ; cela doit être le résultat d'une pondération des besoins du client par rapport aux caractéristiques du produit. Il faut analyser les limites. Tous les facteurs pertinents pour la décision devraient être présentés afin de permettre au client de comprendre les raisons du choix de la rente comme meilleur placement, compte tenu de ses objectifs.

5.4 Recommandation d'une rente

Le point de départ d'une bonne recommandation est de déterminer le type de rente le mieux adapté au client. Une fois les raisons établies, le représentant et le client doivent préciser la façon de faire le dépôt, le début du service, le calendrier des paiements, le mode des paiements, uniformes ou variables, et la période de garantie la plus appropriée à la gestion du risque du placement.

Toute recommandation d'une rente devrait inclure les éléments suivants, abordés dans les prochaines sections :

- type de rente et ses caractéristiques ;
- calendrier des versements de prestations ;
- taux de rente ;
- valeurs des garanties ;
- principaux risques de la recommandation ;
- pénalités de la rente.

5.4.1 Type de rente et ses caractéristiques

Il existe deux grands types de rentes : la rente à constitution immédiate et la rente en capitalisation.

La rente à constitution immédiate est recommandée quand un revenu est nécessaire. Le représentant doit aussi décider de la durée du versement du revenu, soit sur une base temporaire ou viagère.

- La rente certaine exige de choisir des périodes fixes, 10 ans, 20 ans ou jusqu'à un âge déterminé, comme 90 ans.

- La rente viagère impose de recommander un revenu viager pour le client seulement, ce qui conduit à un contrat personnel, ou pour le client et son conjoint ou sa conjointe, ce qui conduit à un contrat de rente conjointe au dernier décès.

Bon nombre d'exigences doivent être satisfaites pour qu'une rente à constitution immédiate soit admissible comme rente prescrite au sens fiscal. La rente prescrite, selon laquelle le rentier reçoit le même montant d'intérêt et de capital à chaque paiement, est en général considérée comme étant préférable à une rente imposée selon le revenu couru. La mise en place d'une rente bénéficiant du statut de rente prescrite peut aussi être prévue dans la recommandation.

Le représentant doit connaître les exigences à satisfaire concernant les rentes à constitution immédiate financées par un transfert d'un compte enregistré ou immobilisé, comme les limites d'âge et les retraits minimums. Ces exigences l'emportent sur les besoins du client et doivent être respectées.

Une rente en capitalisation est recommandée lorsque l'analyse démontre la pertinence du retour sur investissement. Le représentant recommande aussi une date d'échéance convenable pour la rente en fonction de l'horizon de placement de l'investisseur.

5.4.1.1 Investissements minimum et maximum

L'assureur qui offre le produit indique l'investissement minimum pour chaque type de rente ; une recommandation ne peut pas considérer un montant moindre. L'assureur peut aussi préciser un investissement maximum.

Le client doit avoir des fonds disponibles en espèces ou par transfert.

5.4.1.2 Date d'échéance

La date d'échéance s'applique tant à la rente certaine qu'à la rente en capitalisation. La détermination de la période jusqu'à la date d'échéance dépend du revenu que doit procurer la rente certaine et de l'horizon de placement de la rente en accumulation. Si la rente en accumulation n'est pas utilisée pour épargner en vue d'un événement spécial et, par conséquent, n'a pas d'horizon de placement, le représentant détermine la raison de la souscription de la rente et choisit la date d'échéance en conséquence.

Si un revenu plus élevé est nécessaire, il faut recommander une échéance plus courte pour la rente certaine, les paiements sur une période plus courte étant plus élevés.

Si le besoin est de créer une source importante de revenu provisoire (aussi appelé « revenu de transition ») pour les personnes ayant cessé de travailler et n'ayant pas encore droit au plein montant de leur rente de retraite, alors la durée de la rente certaine doit correspondre à la période entre la fin du travail et le début du versement de la rente de retraite.

EXEMPLE

Jane a été cadre supérieure dans une usine de fabrication pendant 19 ans. À 60 ans, elle se voit offrir une indemnité de départ par son employeur. Celle-ci comprend une somme forfaitaire égale à cinq ans de salaire, à condition que Jane quitte l'entreprise sur-le-champ. Elle participe au régime de retraite de son employeur : des prestations de retraite lui seront versées à partir de 65 ans. Elle accepte l'offre et utilise la somme forfaitaire pour acquérir une rente certaine immédiate de cinq ans. À la fin de ses versements de rente, sa rente de retraite commence à lui être versée. Ainsi, son revenu demeure constant à partir du moment où elle cesse de travailler et commence sa retraite.

5.4.2 Calendrier des versements de prestations

Il est possible de recommander un service immédiat ou différé (rente différée) pour les versements d'une rente à constitution immédiate, selon le besoin de revenu du client.

5.4.2.1 Versements immédiats

La rente immédiate, dans laquelle les paiements sont faits à la prochaine date de versement prévue au calendrier, peut être recommandée pour l'investisseur qui a des fonds disponibles et un besoin de revenu régulier immédiat.

Si un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) à l'échéance est transformé en une rente, les paiements doivent commencer au cours de l'année suivante et ne peuvent être reportés à une date ultérieure.

5.4.2.2 Versements différés

La rente sous forme de versements différés est recommandée pour un investisseur désireux de capitaliser les dépôts dans le contrat avant de commencer à percevoir un revenu ou de voir le service débiter à une date ultérieure.

La date ultérieure peut être une date précise, par exemple, au début de la retraite, ou à un autre moment, déterminé en fonction du profil de l'investisseur.

5.4.3 Taux de rente

Le taux de rente offert par l'assureur pour la rente recommandée reste en vigueur pendant toute sa durée, une fois le contrat signé pour une rente immédiate ou dès le début des versements pour une rente différée.

Les taux de rente varient d'un assureur à l'autre, et les représentants capables de « magasiner » afin d'obtenir les meilleurs taux peuvent inclure ceux-ci dans leur recommandation.

Bon nombre de calculatrices de rente sont offertes dans Internet à l'investisseur souhaitant prendre des décisions seul; cela indique parfois des taux de rente très avantageux. La recommandation du représentant est une combinaison d'avantages pour l'investisseur, qui comprend le taux de rente offert, sans être toutefois fondée uniquement sur cet élément.

Les taux de rente utilisés par les assureurs sont différents selon que la rente est à revenu fixe ou à revenu variable.

5.4.3.1 Rente à revenu fixe

La rente à revenu fixe, dont chaque paiement est égal, est la mieux appropriée pour un investisseur ayant peu de tolérance au risque pour un revenu variable. L'investisseur qui souhaite la sécurité de revenu ou qui en a besoin est bien servi avec une rente à revenu fixe.

5.4.3.2 Rente à revenu variable

L'investisseur ayant une tolérance au risque pour les fluctuations du marché des actions et des obligations peut préférer la rente à revenu variable à celle à revenu fixe. Ses versements augmentent quand le marché monte ou baissent quand il fléchit.

La recommandation d'une rente à revenu variable devrait tenir compte de l'âge de l'investisseur, car les pertes subies à un âge plus avancé sont plus difficiles à récupérer que dans le cas d'une jeune personne.

La rente indexée voit les paiements augmenter, selon une indexation prévue dans le contrat, à mesure que le coût de la vie augmente. Il y a une prime importante à payer pour ajouter l'indexation dans l'achat d'une rente sur une plus longue période. Il est donc justifié d'inclure dans une recommandation en plus du coût d'une rente indexée celui de la rente non indexée.

5.4.4 Valeur des garanties

Les garanties personnalisent le contrat de rente pour répondre aux besoins du titulaire de police. Elles augmentent le coût de la rente pour celui-ci et, par conséquent, diminuent le montant reçu par le rentier. Par ailleurs, elles assurent au titulaire de police qu'un montant minimal sera versé au bénéficiaire, en cas de décès du rentier avant la fin de la période de versement garanti.

5.4.4.1 Garantie de rente viagère

La période de garantie d'une rente viagère réduit le risque de placement au minimum pour l'investisseur. Il peut être sûr que dans le cas du décès du rentier au cours de la période de garantie, un montant représentant le solde de la garantie sera versé au bénéficiaire. Par conséquent, la garantie assure un rendement minimum du placement.

La recommandation peut tenir compte d'une faible tolérance au risque du client en proposant une période de garantie plus longue. Plus cette période est longue, plus elle produit un revenu faible pour le rentier. Cela doit être évalué en considérant la probabilité que le bénéficiaire touche un paiement au moment du décès du rentier.

Une plus grande tolérance au risque peut signifier une période de garantie plus courte. Celle-ci récompense le rentier par des paiements plus élevés, mais place le bénéficiaire en danger, car il peut ne rien toucher si le décès du rentier a lieu après la fin de la période de garantie.

Habituellement, le besoin de revenu du rentier est pris en considération avant le besoin éventuel du produit du contrat pour le bénéficiaire.

L'âge entre aussi en ligne de compte dans la durée de la période de garantie. Recommander une période de garantie de 20 ans pour une rente viagère acquise à l'âge de 80 ans peut s'avérer coûteux – et relativement optimiste.

5.4.4.2 Garantie de remboursement de primes

Une garantie de remboursement de primes, ajoutée à titre d'avenant au contrat, est aussi une technique de gestion du risque. Elle prévoit le versement au bénéficiaire du plein montant de dépôt prévu au contrat si le rentier décède avant le premier versement.

Il est approprié de recommander cet avenant aux personnes ayant une faible tolérance au risque, dans le cas d'une rente différée, lorsque le rentier est en mauvaise santé ou pour veiller à ce que le rendement du capital soit investi dans la succession.

5.4.5 Principaux risques de la recommandation d'une rente

Le principal risque de recommander une rente est que son taux pourrait augmenter ultérieurement en cas de hausse des taux d'intérêt. Les personnes détenant déjà un contrat ne peuvent pas bénéficier des taux plus élevés et, par conséquent, le montant de la rente est moins élevé que celui d'une rente souscrite à un taux plus élevé.

Ce risque peut être géré en recommandant d'acquérir une série de contrats de rente sur plusieurs années, ce qui échelonne la somme disponible pour le placement et le revenu perçu.

Le risque d'inflation est un autre risque important pour la personne investissant dans une rente. L'inflation en affecte le taux de rente et le revenu fixe. Le risque d'inflation peut être géré par une rente indexée, et l'investisseur doit décider si le coût supplémentaire est justifié.

Enfin, la rente offre peu de souplesse, voire aucune, à l'investisseur. Il perd le contrôle de son capital en échange de la sécurité du flux de revenu, ce qui peut convenir à certains investisseurs, mais pas à d'autres.

5.4.6 Pénalités de la rente

Une rente est un engagement, pour une période ou à vie. Certaines rentes permettent un retrait ou un rachat, mais d'autres non. Les rentes à constitution immédiate ne peuvent pas être rachetées. Toutefois, les rentes en capitalisation sont généralement rachetables, mais des pénalités peuvent s'appliquer. La rente à date d'échéance fixe peut être rachetée si l'assureur l'approuve.

La capacité de retirer des fonds du contrat ou de le racheter de façon prématurée ne devrait pas constituer une base de comparaison ni faire partie d'une recommandation d'achat. La recommandation doit souligner l'engagement pris par l'investisseur et la garantie donnée par l'assureur.



CHAPITRE 6

CONTRAT DE FONDS DISTINCT

Éléments de la compétence

- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client ;
- Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture.

Sous-éléments de la compétence

- Analyser les avantages des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissement en fonction des besoins du client ;
- Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation ;
- Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client ;
- Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation.

6

CONTRAT DE FONDS DISTINCT

Seul un représentant en assurance de personnes ayant un permis peut aider un investisseur à préparer et à soumettre une proposition pour un fonds distinct.

La proposition est une des étapes menant à l'acquisition du placement. Elle est précédée de la recommandation du représentant dans une lettre explicative et suivie du paiement de la contribution financière au contrat. Le contrat finalisé constitue une preuve de l'entente conclue entre l'assureur et l'investisseur, et oblige les deux parties à en respecter les conditions.

6.1 Contrat

Le contrat est un document juridique obligeant les parties à se conformer aux conditions énoncées. Il existe de nombreuses formes de contrats; celui du fonds distinct conclu entre l'assureur et l'investisseur est un contrat individuel à capital variable (CICV).

6.1.1 Contrat individuel à capital variable (CICV)

Le CICV énonce les conditions applicables à l'acquisition et à la résiliation d'un placement dans un fonds distinct, ainsi qu'aux retraits et à la réception des prestations en découlant. Ce document vise à préciser le type de fonds acheté par l'investisseur et le risque associé au placement.

Une mise en garde concernant le risque associé à la variation du placement figure sur la page frontispice ou la page couverture du contrat; le texte est semblable à ce qui suit: « Tout montant affecté à un fonds distinct est investi aux risques du souscripteur et sa valeur peut augmenter ou diminuer »²⁷.

L'assureur formule des engagements contractuels envers l'investisseur sur les aspects suivants :

- garanties et prestations ;
- méthode de calcul de la valeur des prestations selon la valeur marchande du fonds et leur valeur de rachat ;
- pourcentage de garantie du dépôt par rapport à la valeur marchande du fonds ;

27. Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. *Ligne directrice LD2 – Contrats individuels à capital variable afférents aux fonds distincts*. [En ligne]. [Référence tirée le 28 juillet 2020]. <https://www.ccir-ccra.org/Documents/View/3165>

- moment de la détermination de la valeur du fonds et des prestations ;
- frais et dépenses, ou leur mode de calcul ;
- droit d'apporter des changements au contrat.

Le contrat énonce les renseignements suivants :

- nom du CICV et du fonds distinct ;
- ratio des frais de gestion (RFG) ;
- degré de risque ;
- frais et dépenses ;
- droit d'annulation ;
- déclaration relative à l'exactitude des renseignements de l'aperçu du fonds et aux mesures prises pour corriger les erreurs, le cas échéant.

Enfin, le contrat comporte les stipulations suivantes :

- le titulaire du contrat peut l'annuler en envoyant à l'assureur un avis écrit à l'adresse précisée par ce dernier, dans les deux jours ouvrables suivant la date de réception de la confirmation de l'ordre d'achat ;
- si le contrat est annulé, le titulaire récupère le moindre de la somme investie ou de la valeur des parts du fonds au jour d'évaluation suivant le jour de réception par l'assureur de l'avis d'annulation. Les frais et dépenses sont aussi remboursés ;
- le titulaire du contrat est réputé avoir reçu la confirmation de l'ordre d'achat cinq jours ouvrables après la date de son envoi postal par l'assureur.

Ces clauses et renseignements doivent figurer dans tous les contrats. Ainsi, les droits contractuels de l'investisseur concernant ces aspects sont toujours protégés de la même façon, quel que soit l'assureur choisi.

Le contrat peut être joint à la proposition ou remis à l'investisseur une fois cette dernière reçue par l'assureur. La remise d'un modèle de contrat ne confirme pas l'acquisition du fonds distinct. Cette acquisition est confirmée par la prise d'effet du contrat. Celle-ci a lieu à la date d'évaluation à laquelle l'assureur a reçu le premier dépôt et quand tous les critères d'établissement du contrat ont été respectés.

Un numéro de référence est attribué au contrat. Il est utilisé chaque fois que des instructions ou des renseignements concernant le contrat sont échangés entre le titulaire du contrat et l'assureur.

6.2 Exigences imposées à l'investisseur

L'investisseur doit aider le représentant à remplir la proposition en fournissant les renseignements nécessaires à l'établissement du contrat. Ceux-ci doivent être exacts et véridiques afin de dresser le contrat répondant le mieux possible aux besoins et aux objectifs de l'investisseur. Ce dernier peut prendre ces décisions seul ou suivre les recommandations du représentant en assurance de personnes. Celui-ci présume à son tour que l'investisseur comprend bien son choix et qu'il peut en évaluer les conséquences. Si le représentant n'est pas convaincu que le client interprète correctement le contrat (en tout ou en partie), il devrait consulter un supérieur immédiat avant de procéder.

Par la suite, l'investisseur doit provisionner le compte.

6.2.1 Proposition

L'investisseur et le représentant remplissent la proposition ensemble. L'investisseur fournit les renseignements nécessaires à titre de proposant, tandis que le représentant consigne l'information sur le formulaire lui-même, que ce soit sur support électronique ou sur papier.

La proposition est un document de plusieurs pages. Il faut donc prévoir le temps nécessaire pour consigner correctement la grande quantité d'informations et ne rien oublier. Le représentant devra peut-être expliquer certains aspects du formulaire à l'investisseur pour lui permettre de mieux saisir ses options et son engagement.

Dans certains cas, l'investisseur n'est pas en mesure de comprendre la proposition ou quelques-uns de ses aspects, ou encore les explications du représentant. Ainsi, lorsque l'investisseur ne parle pas la même langue que le représentant, il faut corriger cette lacune avant de remplir la proposition. Le représentant devra peut-être fournir des éclaircissements supplémentaires à l'investisseur, voire proposer les services d'un traducteur.

L'investisseur doit relire tout le formulaire et corriger les données inexactes. L'investisseur et le rentier, s'il ne s'agit pas de la même personne, signent ensuite tous deux la proposition et y inscrivent la date, confirmant ainsi les renseignements consignés. Le représentant doit aussi ajouter des informations pour que la proposition soit traitée.

Le titulaire du contrat n'est pas tenu de signer la proposition s'il est représenté par un mandataire aux biens, par exemple, en cas de maladie ou d'incapacité, ou s'il est absent du pays pour une longue période. Le mandataire peut remplir et signer la proposition au nom du titulaire du contrat. Cependant, il n'aura peut-être pas le droit de désigner le bénéficiaire. En pareil cas, il y a lieu de consulter un conseiller juridique.

Le représentant doit consigner avec soin les renseignements, qui seront ensuite utilisés pour l'établissement du contrat. Il doit aussi veiller à ce que toutes les informations nécessaires soient recueillies, sachant que l'assureur rejettera toute proposition incomplète.

Au moment de la production de la proposition, la lettre explicative est préparée. Elle constitue l'un des piliers de l'adéquation de la vente d'assurance. La lettre prouve que le représentant a répondu à un ou des besoins importants du client en lui faisant des recommandations. Elle prouve également le fondement des recommandations et l'acceptation ou le rejet par le client de ces recommandations. La lettre :

- confirme les faits ;
- atteste les directives reçues du client ;
- cerne les besoins auxquels répond le produit et tout besoin restant insatisfait ;
- atteste par écrit que le produit vendu est adapté aux besoins ;
- prouve que le client comprend ce qu'il a acheté.

La lettre explicative n'est pas facultative ; elle doit être préparée par le représentant, examinée par le proposant et une copie doit être conservée par les deux parties.

6.2.1.1 Compte enregistré ou non enregistré

Le compte de fonds distinct peut être enregistré ou non. Les comptes enregistrés peuvent être immobilisés ou non, et faire l'objet de certaines restrictions liées à l'âge pour leur établissement. Ce type de restriction ne s'applique pas à l'ouverture d'un compte non enregistré.

Il faut choisir avec soin le compte détenant l'investissement visé par le CICV. Ainsi, l'investisseur croyant bénéficier du report d'impôt d'un régime enregistré pourrait être défavorisé sur le plan financier si le compte ouvert n'est pas enregistré.

Pour ouvrir un compte enregistré, le titulaire du contrat doit fournir son numéro d'assurance sociale (NAS) en vue de la déclaration de revenus. Lorsque le contrat est enregistré, le titulaire doit aussi en être le rentier. La propriété du contrat n'est pas transférable, et le contrat ne peut servir de garantie.

Dans le cas d'un compte non enregistré, on peut désigner comme rentier une personne autre que le titulaire du contrat. Celui-ci peut être un particulier, un groupe de particuliers ou une personne morale. Il est possible d'acquérir un contrat jusqu'aux 90 ans du rentier.

Le compte non enregistré offre les possibilités suivantes :

- transfert de la propriété selon les règles de l'assureur ayant établi le contrat ;
- utilisation du contrat en garantie d'un prêt par sa cession au prêteur.

6.2.1.2 Désignation du rentier et du bénéficiaire

Le titulaire du contrat bénéficie des droits de propriété afférents au contrat, notamment le droit de le céder. C'est lui qui désigne le rentier et le bénéficiaire du contrat.

Comme il a été expliqué dans les chapitres précédents, le rentier est la personne sur la tête de laquelle les garanties sont fondées et dont le décès déclenche le paiement de la prestation de décès. Une fois désigné, le rentier ne peut plus être changé. Il est toutefois possible, dans un contrat non enregistré, de nommer, avant le décès du rentier initial, un rentier conjoint pour le remplacer, en cas de décès. Le contrat demeure en vigueur jusqu'au décès du dernier rentier survivant, et la prestation de décès n'est versée qu'à ce moment.

Le bénéficiaire touche la prestation prévue au contrat après le décès du dernier rentier survivant.

Plusieurs bénéficiaires peuvent être désignés. Dans ce cas, un pourcentage de la prestation de décès doit être attribué à chaque bénéficiaire.

Lorsqu'un REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait est établi, le titulaire et rentier du contrat est la personne qui bénéficie des dépôts. La personne ayant effectué les dépôts ne possède aucun droit de propriété sur eux. C'est le destinataire des dépôts qui désigne le bénéficiaire.

EXEMPLE

Jeanine établit un REER au profit de l'époux ou du conjoint de fait au nom de son époux, Jacques, et y verse des contributions. Jacques est le titulaire et rentier du régime ; lui seul peut en désigner le bénéficiaire.



Après le décès du titulaire du contrat, l'assureur peut communiquer des renseignements sur ce contrat au bénéficiaire et aux héritiers du titulaire.

6.2.1.3 Formulaire de choix d'avenants

Le choix d'avenants n'est offert qu'au titulaire du contrat qui investit dans des produits comportant des prestations de retrait minimum garanti (PRMG). Le formulaire :

- précise qu'un produit muni de PRMG est choisi ;
- prévoit une option de paiement (à vie ou jusqu'à une certaine date) ;
- comporte l'espace nécessaire pour inscrire les codes des fonds correspondants (ces fonds doivent proposer l'avenant) ;
- fait état des exigences en matière de dépôt minimum initial ;
- prévoit un choix de versements ;
- comporte des instructions concernant la fréquence et le mode des versements ;
- établit l'autorisation obligatoire du titulaire et du représentant.

Tout comme au début du contrat de fonds distincts comportant une mise en garde sur le risque de placement, l'avenant traite des conséquences des retraits excédentaires d'un produit muni de PRMG. En effet, ceux-ci peuvent diminuer sensiblement la valeur du contrat. Le titulaire ne recevra peut-être pas par la suite les versements escomptés.

6.2.1.4 Exigences de vérification de l'identité du client

Comme il en a été question précédemment, la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*²⁸ oblige le représentant à vérifier adéquatement l'identité du client. Il doit aussi détenir et conserver des documents sur le client et l'opération, s'il est censé déposer 10 000 \$ ou plus dans le contrat pendant sa durée. L'agent doit également déterminer si le client agit selon les instructions d'un tiers. Ces exigences ne s'appliquent pas en cas de compte enregistré.

Des exigences sont aussi imposées au représentant dans le cas d'une opération importante en espèces, soit le dépôt de 10 000 \$ ou plus en une seule opération, ou plusieurs dépôts totalisant 10 000 \$ ou plus, en 24 heures.

À l'ouverture d'un compte ou à son examen ou à la détection d'un fait douteux, le représentant doit confirmer si le client est un étranger politiquement vulnérable (EPV), une personne exposée à la politique (PEP) à l'échelle nationale, le chef d'une organisation internationale (COI) ou un membre de la famille ou un proche partenaire d'une telle personne. En général, un EPV est une personne qui a occupé un poste au gouvernement ou dans la justice dans un pays étranger. Une PEP est une personne qui occupe présentement (ou qui a occupé, au cours des cinq dernières années) un poste précis au sein ou au nom du gouvernement fédéral canadien, un gouvernement provincial canadien ou une municipalité canadienne. Un COI dirige une organisation internationale établie par les gouvernements de plus d'un pays ou y occupe le poste de chef de la direction. S'il est établi que le client pose un risque élevé, des obligations précises concernant le client, les membres de sa famille et toute personne qui lui est étroitement associée s'appliquent à la tenue de documents, à l'établissement de la source des fonds et à l'obtention de l'approbation de la haute direction au maintien du titulaire du compte.

28. Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada. *Sociétés et représentants d'assurance-vie*. [En ligne]. Information modifiée le 16 juin 2020. [Document consulté le 28 juillet 2020].
<https://www.fintrac-canafe.gc.ca/re-ed/li-fra>

Le CANAFE compte trois méthodes de vérification de l'identité d'une personne :

- Une pièce d'identité avec photo (personnes présentes physiquement) :
 - Elle doit être émise par un gouvernement fédéral, provincial ou territorial.
 - Le nom et la photo figurant sur le document correspondent au nom et à l'apparence de la personne faisant l'objet de la vérification.
 - Elle doit être valide, à jour et authentique.
 - Elle doit contenir un numéro d'identification unique.
 - Une pièce d'identité étrangère est acceptable si elle est équivalente aux pièces d'identité canadiennes avec photo ;
 - Certains exemples incluent un passeport canadien, une carte de résident permanent, un certificat sécurisé de statut d'Indien, des cartes d'identité provinciales ou territoriales ou un passeport des États-Unis.
- Un dossier de crédit :
 - Le dossier doit exister depuis au moins trois ans ;
 - Le nom, l'adresse et la date de naissance sont les mêmes que ceux fournis par la personne ;
 - Equifax Canada et TransUnion Canada sont des fournisseurs.
- Un processus double :
 - Version originale de deux documents ou renseignements valides et à jour provenant de sources indépendantes et fiables ;
 - Le nom, l'adresse et la date de naissance doivent correspondre ;
 - Les documents doivent être valides et à jour ;
 - Les deux sources sont utilisées comme suit :
 - une source pour vérifier le nom et l'adresse de la personne (comme un passeport canadien) et une seconde source pour vérifier son nom et sa date de naissance (comme un certificat de naissance ou une carte de résident permanent) ;
 - une source pour vérifier le nom et l'adresse de la personne et une seconde source pour vérifier son nom et confirmer l'existence d'un compte financier (comme un relevé de carte de crédit) ;
 - une source pour vérifier le nom et la date de naissance de la personne et une seconde source pour vérifier son nom et confirmer l'existence d'un compte financier.

L'Ontario, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard interdisent d'utiliser les cartes d'assurance-maladie provinciales pour établir l'identité.

Les sociétés par actions et autres entités doivent aussi fournir une preuve d'identité acceptable, comme le certificat de statut d'entreprise, et le nom des administrateurs.

Le représentant doit être absolument sûr que la personne désignée dans les documents d'identité est bien celle qui remplit la proposition. S'il soupçonne que le proposant agit au nom d'un tiers, il doit alors remplir une détermination quant aux tiers.

Toute opération ou tentative d'opération suspecte peut intéresser le Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE). En général, les opérations douteuses sont une combinaison de facteurs, y compris les faits, le contexte et les indicateurs de blanchiment d'argent.

- Un fait s'entend d'un événement, d'une action qui s'est produite, d'une circonstance connue ou d'un élément véritable qui existe ou a existé à un moment donné.
- Le contexte est la connaissance générale des événements qui surviennent dans l'entreprise du client ou dans sa collectivité, la connaissance des activités financières typiques de l'entreprise, les activités périodiques visant à connaître son client, les renseignements obtenus en appliquant une approche axée sur les risques, les antécédents et le comportement d'un client.
- Les indicateurs sont des signes d'alerte pouvant susciter des soupçons ou indiquer qu'il se passe quelque chose d'inhabituel sans raison valable.

Le doute lui-même comporte trois seuils. Le seuil le moins élevé est le simple soupçon qui s'apparente à une intuition ou un pressentiment qui amène un représentant à croire à l'existence d'activités de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes. Le seuil suivant comprend les motifs raisonnables de soupçonner la probabilité d'activités de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes. Le seuil le plus élevé est lorsque qu'il existe des motifs raisonnables de croire et qu'il est probable qu'une infraction de blanchiment d'argent ou de financement d'activités terroristes a lieu.

Une opération douteuse tentée ou réalisée doit être signalée au CANAFE. Le représentant souhaitera sans doute attirer l'attention de son superviseur ou gestionnaire sur la situation.

Il incombe à tous les membres du secteur des services financiers de suivre les directives du CANAFE dans le but de limiter ou d'éliminer le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes.

6.2.2 Financement du compte

La proposition doit être accompagnée d'un paiement, soit par virement, soit par chèque à l'ordre de l'assureur pour un montant global, ou de la mention de la date du premier dépôt préautorisé.

Les relevés de dépôt ou de débit préautorisé précisent la fréquence (hebdomadaire, bihebdomadaire, mensuelle, bimensuelle, trimestrielle, semi-annuelle ou annuelle), la date du premier retrait du compte et la date subséquente régulière des retraits. Il faut fournir des renseignements bancaires sur l'institution où les retraits seront effectués, ainsi qu'un spécimen de chèque personnalisé ou une confirmation bancaire estampillée.

Le dépôt est affecté au fonds choisi. En présence de plusieurs fonds, le titulaire du contrat précise le montant ou le pourcentage à attribuer à chaque fonds.

Dans certaines administrations, lorsque des fonds immobilisés représentant des contributions à un régime de pension agréé (RPA) sont transférés, l'époux ou le conjoint de fait doit consentir à l'acquisition du placement. Il peut aussi abandonner ses droits afférents aux cotisations et au compte où elles sont déposées en fournissant une renonciation écrite.

Il est permis de déposer des sommes dans un REER, dans un compte de retraite immobilisé (CRI, aussi appelé REER immobilisé, selon la juridiction), jusqu'à la fin de l'année civile au cours de laquelle le titulaire du contrat atteint ses 71 ans. Afin de continuer à bénéficier du report d'impôt, le titulaire peut transformer le REER en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) et le CRI/RERI, en fonds de revenu viager (FRV) ou fonds de revenu de retraite immobilisé (FRRI), ou encore en fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP) dans le cas des régimes de retraite de la Saskatchewan et du Manitoba.

S'il est nécessaire de transférer les actifs du compte en raison de l'âge révolu, c'est à l'assureur de le faire ; à cette fin, il ouvre un compte approprié au nom du titulaire du contrat, mais le fonds et la valeur des parts ne changent pas.

Une somme minimale, variable d'un type de compte à l'autre, est parfois exigée pour pouvoir ouvrir un compte ; il convient de vérifier auprès de l'assureur.

L'investisseur est informé de la valeur unitaire du fonds utilisée pour chacun de ses dépôts, qu'il s'agisse de dépôts uniques ou de dépôts effectués au fil des années dans un régime de dépôt préautorisé. Cette valeur constitue un point de repère pour évaluer la performance ultérieure.

6.3 Exigences imposées au représentant

Le représentant doit répondre aux attentes du client et de l'assureur qu'il représente quant aux activités précédant la vente, la préparation de la proposition, la remise des documents et le service après-vente.

6.3.1 Respect des attentes de l'assureur

Le représentant doit respecter toutes les attentes de l'assureur concernant le volume d'activités, le contact avec les clients, la rigueur dans ses relations avec l'assureur et les clients ainsi que la tenue des registres nécessaires.

6.3.2 Remise des documents

Le contrat doit être remis à l'investisseur en personne ou par courrier recommandé afin de terminer le processus d'achat et d'établir le contrat. Il comprend d'autres documents précis, comme la notice explicative, l'aperçu du fonds et la confirmation. Si un reçu de livraison fait partie de la trousse de documents, il doit être rempli et signé devant témoin avant d'être retourné à l'assureur émetteur.

D'autres formulaires pourraient être exigés pendant la durée du contrat, en cas de changements ou de modifications de la situation du client, par exemple, le formulaire de changement de bénéficiaire et celui servant à présenter une réclamation au décès.

6.3.2.1 Notice explicative

La notice explicative comporte une description des caractéristiques des fonds distincts et de leur fonctionnement. Les caractéristiques propres à chaque fonds sont exposées dans l'aperçu du fonds, qui accompagne en général la notice explicative.

La notice explicative résume de façon claire et succincte tous les faits pertinents se rapportant aux CICV établis par l'assureur.

L'assureur prépare la plupart du temps une notice explicative pour tous les fonds qu'il offre, bien que chaque fonds comporte un code d'identification unique. Elle est utile au représentant, car tous les renseignements pertinents sont présentés à l'investisseur en même temps; aucune omission ne peut survenir.

La notice explicative commence parfois par un sommaire des faits saillants, soit un résumé des renseignements exposés dans la notice même.

6.3.2.2 Aperçu du fonds

L'aperçu du fonds présente les caractéristiques du fonds offert par l'assureur dans sa notice explicative. Il indique les rendements au 31 décembre de l'année précédente. L'information est présentée de manière uniforme pour chaque fonds, ce qui facilite leur comparaison.

Il est essentiel que le représentant révise avec l'investisseur l'aperçu de chaque fonds recommandé afin de s'assurer que ce dernier comprend bien la recommandation et pour répondre à ses questions.

Voici un exemple d'aperçu du fonds :²⁹



**FONDS
XYZ**

APERÇU DU FONDS

Fonds d'actions canadiennes XYZ – Série B au 30 juin 20XX

Ce document contient des renseignements essentiels sur le Fonds d'actions canadiennes XYZ que vous devriez connaître. Vous trouverez plus de détails dans le prospectus simplifié du fonds. Pour en obtenir un exemplaire, communiquez avec votre représentant ou avec les Fonds XYZ au 1-800-555-5556 ou à l'adresse placement@fondssxyz.com, ou visitez le www.fondssxyz.com.

Avant d'investir dans un fonds, vous devriez évaluer s'il cadre avec vos autres investissements et respecte votre tolérance au risque.

Bref aperçu	
Code du fonds :	XYZ123
Gestionnaire du fonds :	Les Fonds XYZ
Date de création de la série :	31 mars 2000
Gestionnaire de portefeuille :	Gestion de capitaux ltée
Valeur totale du fonds au 1 ^{er} juin :	1 milliard de dollars
Distributions :	Annuelles, le 15 décembre
Ratio des frais de gestion (RFG) :	2,25 %
Placement minimal :	500 \$ (initial), 50 \$ (additionnel)

29. Autorité des marchés financiers. *Aperçu du fonds commun de placement. Un exemple expliqué.* [En ligne]. [Document consulté le 29 juillet 2020].

<https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/fonds/aperçu-du-fonds/aperçu-du-fonds-commun-de-placement>

4 Dans quoi le fonds investit-il ?

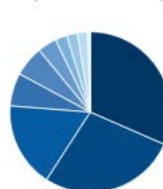
Le fonds investit dans un large éventail de titres d'entreprises canadiennes de toutes les tailles et de tous les secteurs. Les graphiques ci-dessous donnent un aperçu des placements du fonds au 1^{er} juin 20XX. Ces placements changeront au fil du temps.

Dix principaux placements (au 1^{er} juin 20XX)

1. Banque Royale du Canada	7,5 %
2. Banque Toronto-Dominion	7,1 %
3. Canadian Natural Resources	5,8 %
4. La Banque de Nouvelle-Écosse	4,1 %
5. Énergie Cenovus Inc.	3,7 %
6. Suncor Énergie Inc.	3,2 %
7. Enbridge Inc.	3,1 %
8. Banque Canadienne Impériale de Commerce	2,9 %
9. Financière Manuvie	2,7 %
10. Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada	1,9 %

Pourcentage total des dix principaux placements :	42 %
Nombre total de placements :	93

Répartition des placements (au 1^{er} juin 20XX)



Secteur d'activité

Services financiers	30,4 %
Énergie	26,6 %
Biens industriels	16,5 %
Services aux entreprises	6,4 %
Télécommunications	5,9 %
Équipement	3,7 %
Soins de santé	2,3 %
Services aux consommateurs	2,1 %
Médias	1,9 %
Biens de consommation	0,6 %

Quels sont les risques associés à ce fonds ?

La valeur du fonds peut augmenter ou diminuer. Vous pourriez perdre de l'argent.

Une façon d'évaluer les risques associés à un fonds est de regarder les variations de son rendement, ce qui s'appelle la « volatilité ».

En général, le rendement des fonds très volatiles varie beaucoup. Ces fonds peuvent perdre de l'argent mais aussi avoir un rendement élevé. Le rendement des fonds peu volatiles varie moins et est généralement plus faible. Ces fonds risquent moins de perdre de l'argent.

Niveau de risque

Les fonds XYZ estiment que la volatilité de ce fonds est moyenne.

Ce niveau est établi d'après la variation du rendement du fonds d'une année à l'autre. Il n'indique pas la volatilité future du fonds et peut changer avec le temps. Un fonds dont le niveau de risque est faible peut quand même perdre de l'argent.

Faible Faible à moyen **Moyen** Moyen à élevé Élevé

Pour en savoir davantage sur le niveau de risque et les facteurs de risque qui peuvent influencer sur le rendement du fonds, consultez la rubrique Risques dans le prospectus simplifié du fonds.

Aucune garantie

Comme la plupart des fonds, ce fonds n'offre aucune garantie. Vous pourriez ne pas récupérer le montant investi.



Fonds d'actions canadiennes XYZ – Série B

9 Quel a été le rendement du fonds ?

Cette section vous indique le rendement annuel de parts de série B du fonds au cours des 10 dernières années. Les frais du fonds ont été déduits du rendement exprimé. Les frais réduisent le rendement du fonds.

10 Rendements annuels

Ce graphique indique le rendement des parts de série B du fonds de chacune des 10 dernières années. La valeur du fonds a diminué pendant trois de ces années. Les rendements indiqués et leur variation annuelle peuvent vous aider à évaluer les risques associés à ce fonds dans le passé mais ils ne vous indiquent pas quel sera son rendement futur.



Meilleur et pire rendement sur trois mois

Ce tableau indique le meilleur et le pire rendement des parts de série B sur trois mois au cours des 10 dernières années. Ces rendements pourraient augmenter ou diminuer. Tenez compte de la perte que vous seriez en mesure d'assumer sur une courte période.

	Rendement	3 mois terminés	Si vous aviez investi 1 000 \$ dans le fonds au début de cette période
Meilleur rendement	32,6 %	le 30 avril 2003	votre placement augmenterait à 1 326 \$.
Pire rendement	-24,7 %	le 30 novembre 2008	votre placement chuterait à 753 \$.

Rendement moyen

Au cours des 10 dernières années, les parts de série B du fonds ont généré un rendement annuel composé de 6,8 %, ce qui signifie que si vous aviez investi 1 000 \$ dans le fonds il y a 10 ans, votre placement vaudrait aujourd'hui 1 930 \$.

12 À qui le fonds est-il destiné ?

Aux investisseurs qui :

- recherchent un placement à long terme;
- désirent investir dans un large éventail d'entreprises canadiennes;
- peuvent supporter les hauts et les bas du marché boursier.

! N'investissez pas dans ce fonds si vous avez besoin d'une source de revenu régulier.

Un mot sur la fiscalité

En général, vous devez payer de l'impôt sur l'argent que vous rapporte un fonds. Le montant à payer varie en fonction des lois fiscales de votre lieu de résidence et selon que vous détenez ou non le fonds dans un régime enregistré, comme un régime enregistré d'épargne-retraite ou un compte d'épargne libre d'impôt.

Rappelez-vous que si vous détenez votre fonds dans un compte non enregistré, les distributions du fonds s'ajoutent à votre revenu imposable, qu'elles soient versées en argent ou réinvesties.



Fonds d'actions canadiennes XYZ – Série B

Combien cela coûte-t-il?

Les tableaux qui suivent présentent les frais que vous pourriez avoir à payer pour acheter, posséder et vendre des parts de séries B du fonds. Les frais (y compris les commissions) peuvent varier d'une série et d'un fonds à l'autre. Des commissions élevées peuvent inciter les représentants à recommander un placement plutôt qu'un autre. Informez-vous sur les fonds et les placements plus économiques qui pourraient vous convenir.

1. Frais d'acquisition

Lorsque vous achetez des parts du fonds, vous devez choisir le moment où les frais d'acquisition seront payés. Informez-vous sur les avantages et les inconvénients de chaque options.

Option de frais d'acquisition	Ce que vous payez		Comment ça fonctionne
	En pourcentage (%)	En dollars (\$)	
Frais d'acquisition initiaux	De 0 % à 4 % du montant investi	De 0 \$ à 40 \$ sur chaque tranche de 1 000 \$ investie	- Vous choisissez le taux avec votre représentant - Les frais d'acquisition initiaux sont déduits du montant acheté et sont remis à la société de votre représentant à titre de commission.
Frais d'acquisition reportés	Si vous vendez : moins de 1 an après l'achat 6,0 % moins de 2 ans après l'achat 5,0 % moins de 3 ans après l'achat 4,0 % moins de 4 ans après l'achat 3,0 % moins de 5 ans après l'achat 2,0 % moins de 6 ans après l'achat 1,0 % 6 ans ou plus après l'achat 0,0 %	De 0 \$ à 60 \$ sur chaque tranche de 1 000 \$ vendue	- Les frais d'acquisition reportés sont à taux fixe. Ils sont déduits du montant vendu. - Lorsque vous investissez dans le fonds, Les Fonds XYZ versent à la société de votre représentant une commission de 4,9 %. Les frais d'acquisition reportés que vous payez sont remis aux Fonds XYZ. - Vous pouvez vendre jusqu'à 10 % de vos parts chaque année sans frais d'acquisition reportés. - Vous pouvez échanger vos parts contre des parts de série B d'un autre fonds des Fonds XYZ n'importe quand sans frais d'acquisition reportés. Le calendrier des frais d'acquisition reportés est établi selon la date où vous investissez dans le premier fonds.

2. Frais du fonds

Vous ne payez pas ces frais directement. Ils ont cependant des conséquences pour vous, car ils réduisent le rendement du fonds. Au 31 mars 20XX, les frais du fonds s'élevaient à 2,30 % de sa valeur, ce qui correspond à 23 \$ sur chaque tranche de 1 000 \$ investie.

Taux annuel (en % de la valeur du fonds)	
Ratio des frais de gestion (RFG) Il s'agit du total des frais de gestion (qui comprennent la commission de suivi) et des frais d'exploitation du fonds. Les Fonds XYZ ont renoncé à certains frais. Dans le cas contraire, le RFG aurait été plus élevé.	2,25 %
Ratio des frais d'opérations (RFO) Il s'agit des frais de transactions du fonds.	0,05 %
Frais du fonds	2,30 %

Renseignements sur la commission de suivi

La commission de suivi est versée tant que vous possédez des parts du fonds. Elle couvre les services et les conseils que votre représentant et sa société vous fournissent.

Les Fonds XYZ versent la commission de suivi à la société de votre représentant. Ils la prélèvent sur les frais de gestion et la calculent en fonction de la valeur de votre placement. Le taux dépend de l'option de frais d'acquisition que vous choisissez :

Option de frais d'acquisition	Montant de la commission de suivi	
	En pourcentage (%)	En dollars (\$)
Frais d'acquisition initiaux	de 0 à 1 % de la valeur de votre placement annuellement	de 0 à 10 \$ pour chaque tranche de 1 000 \$ investie
Frais d'acquisition reportés	de 0 à 0,5 % de la valeur de votre placement annuellement	de 0 à 5 \$ pour chaque tranche de 1 000 \$ investie



Fonds d'actions canadiennes XYZ – Série B

Combien cela coûte-t-il? (suite)

3. Autres frais

Il se pourrait que vous ayez à payer d'autres frais lorsque vous achèterez, conserverez, vendrez ou échangerez des parts du fonds.

18

Frais	Ce que vous payez
Frais de négociation à court terme	1 % de la valeur des parts que vous vendez ou échangez dans les 90 jours de leur achat. Ces frais sont remis au fonds.
Frais d'échange	La société de votre représentant peut demander jusqu'à 2 % de la valeur des parts que vous échangez contre des parts d'un autre fonds des Fonds XYZ.
Frais de changement	La société de votre représentant peut demander jusqu'à 2 % de la valeur des parts que vous échangez contre des parts d'une autre série du fonds.

19

20

Et si je change d'idée ?

En vertu des lois sur les valeurs mobilières de certaines provinces et certains territoires, vous avez le droit :

- de résoudre un contrat de souscription de parts d'un fonds dans les deux jours ouvrables suivant la réception de l'aperçu de fonds;
- d'annuler votre souscription dans les 48 heures suivant la réception de sa confirmation.

Dans certaines provinces et certains territoires, vous avez également le droit de demander la nullité d'une souscription ou de poursuivre en dommages-intérêts si le prospectus simplifié, la notice annuelle, l'aperçu du fonds ou les états financiers contiennent de l'information fausse ou trompeuse. Vous devez agir dans les délais prescrits par la loi sur les valeurs mobilières de votre province ou territoire.

Pour de plus amples renseignements, reportez-vous à la loi sur les valeurs mobilières de votre province ou territoire, ou consultez un avocat.

Renseignements

Pour obtenir un exemplaire du prospectus simplifié et d'autres documents d'information du fonds, communiquez avec Les Fonds XYZ ou votre représentant. Ces documents et l'aperçu du fonds constituent les documents légaux du fonds.

Les Fonds XYZ
456, rue Répartition d'actif
Montréal (Québec)
H1A 2B3

Téléphone : 514 555-5555
Sans frais : 1 800 555-5556
Courriel : placement@fondssxyz.com
www.fondssxyz.com

Pour en apprendre davantage sur les placements dans les fonds, consultez le site de l'Autorité des marchés financiers au autorite.qc.ca.

6.3.2.3 Confirmation

Une confirmation est nécessaire pour :

- compléter le processus d'achat ;
- faire un transfert de placements entre fonds ;
- réinitialiser le contrat ;
- effectuer des retraits du contrat ;
- résilier le contrat.

L'investisseur peut confirmer par voie électronique ou par écrit. À l'occasion, le client peut donner des instructions à l'assureur de vive voix. Elles sont aussi contraignantes que si elles avaient été formulées par écrit.

6.3.3 Exigences de service continu

L'activité de vente entourant un contrat de fonds distinct ne prend pas fin à la confirmation de l'acquisition. Le représentant consciencieux considère la confirmation comme une simple étape du service à la clientèle exemplaire offert au client.

6.3.3.1 Suivi après vente

Le représentant devrait assurer le suivi auprès du client une fois la vente réalisée, afin de vérifier qu'il est satisfait du produit, et en profiter pour répondre à ses questions, le cas échéant.

Le maintien des communications entre le client et le représentant renforce la valeur du représentant et peut mener à de nouvelles affaires ou recommandations.

6.3.3.2 Nécessité de suivre l'évolution du client

Le représentant doit aviser le client d'informer absolument l'assureur de tout changement dans sa situation personnelle susceptible d'affecter le contrat en vigueur, par exemple, la nécessité de remplacer le bénéficiaire. Le représentant devrait aussi effectuer la mise à jour de tous les renseignements, comme l'adresse résidentielle du client.

Il serait également important de savoir si la gestion des affaires financières du client a été confiée à un mandataire. Dans ce cas, le client ne pourrait plus donner d'instructions concernant le contrat.

6.3.3.3 Nécessité de suivre l'évolution du produit

De nouveaux fonds distincts sont créés sans cesse, tandis que d'autres sont fusionnés ou abandonnés. Le représentant doit connaître ses produits et se tenir à l'affût des changements, par exemple, concernant le gestionnaire du portefeuille ou le ratio des frais de gestion (RFG),

susceptibles d'influencer de façon directe la performance. Les changements importants apportés au fonds devraient être communiqués sur-le-champ au client, ce que fait en général l'assureur et non le représentant. Cependant, le représentant peut vouloir insister sur les incidences, ou leur absence, des changements pour le client.

En cas de diminution marquée de la valeur d'un fonds, le client doit être mis au courant. Personne n'aime recevoir de mauvaises nouvelles, mais la communication de l'information montre que le représentant suit le fonds de près et qu'il peut répondre aux possibles questions et préoccupations.

6.3.3.4 Révision annuelle

Le représentant devrait rencontrer le client au moins une fois par an afin de réviser le placement choisi et sa performance. À cette fin, il devrait se tenir prêt à discuter du rendement depuis la dernière révision, qu'il soit bon ou mauvais, des attentes et des raisons expliquant, selon lui, la performance. À cette occasion, il devrait vérifier auprès du client la présence d'éventuelles modifications dans sa situation personnelle. C'est aussi le moment pour le représentant de s'assurer que l'investisseur a été mis au courant des changements importants intervenus dans le fonds, le cas échéant.

6.3.3.5 Traitement des dépôts

Lorsqu'un chèque est joint à la proposition, il faut le manipuler en toute sécurité et l'envoyer immédiatement à l'assureur. Il ne doit pas y avoir d'erreur dans le traitement des sommes d'argent et de tout autre renseignement bancaire. Le numéro du contrat auquel le paiement doit être attribué devrait figurer sur le chèque.

6.3.3.6 Transferts de placements entre fonds

Les transferts de placements entre fonds peuvent être systématiques ou occasionnels. Le transfert occasionnel a lieu simplement à la suite d'une demande présentée au représentant ou à l'assureur. L'investisseur peut souhaiter rééquilibrer le compte ou peut être insatisfait de la performance du fonds, par exemple. La demande peut être faite en tout temps. Un montant minimum est requis pour le transfert, et il faut conserver le solde minimum exigé dans le fonds. Chaque assureur autorise un certain nombre de transferts gratuits par an. Des frais de retrait peuvent être imputés en cas de dépassement de cette limite.

Certains transferts de placements entre fonds ne seront pas permis, en raison des frais de vente ou garanties relatives au contrat. Le transfert pourrait aussi être considéré comme une réinitialisation ; cela a pour effet de modifier la date d'échéance du contrat et ses garanties.

En cas de transfert de parts dans les 90 jours suivant l'acquisition, des frais d'exploitation à court terme pourraient être imputables ou le transfert pourrait être refusé. Ces frais sont retenus sur la valeur du fonds, par exemple, 2 %. Les renseignements sur le montant de ces frais figurent dans l'aperçu du fonds.

Les transferts de placements systématiques sont effectués à intervalles réguliers, en général, tous les mois ou tous les trimestres. Le client n'a pas à demander le transfert en pareil cas, et aucuns frais ne sont exigés. Cependant, l'assureur peut annuler les transferts ou les diriger vers d'autres fonds. Dans cette situation, l'investisseur sera informé à l'avance, et des options lui seront offertes pour l'avenir.

Le transfert peut donner lieu à un gain ou à une perte en capital lorsque le montant visé par le transfert est inférieur ou supérieur au coût de base rajusté (CBR) des parts.

6.3.3.7 Réinitialisations

À l'instar des transferts de placements entre fonds, les réinitialisations peuvent être systématiques ou occasionnelles. Cependant, contrairement aux transferts, les réinitialisations ne sont pas autorisées par tous les fonds. À la suite d'une réinitialisation, l'échéance du contrat est réinitialisée. Dans le cas d'un contrat de 10 ans, la nouvelle date d'échéance sera 10 ans à compter de la date de réinitialisation. Certains assureurs limitent l'âge de l'investisseur (ou du rentier), à 80 ans par exemple, pour permettre ce genre d'opération.

La réinitialisation occasionnelle permet à l'investisseur d'immobiliser un gain lorsqu'il constate une augmentation de la valeur de ses parts. Il informe alors le représentant ou l'assureur de son intention de réinitialiser le contrat, et sa demande est traitée. Le nombre de réinitialisations annuelles est limité. Par conséquent, l'investisseur pourrait rater un marché à la hausse s'il a déjà épuisé son nombre maximal annuel permis de réinitialisations. Cependant, l'investisseur qui tente de deviner le marché y parvient rarement; il vaut mieux réaliser des gains modestes de manière soutenue en effectuant une réinitialisation.

La réinitialisation systématique est limitée à la fréquence fixée par l'assureur, par exemple, deux fois par an. Aucune instruction du titulaire du contrat n'est nécessaire. La réinitialisation se fait seulement si la valeur marchande du placement est supérieure à celle du dépôt des parts.

6.3.3.8 Changement de bénéficiaire

Le nom du bénéficiaire est précisé dans la proposition, mais il est parfois nécessaire de le remplacer, par exemple, s'il décède ou si le titulaire du contrat désire en désigner un nouveau. Le titulaire peut effectuer ce changement en tout temps, à condition que la désignation du bénéficiaire ne soit pas irrévocable.

Le titulaire du contrat peut remplacer le bénéficiaire révocable en tout temps dans une demande écrite à cet effet à l'assureur ou en remplissant un formulaire de changement de bénéficiaire. Il est aussi possible de changer de bénéficiaire irrévocable si ce dernier y consent.

En cas de changement de bénéficiaire, l'assureur doit recevoir un avis écrit à cet effet. Le changement entre en vigueur à la date de signature de l'avis.

6.3.3.9 Renouvellement du contrat

À l'échéance de la garantie de 10 ans, la valeur du contrat peut être retirée en espèces ou sous forme de rente, ou encore, on peut renouveler le contrat pour une autre durée. Dans ce cas, une autre période de garantie commence. La nouvelle date d'échéance dépend de l'âge du rentier au renouvellement. La contribution initiale au contrat renouvelé correspond à la valeur marchande totale, ou à la valeur garantie si la valeur marchande totale est inférieure. La garantie de prestation de décès demeure en vigueur.

Le représentant doit présenter des recommandations au client au sujet du renouvellement et veiller à ce que les documents appropriés soient préparés et remis en temps opportun à l'assureur.

6.4 Réclamations

La réclamation relative à la valeur du contrat peut être présentée :

- par le titulaire du contrat, pour un retrait ou un rachat, à l'échéance ;
- par un bénéficiaire ou un fiduciaire testamentaire (ou l'équivalent), au décès ;
- par la personne exerçant le contrôle sur le contrat (mandataire), lorsqu'une procuration relative aux biens est invoquée, pour un retrait ou un rachat, à l'échéance.

En cas de réclamation, le paiement de la valeur du contrat, ou d'un montant précis en cas de retrait, est fait après déduction des frais ou dépenses impayés. Le représentant ne devrait pas chercher à calculer le montant à payer, car il n'est peut-être pas au courant des sommes ajoutées ou des frais imputés au contrat.

6.4.1 Processus de réclamation

Le représentant n'a pas à participer au processus de réclamation, les formulaires pouvant être demandés directement à l'assureur. Toutefois, il peut décider de faire partie du processus dans le cadre de son service à la clientèle.

6.4.1.1 Formulaires de réclamation

Il est possible d'obtenir les formulaires de retrait et ceux des demandes de prestation de décès directement auprès de l'assureur. Il faut les lui retourner, remplis et signés, avec les pièces jointes et renseignements exigés.

Une fois les formulaires présentés, un représentant en assurance spécialisé dans le traitement des réclamations s'occupe de la réclamation et émet un ou plusieurs chèques, ou assure le virement des fonds, conformément à la demande.

6.4.2 Types de réclamations

Le représentant doit faire preuve de tact et de délicatesse lorsqu'il s'occupe d'une réclamation au décès. Alors que d'autres types de réclamations sont simplement des opérations financières nécessitant de l'efficacité et de la confidentialité, on attend de la part du représentant qui traite des réclamations au décès un degré élevé de professionnalisme.

Différents types de réclamations sont commentés dans les sections suivantes.

6.4.2.1 Réclamations à l'échéance et réclamations au décès

Le montant de la garantie à l'échéance est réclamé, à l'échéance du contrat, par son titulaire ou son mandataire aux biens.

Le montant de la garantie de prestation de décès est versé au bénéficiaire au décès du rentier.

Les montants des deux garanties sont indiqués dans le contrat en pourcentage des dépôts; ils sont rajustés à la hausse par les réinitialisations et, à la baisse, par les retraits du contrat. Si la valeur marchande du compte est inférieure au montant de la garantie, l'assureur interviendra et versera une somme équivalant à la différence.

La déclaration de décès est établie par le bénéficiaire ou par le fiduciaire testamentaire; ce dernier peut être un exécuteur testamentaire, un administrateur judiciaire ou un liquidateur (au Québec). Le numéro du contrat figure sur le formulaire, ainsi que la signature de l'auteur de la réclamation et les noms et numéro du représentant. Une preuve du décès ou une déclaration du médecin traitant est exigée. La réclamation au décès doit être accompagnée du certificat de décès original. D'autres documents peuvent être exigés, surtout si le décès survient à l'extérieur du pays.

6.4.2.2 Réclamations à la résiliation et au rachat

La résiliation survient à l'échéance du contrat, tandis que le rachat se produit avant. Les deux activités constituent une réclamation et mettent fin au contrat.

Il est possible d'arrêter un contrat en tout temps en remplissant le formulaire de retrait, à condition que le contrat ne soit pas échu et que les versements de la rente n'aient pas commencé. En cas de résiliation, le titulaire peut choisir de recevoir la valeur du contrat en espèces, d'acheter une rente ou de se prévaloir d'une autre option offerte par l'assureur.

Dans le cas d'un compte immobilisé, le titulaire du contrat peut ne pas recevoir la somme en espèces et être contraint d'en transférer la valeur dans un autre compte immobilisé, selon les lois de la province qui s'appliquent aux fonds.

6.4.2.3 Formulaire de retrait

Le titulaire du contrat présente une demande de retrait en se servant du formulaire de retrait, tant pour mettre fin au contrat, en retirant la valeur totale du compte, que pour effectuer un retrait partiel.

Comme il est mentionné au chapitre précédent, des frais pourraient s'appliquer. Le client doit donc préciser si le montant qu'il souhaite recevoir comprend ou non les frais, c'est-à-dire le montant réel qu'il touchera, ou s'il s'agit du montant brut.

Les renseignements et éléments suivants doivent figurer sur le formulaire :

- identité du titulaire du contrat ;
- type de contrat ;
- option de retrait choisie ;
- mode de paiement choisi (chèque, dépôt direct ou virement à un autre produit ou à une autre institution) ;
- instructions visant l'établissement d'un plan de retraits systématiques, par exemple, en cas de début des versements à partir d'un FERR ;
- numéro du fonds où faire le retrait ;
- montant à retirer ;
- signature du titulaire du contrat et du bénéficiaire irrévocable, le cas échéant ;
- signature du représentant, ainsi que date et heure des instructions du client.

Les options de retrait sont nombreuses, en plus du retrait partiel ou total. Le titulaire du contrat dispose aussi des choix suivants :

- établir ou modifier un plan de versements systématiques ;
- modifier le montant ou la date des versements systématiques ;
- modifier la répartition des versements systématiques ;
- modifier les renseignements bancaires pour les versements systématiques ;
- mettre fin aux versements systématiques.

Dans le cas d'un FERR, un montant minimum doit être retiré chaque année. Si c'est un FRV ou un fonds de revenu viager restreint (FRVR), le montant du retrait doit être supérieur au montant minimum annuel et inférieur au montant maximum annuel.

6.4.2.4 Réclamation avec procuration

La procuration relative aux biens est un document qui sert à désigner une autre personne chargée de prendre les décisions pour toutes les affaires liées aux biens du titulaire de contrat en cas d'incapacité du titulaire du contrat. Comme il a été expliqué précédemment, le mandataire aux biens a l'autorisation de prendre les décisions concernant le contrat, sauf, peut-être, pour nommer le bénéficiaire.

Les instructions relatives aux retraits ou aux rachats effectués par le mandataire aux biens doivent être respectées et suivies comme si elles provenaient du titulaire du contrat.

Si le représentant a des raisons de penser que le mandataire n'agit pas au mieux des intérêts du titulaire du contrat, il devrait en discuter avec son gestionnaire ou son superviseur.

6.4.3 Facteurs ayant une incidence sur les réclamations

Le montant obtenu à la suite d'une réclamation ne sera peut-être pas celui prévu par le titulaire du contrat. Le client doit comprendre parfaitement les conséquences des retraits, des frais de vente, des garanties et des répartitions.

6.4.3.1 Garantie à l'échéance et garantie de prestation de décès

Le montant reçu à l'échéance ou au décès peut dépasser le montant garanti si la valeur marchande du contrat lui est supérieure. Cependant, en cas de retraits de sommes du contrat, les garanties seront rajustées à la baisse en fonction du solde du compte.

La période de la garantie à l'échéance peut aussi être touchée en cas de réinitialisation.

6.4.3.2 Attribution des revenus

Lorsqu'un fonds distinct génère des intérêts, dividendes, gains (ou pertes) en capital, ou autres types de revenus, ces montants demeurent dans le fonds et se reflètent dans la valeur unitaire du fonds. Annuellement, ces revenus de placements et ces gains ou pertes en capital sont attribués aux investisseurs de façon théorique. Cette attribution a pour effet d'accroître ou de diminuer le prix de base rajusté (PBR) du placement non enregistré. Ainsi, ces revenus ne sont pas imposés de nouveau au moment du retrait.



CHAPITRE 7

CONTRAT DE RENTE

Éléments de la compétence

- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client ;
- Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture.

Sous-éléments de la compétence

- Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation ;
- Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrats par rapport à la situation du client ;
- Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation.

7

CONTRAT DE RENTE

Comme toute convention obligatoire qu'un représentant en assurance de personnes aide à rédiger, le contrat de rente doit être préparé avec soin. Il comporte des restrictions que l'investisseur doit comprendre avant de finaliser son achat, surtout pour la rente à constitution immédiate, à cause de l'engagement qu'elle requiert de sa part. Le représentant doit être absolument certain que l'investisseur sait à quoi s'attendre et sait ce qu'il recevra.

Bon nombre des principes du contrat de rente sont identiques à ceux du contrat individuel à capital variable (CICV), étudié au chapitre précédent. Le représentant doit avoir le souci du détail et faire preuve de professionnalisme pendant tout le processus de la proposition, de remise du contrat, de service continu et de réclamations.

7.1 Contrat

Les rentes viagères et les rentes certaines émises par les assureurs sont des polices d'assurance. Les polices sont des contrats qui établissent un lien juridique entre le client et l'assureur. Certaines conditions, appelées « dispositions générales du contrat », peuvent s'appliquer à toutes les polices, tandis que d'autres seront spécifiques, selon le type de police émise.

Tout comme la structure et l'objectif des rentes à constitution immédiate et des rentes en capitalisation diffèrent largement, il en va de même pour leurs contrats.

Le contrat de rente à constitution immédiate est un engagement pour une durée précise ou à vie. Une fois le contrat émis, il est définitif; on ne peut y apporter aucun changement, sauf pour désigner un autre bénéficiaire. Le contrat de rente viagère n'a pas de clause échappatoire; l'investisseur ne peut pas annuler le contrat et se faire rembourser son placement. Le taux de rente se rapportant à la prime ou aux primes déposées par l'investisseur s'applique pendant toute la durée de la rente.

Si un taux de rente a été estimé et utilisé pour illustrer le futur revenu versé par le contrat de rente immédiate, il peut être garanti pendant une certaine période par l'assureur. Autrement, le revenu est calculé au taux de rente en vigueur à la date de la réception de la prime unique ou de la dernière prime dans le cas de versements multiples.

La proposition de rente à constitution immédiate précise que la rente est versée au taux de rente en vigueur et indique le type de rente ainsi que la fréquence de versement choisis dans la proposition. Le contrat confirme cette information.

Le contrat de rente en capitalisation contient les dispositions qui s'appliquent avant, après ou au moment de sa date d'échéance. Il précise notamment la manière dont l'intérêt est calculé et versé sur la prime, les limites de retrait minimum et maximum ainsi que les modalités de résiliation du contrat.

Des modifications et des addenda peuvent être joints au contrat, ce qui permet de l'adapter à la situation ou aux besoins de la personne. On peut le modifier pour renoncer à une disposition du contrat ou pour corriger une erreur ou une omission. La modification n'est valide que lorsqu'elle est préparée par l'assureur et signée par l'investisseur.

Comme pour toutes les propositions visant des produits d'assurance, le représentant doit veiller à l'exactitude de toute l'information fournie à l'assureur afin que le contrat soit préparé correctement.

Par ailleurs, le représentant doit être en mesure de répondre de façon claire et concrète à toutes les questions de l'investisseur. S'il n'est pas certain d'un aspect du contrat à venir, il doit communiquer avec son directeur ou son superviseur, ou avec l'assureur qui délivre le contrat, afin d'obtenir des explications.

En répondant aux questions de l'investisseur au fur et à mesure, le représentant en arrive à bien connaître le produit, ce qui lui sera utile dans ses futures transactions avec d'autres investisseurs. Ainsi, le représentant se constitue de solides connaissances des produits, ce qui, combiné avec une compréhension des besoins de l'investisseur, lui permet de fournir un service exemplaire.

7.2 Exigences imposées à l'investisseur

L'investisseur doit satisfaire à deux grandes exigences, tant concernant le contrat de rente à constitution immédiate que celui de rente en capitalisation. Il doit :

- aider le représentant en lui fournissant toute l'information requise pour remplir le formulaire de proposition ;
- financer le contrat.

Chaque type de contrat comporte aussi des exigences particulières :

- le contrat de rente à constitution immédiate impose à l'investisseur de définir un calendrier de service de la rente et d'indiquer les coordonnées de l'institution financière et du compte à créditer pour les versements ;
- le contrat de rente en capitalisation exige de son propriétaire de choisir une durée.

7.2.1 Proposition

Les formulaires de proposition des assureurs qui émettent des rentes présentent de grandes différences. Certains intègrent toute l'information requise dans la proposition même, qui comporte de nombreuses pages. D'autres formulaires semblent beaucoup plus courts, mais le représentant doit remplir des formulaires supplémentaires et les joindre à la proposition afin de la compléter.

La formulation des propositions est très variable. Les propositions pour les deux types de rentes (à constitution immédiate ou en capitalisation) sont très différentes, et chaque assureur utilise une formulation particulière pour chaque produit spécifique. Souvent, les termes employés dans la proposition sont définis à même le document. Le représentant devrait passer en revue ces définitions avec l'investisseur pour s'assurer d'une compréhension mutuelle.

Tout comme pour le contrat individuel à capital variable (CICV) pour les fonds distincts, le représentant et l'investisseur remplissent ensemble le formulaire de proposition de rente. L'assureur peut fournir la proposition en ligne ou sous forme imprimée. L'investisseur doit y consigner l'information de façon exacte et honnête; il peut décider de suivre la recommandation du représentant ou choisir lui-même son produit de rente.

L'inscription des renseignements dans la proposition ne devrait pas se faire sous pression. Le représentant doit gérer son temps de manière à pouvoir remplir la proposition avec l'investisseur au cours d'une seule rencontre. Il ne doit pas s'en aller avec un formulaire partiellement rempli qu'il se chargerait ensuite de compléter seul.

Chaque formulaire de proposition doit faire l'objet d'un examen attentif, au fur et à mesure qu'il est rempli, après sa signature, et encore une fois au moment de le soumettre à l'assureur.

On peut se tromper en remplissant la proposition. Lorsque la proposition est sur un formulaire imprimé, un changement peut être apporté pour corriger une erreur, et l'investisseur et le représentant doivent parafer le document aussi près que possible de l'endroit modifié. Cela prouve que les deux parties acceptent le changement. Pour effectuer un changement dans une proposition en ligne, il suffit d'effacer l'information incorrecte et d'entrer la bonne avant de soumettre le document. Par conséquent, le formulaire de proposition en ligne doit être lu en étant plus attentif aux détails avant de le transmettre par voie électronique. Il est important de rappeler que le représentant ne doit jamais présumer de l'exactitude de la proposition; il doit lire avec soin toute l'information, y compris l'orthographe des noms et les données copiées à partir de documents comme le certificat de naissance.

Là encore, tout comme dans le cas du CICV, une personne détenant une procuration relative aux biens peut remplir la proposition de rente pour une autre personne. Si elle décide de désigner un bénéficiaire, des conseils juridiques sont nécessaires.

Ni le représentant ni l'investisseur n'ont le droit de modifier ou d'annuler toute question sur la proposition, ou d'y renoncer. S'ils le font, cela peut rendre la proposition nulle.

Une proposition est officiellement complétée seulement une fois que l'assureur l'a acceptée.

Comme dans le cas d'une proposition pour un fonds distinct, une lettre explicative est préparée et revue avec le client au moment de la présentation de la proposition. Elle ne confirme pas que la police a été émise. Elle décrit ce que le représentant a appris du client proposé, confirme les points qui ont été discutés et quand ils l'ont été, et énonce ensuite le plan d'action. La lettre doit être brève et facile à comprendre. Après avoir été examinée avec le client pour confirmer son exactitude, une copie doit être conservée par le client et par le représentant.

7.2.1.1 Rente enregistrée ou non enregistrée

Le contrat de rente peut être émis pour une rente enregistrée ou non enregistrée.

En cas de rente enregistrée, le titulaire du contrat doit être la même personne que le rentier. Le contrat enregistré est assujéti à toutes les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) visant les comptes enregistrés, entre autres :

- l'âge auquel un revenu peut être versé depuis le compte ;
- l'exigence de retrait minimum ;
- la retenue d'impôt sur les retraits ;
- l'incidence du décès du titulaire du contrat sur le compte.

Tous les retraits de comptes enregistrés doivent être déclarés en vue du calcul de l'impôt, dans l'année où ils ont lieu.

Pour sa part, le compte non enregistré n'est pas assujéti aux règles de l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour les cotisations, les retraits ou le report d'impôt, mais il est soumis à celles de l'assureur émettant le contrat.

La rente non enregistrée peut être imposée sur une base prescrite ou selon le revenu couru (base non prescrite). Bien que la forme prescrite soit préférable parce que la composante d'intérêt de chaque paiement est uniforme pendant toute la durée de la rente, il faut, pour s'en prévaloir, répondre aux nombreux critères de la rente prescrite, dont certains sont décrits au chapitre 3.

7.2.1.2 Désignation du rentier et du bénéficiaire

Il s'agit de la partie simple de la proposition dans laquelle le titulaire nomme ses choix de rentier et, le cas échéant, un premier bénéficiaire et un bénéficiaire subrogé. Le représentant doit noter les points suivants :

- le titulaire et le rentier doivent être la même personne si la rente est enregistrée ou financée avec de l'épargne enregistrée ;
- deux rentiers doivent être nommés dans une rente conjointe : le rentier et le corentier, ce dernier devenant le seul rentier au décès du premier. Le bénéficiaire ne reçoit aucun produit avant le décès du corentier et alors, seulement si le contrat est structuré avec une période de garantie ;

- un bénéficiaire doit être désigné dans la proposition, sauf si la rente est une rente viagère sans période de garantie. En l'absence de période de garantie, aucun bénéficiaire n'est désigné, et on ne peut en ajouter un au contrat ultérieurement ;
- lorsqu'une partie de la prime, voire sa totalité, provient de fonds immobilisés, une partie de la prestation de décès, ou sa totalité, peut devenir payable au conjoint au lieu du bénéficiaire. Il faut alors fournir de l'information sur le conjoint sauf s'il a renoncé à ses droits à la prestation dans un formulaire de renonciation du conjoint.

Comme dans tous les contrats d'assurance, le bénéficiaire peut être désigné comme révocable ou irrévocable. Le titulaire doit comprendre les restrictions de la police lorsqu'un bénéficiaire irrévocable est désigné. Il faut signaler surtout, parmi ces restrictions, l'incapacité de changer de bénéficiaire, sauf en cas de consentement du bénéficiaire irrévocable.

Un bénéficiaire subrogé peut aussi être désigné dans la proposition. Il devient bénéficiaire si le premier bénéficiaire décède avant le ou les rentiers. Un bénéficiaire subrogé est toujours révocable.

7.2.1.3 Exigences sur l'identification du titulaire du contrat

Les obligations d'identification concernant le titulaire du contrat de fonds distincts sont décrites au chapitre précédent et visent à se conformer à la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*. Ces obligations existent aussi pour le titulaire d'un contrat de rente.

Elles ne s'appliquent pas dans deux cas. Lorsqu'il s'agit :

- d'une rente immédiate ou différée financée par un transfert d'un régime de retraite enregistré ou du produit d'une police d'assurance vie collective ;
- d'un contrat enregistré.

Le titulaire d'un contrat de rente doit aussi fournir la preuve de l'âge de chaque rentier.

Si le titulaire est une personne morale, une documentation spécifique doit confirmer son identité.

7.2.2 Financement du contrat

Le financement du contrat se fait sous deux formes, essentiellement par un nouveau dépôt en espèces ou quasi-espèces, ou par un transfert d'épargne existante.

Les sources de financement incluent les dépôts directs en provenance de comptes et les transferts à partir d'épargne enregistrée et non enregistrée :

- comptes d'épargne ou de chèques personnels ;
- obligations ;
- certificats de placement garanti (CPG) ;
- comptes d'épargne libre d'impôt (CELI) ;

- actions, fonds communs de placement et fonds distincts ;
- régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ;
- cotisations accumulées dans un régime de pension agréé (RPA) à cotisation déterminée (RRCD) ou montant reconnu pour la participation à un régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) ;
- fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ;
- compte de retraite immobilisé (CRI) ;
- fonds de revenu viager (FRV) ou fonds de revenu de retraite immobilisé (FRRRI) ;
- régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) ;
- fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP) ;
- fonds de revenu viager restreint (FRVR).

EXEMPLE 1

Louise, 62 ans, reçoit une indemnité de départ de son employeur, incluant un chèque de 45 000 \$. Au lieu de chercher un autre emploi, Louise décide de prendre sa retraite. Elle veut acquérir une rente viagère immédiate avec une période de garantie de 25 ans qui lui offrira un revenu sur-le-champ. Louise a des droits élevés de cotisation à un REER en raison de ses droits de cotisation inutilisés des années antérieures. Avec l'aide de son représentant, Louise se constitue une rente enregistrée après avoir transféré les 45 000 \$ dans un REER. La cotisation au REER est déductible d'impôt. La rente qui lui sera versée en tant que rentière de la police sera entièrement imposable pour elle.

EXEMPLE 2

Sam, âgé de 62 ans, est las du marché boursier et décide de stabiliser son capital investi dans une rente en capitalisation. Son argent est placé dans un REER chez un courtier en placement. Dans sa proposition de rente, il précise que les fonds détenus par le courtier doivent être transférés dans une rente enregistrée. Cela n'étant pas considéré comme une nouvelle cotisation, il n'y a aucune incidence fiscale. Sam peut continuer à déposer de l'argent dans le compte jusqu'au plafond de cotisation autorisé, et ces cotisations subséquentes sont déductibles d'impôt. Tous les versements que Sam perçoit le cas échéant de la rente après sa transformation en rente à constitution immédiate, s'agissant à la fois du montant transféré et des montants déposés, sont entièrement imposables.

7.3 Exigences de service imposées au représentant

Le temps apporte des changements. Une fois le contrat émis, le représentant devrait voir le service qu'il peut fournir aux titulaires de contrat comme une activité permanente, à la fois pour garantir que des changements soient bien apportés au contrat en fonction de l'évolution des besoins et pour être à l'affût de nouvelles occasions d'affaires.

Une occasion de service exceptionnelle s'offre aux représentants dont les clients ont des REER approchant de leur échéance. Ces REER peuvent être détenus dans la même institution financière que celle à laquelle le représentant est affilié ou dans d'autres.

Parmi les options disponibles, il faut citer celle où tous les titulaires de REER ont la possibilité de transformer la valeur de leur régime à l'échéance en une rente à terme jusqu'à 90 ans ou en une rente viagère pour maintenir le report fiscal. Le représentant fournit un service utile au client en présentant cette option, si, selon l'analyse de besoins, la rente constitue un choix acceptable.

Par ailleurs, un client peut avoir plusieurs REER venant à échéance. La meilleure façon de le servir pourrait être de transformer un REER en une rente et un autre dans un FERR pour maintenir le report d'impôt.

Les rentes ont été éclipsées par la popularité du FERR comme option d'échéance de choix, surtout fondé sur un placement en CPG et en fonds communs de placement. Cependant, elles sont intéressantes comme option d'échéance, du fait de leur fiabilité comme source de revenu garanti. Il n'est pas non plus nécessaire d'avoir à gérer un compte ou de prendre des décisions en permanence comme dans le cas du compte FERR.

7.3.1 Remise du contrat

Le représentant ne remet pas nécessairement en personne le contrat. L'assureur peut l'envoyer par courriel ou par messenger à son titulaire. Toutefois, lorsque le représentant peut effectuer lui-même la remise du contrat, il bénéficie alors d'une occasion de rappeler un peu plus la valeur du produit acheté et de répondre à d'autres questions, le cas échéant.

7.3.2 Exigences de service continu

Le service après-vente du contrat de rente consiste surtout, pour le représentant, à garantir que la désignation de bénéficiaire reste conforme à l'intention du titulaire; pour une rente en capitalisation, il peut s'agir de recevoir les dépôts et de gérer l'échéance du contrat afin de vérifier si une transformation en rente à constitution immédiate serait ou non appropriée.

7.3.2.1 Changement de bénéficiaire

Une autre personne peut remplacer le bénéficiaire, parce que le titulaire du contrat a changé d'idée ou parce que le bénéficiaire désigné est décédé. Le titulaire du contrat peut nommer la personne de son choix, dans la mesure où le bénéficiaire est irrévocable et le contrat ne contient aucune restriction pour avoir été financé par un transfert de fonds immobilisés à partir d'un régime de pension agréé.

Au moment d'un changement de bénéficiaire, le titulaire du contrat remplit et signe un formulaire pour rendre le changement effectif. Lorsqu'il est soumis, toutes les désignations de bénéficiaire antérieures sont révoquées.

Le formulaire, une fois rempli, doit être envoyé immédiatement à l'assureur.

7.3.2.2 Traitement des dépôts

Le représentant peut recevoir les dépôts sous forme d'espèces, par chèque ou par traite bancaire. Ils doivent tous être traités de façon sécuritaire et envoyés à l'assureur sans retard.

Les dépôts en espèces peuvent constituer une opération visée par la législation contre le blanchiment d'argent (*Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*). Le représentant connaîtra ces règles et les suivra de près pour en assurer la conformité.

Le représentant doit fournir un reçu au client pour toutes les espèces qu'il reçoit en dépôt.

Les chèques et les traites bancaires sont libellés au nom de l'assureur. Si le contrat s'est vu attribuer un numéro de police, celui-ci devrait figurer sur le chèque.

Le représentant doit prendre toutes les mesures possibles pour assurer que le dépôt n'est pas volé ou perdu tant qu'il est en sa possession. Il ne doit pas être laissé dans un porte-documents ou un sac dans un véhicule inoccupé, par exemple, et il devrait être placé sous clé au bureau, même pour de courtes périodes.

7.4 Réclamations

Une réclamation est possible pour recevoir en tout ou en partie des fonds détenus dans un contrat. La personne qui fait la réclamation s'appelle le « réclamateur ». Le réclamateur peut demander l'aide du représentant, ou le représentant peut la lui offrir de façon volontaire. La réclamation dûment présentée, avec les pièces jointes nécessaires, verra son traitement s'accélérer.

7.4.1 Processus de réclamation

Le représentant peut fournir le formulaire de réclamation nécessaire ou renseigner le réclamateur sur les points suivants, à savoir :

- comment obtenir le formulaire de réclamation ;
- quelle documentation doit accompagner le formulaire ;
- où le formulaire doit être envoyé pour le traitement.

Un formulaire de réclamation doit être rempli et inclure la signature du réclamateur pour que le traitement commence.

Le représentant peut aider à préparer la réclamation, mais, une fois la réclamation soumise à l'assureur, il n'intervient plus ; un agent responsable des réclamations la prend en charge. L'agent émet un ou des chèques ou transfère les fonds comme on le lui demande.

7.4.2 Types de réclamations

Les rentes à constitution immédiate ou en capitalisation peuvent donner lieu à une réclamation au décès du rentier si un bénéficiaire a droit au produit.

Le titulaire du contrat peut faire une réclamation pour le retrait ou le rachat d'une rente à terme ou d'une rente en capitalisation.

7.4.2.1 Réclamations au décès

Le tableau 7.1 résume qui peut, au décès du rentier, faire une réclamation dans les contrats de rente.

TABEAU 7.1

Réclamant pour les réclamations au décès

TYPE DE RENTE	RÉCLAMANT
Rente à terme, avant la fin du terme	Bénéficiaire
Rente viagère, sans période de garantie	Aucune réclamation possible
Rente viagère, avec période de garantie	Bénéficiaire (pendant la période de garantie ; aucune réclamation ne peut être faite après la fin de la période de garantie)
Rente viagère conjointe, décès du premier rentier, sans période de garantie	Rentier survivant
Rente viagère conjointe, décès du second rentier, sans période de garantie	Aucune réclamation possible
Rente viagère conjointe, décès du second rentier, avec période de garantie	Bénéficiaire (pendant la période de garantie ; aucune réclamation ne peut être faite après la fin de la période de garantie)
Rente avec avenant de remboursement des primes au décès	Bénéficiaire
Rente en capitalisation	Bénéficiaire

EXEMPLE

Douglas a un REER qui vient à échéance. Il choisit une rente à terme jusqu'à 90 ans, soit l'option correspondant le mieux à ses besoins pendant la retraite. Il nomme ses quatre enfants comme bénéficiaires égaux du contrat. Douglas reçoit un revenu de rente mensuel. À son décès à 86 ans, ses enfants se partagent en parts égales le solde du contrat.

Si le premier bénéficiaire décède avant le rentier, un bénéficiaire subrogé peut recevoir le produit. S'il n'existe aucun bénéficiaire vivant, le liquidateur testamentaire du rentier fait la réclamation et verse le montant à sa succession. Des frais d'homologation dans les provinces concernées pourraient alors s'appliquer du fait que le produit devient une partie intégrante de la valeur de la succession. Aucuns frais d'homologation ne s'appliquent lorsqu'un bénéficiaire désigné dans un contrat de rente perçoit le produit du contrat.

EXEMPLE

Catherine recevait une rente mensuelle d'un contrat de rente viagère, doté d'une période de garantie de 25 ans. Son mari l'avait souscrite avant de prendre sa retraite de son poste de cadre supérieur. Il voulait compléter ainsi sa prestation de Sécurité de la vieillesse. Le versement de la rente devait commencer au moment où Catherine atteignait ses 65 ans. Comme Catherine et son mari n'ont pas d'enfant, la sœur de Catherine, Norma, est désignée comme bénéficiaire de la rente.

Le mari de Catherine est décédé il y a plusieurs années, et Norma, l'an dernier. Catherine souffrant de graves pertes de mémoire, elle ne se souvient pas d'avoir une rente dont Norma était la bénéficiaire et n'a donc pas nommé d'autre bénéficiaire. Au décès de Catherine cette année, aucun bénéficiaire désigné dans le contrat ne pouvait profiter de la garantie. En conséquence, le solde de la garantie de rente a été remboursé en espèces à la succession de Catherine.

7.4.2.2 Transfert de rentier pour le contrat de rente viagère conjointe

Le contrat de rente viagère conjointe désigne un premier rentier et un second rentier ou corentier. Le premier rentier reçoit les versements de rente à vie et, après son décès, c'est au tour du corentier de les percevoir, lui aussi, à vie.

Le changement se fait lorsque la preuve du décès du premier rentier est fournie à l'assureur.

7.4.2.3 Réclamations de rachat et de retrait

La rente en capitalisation offre une souplesse inexistante dans la rente à constitution immédiate. En effet, elle permet à la fois les retraits, sous réserve des montants minimum et maximum, et le rachat.

En cas d'encaissement de la rente en capitalisation avant sa date d'échéance, l'assureur peut faire un rajustement selon la valeur marchande (RVM). Cela pénalise le titulaire du contrat en réduisant la somme reçue.

La réduction opérée par ce RVM est fondée sur la période restante de la durée d'un placement garanti après le retrait ou le rachat, le taux d'intérêt au moment du placement et le taux d'intérêt actuel, ainsi que les frais imposés.

Le rachat peut avoir lieu en tout temps dans le cas d'une rente en capitalisation. La rente à terme peut aussi être rachetée. Dans les deux cas, l'assureur imposera une pénalité d'après les conditions du contrat. Une rente viagère ne peut pas faire l'objet d'un rachat, une fois le versement de la rente commencé.

Une réclamation de rachat ou de retrait doit être faite dans une forme acceptable par l'assureur.

7.4.2.4 Réclamations avec procuration relative aux biens

La personne agissant par procuration relative aux biens peut avoir à remplir un formulaire spécial en tant que « tiers » concernant le compte. Là encore, l'assureur fournira le formulaire adéquat à utiliser.

7.4.3 Facteurs ayant une incidence sur les réclamations

Dans le cas d'un rachat d'un contrat ou d'un retrait, l'assureur retient toujours l'impôt selon les règles fixées par la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Le montant reçu de la réclamation et son mode de paiement dépendront du choix effectué entre un remboursement en espèces ou un remboursement échelonné, afin de protéger le capital de la rente pour le bénéficiaire d'une rente viagère, et de la présence ou non d'une période de garantie.

Aucune réclamation ne peut être faite dans le cas d'une rente viagère à moins qu'il n'existe une garantie. Le bénéficiaire a droit à la partie du contrat non versée au rentier; elle représente la période entre le début du service et la fin de la garantie, ou la différence entre le capital initial investi et les versements effectués jusqu'au décès du rentier. Le bénéficiaire ne peut plus faire de réclamations une fois passée la période de garantie.

EXEMPLE

Tara, âgée de 66 ans, a souscrit une rente viagère. Le versement est de 3 000 \$ par mois, avec une période de garantie de 20 ans; elle a désigné son fils adulte, Robert, comme bénéficiaire. Tara décède 10 ans plus tard. En tant que bénéficiaire de la rente de Tara, Robert continuera de toucher 3 000 \$ par mois pendant 10 ans, c'est-à-dire jusqu'à la fin de la période de garantie de 20 ans.





CHAPITRE 8

RÉGIMES DE RETRAITE ET DE PLACEMENT COLLECTIFS

Éléments de la compétence

- Évaluer la situation et les besoins du client ;
- Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client ;
- Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client ;
- Offrir un service à la clientèle pendant la validité de la couverture.

Sous-éléments de la compétence

- Déterminer la situation du client, ses objectifs et son profil d'investisseur ;
- Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation ;
- Analyser les avantages des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissements en fonction des besoins du client ;
- Analyser les types de régimes de retraite et de placement collectifs répondant aux besoins du client ;
- Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client ;
- Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation ;
- Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client ;
- Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation.

8

RÉGIMES DE RETRAITE ET DE PLACEMENT COLLECTIFS

Les chapitres précédents de ce manuel ont surtout porté sur les produits et les régimes de placement pour le client unique ou pour le couple, et sur le rôle de leur représentant en assurance de personnes.

Dans ce chapitre, l'orientation est différente. Le représentant devient un fournisseur de services pour le promoteur ou l'administrateur du régime collectif qui, lui, devient le client. Le représentant travaille avec celui-ci pour atteindre ses objectifs avec le groupe qu'il représente.

Le groupe peut varier de quelques personnes seulement à des milliers. Le promoteur ou l'administrateur du régime collectif a peut-être eu recours à l'expertise du représentant pour d'autres produits d'assurance collective, comme l'assurance vie ou l'assurance contre la maladie ou les accidents. Toutefois, quand l'objectif est l'épargne et le placement – en général pour le revenu de retraite – le promoteur ou son administrateur demande alors la recommandation du représentant pour le régime approprié.

Le promoteur offrant un tel régime prend un engagement envers les membres du groupe, et il n'est pas à prendre à la légère. Une offre de régime collectif comporte, à la fois, des obligations financières considérables pour le promoteur et des frais administratifs. La récompense du promoteur est l'appréciation des membres du groupe pour l'avantage fourni par le régime et la fidélité qui en découle. Cela aide l'employeur à conserver ses employés et réduit ses dépenses de roulement de personnel. Le promoteur peut également attirer de nouveaux employés en raison du régime offert.

Afin de donner des conseils pertinents à un promoteur ou à un administrateur, le représentant doit connaître bon nombre des aspects des régimes collectifs, notamment :

- structure du régime ;
- régimes disponibles, y compris le régime actuel du client, le cas échéant ;
- options de placement ;
- processus de recommandation ;
- documents du régime ;
- exigences en matière de service à la clientèle ;
- processus de traitement des réclamations.

8.1 Structure du régime collectif

Un régime collectif se compose d'un promoteur, d'un administrateur, de participants et d'un assureur. Le représentant doit connaître leurs responsabilités et droits respectifs pour assurer un service approprié.

8.1.1 Promoteur du régime collectif

Le régime collectif est instauré par un promoteur, en général l'employeur. Il doit l'enregistrer auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) ainsi que des autorités provinciales concernées dans le cas d'un régime de pensions agréé (RPA). Le régime collectif est soumis aux exigences des lois provinciales applicables dans le domaine des prestations de retraite. Il s'agit, entre autres, de la conformité du dépôt de rapports, du besoin éventuel d'un rapport d'auditeur, de rapports actuariels et autres rapports exigés par la juridiction où le régime collectif est enregistré.

Certains régimes de retraite collectifs sont sous réglementation fédérale et ne sont pas soumis à la législation provinciale. Ils sont fournis aux employés travaillant dans un secteur sous réglementation fédérale, comme les banques.

L'enregistrement auprès de l'ARC garantit que le plafond annuel de cotisation au régime enregistré d'épargne-retraite (REER) n'est pas dépassé, car les cotisations à un régime de pension agréé (RPA) réduisent le montant pouvant être versé dans un REER.

8.1.1.1 Rôle du promoteur de régime

Le promoteur qui fournit le régime aux membres de son groupe a les responsabilités suivantes :

- concevoir le régime de retraite d'après leurs besoins en respectant les limites financières du promoteur ;
- fixer la structure de prestations pour les membres ;
- établir, modifier ou résilier le régime ;
- garantir le respect des exigences réglementaires de déclaration ;
- traiter les déficits ou excédents de financement.

L'administrateur et le représentant en assurance de personnes orienteront les décisions définitives dans un régime collectif, mais le promoteur en prend la responsabilité ultime.

8.1.1.2 Engagement de financement par le promoteur du régime

Le promoteur prend l'engagement de financer le régime collectif de façon conjointe avec les participants au régime ou seul, en son nom :

- Lorsque le promoteur et le participant cotisent ensemble à un régime, on parle de financement contributif. Les régimes de retraite à prestations déterminées (RRPD), les régimes de retraite à cotisation déterminée (RRCD), les régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs (REERC) et les régimes de pension agréés collectifs (RPAC) peuvent tous être contributifs.
- Lorsque seul le promoteur cotise à un régime, celui-ci est dit non contributif. Un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) est non contributif, tout comme d'autres régimes peuvent l'être si le promoteur décide de l'absence de cotisations salariales.

Dans le cas d'un régime à financement contributif, les participants cotisent par retenues à la source. Par conséquent, la cotisation est versée avant le paiement du salaire net à l'employé.

Dans les régimes contributifs, le promoteur offre un financement de contrepartie où sa cotisation peut correspondre à celle du participant au régime. Le promoteur peut verser le même montant que le participant, autrement dit, il s'agit d'une cotisation à parts égales, ou cela peut être un pourcentage différent. La formule d'équivalence peut être structurée avec les objectifs suivants :

- | | |
|---|--|
| ▪ augmentation avec le temps | Plus l'employé reste au service de l'employeur, plus la cotisation à parts égales augmente. Cela peut entraîner une baisse du roulement du personnel et récompenser les employés fidèles. |
| ▪ récompense des employés selon leur valeur pour le promoteur | La cotisation à parts égales peut varier selon les différentes catégories d'employés. Par conséquent, les plus valorisés sont les mieux récompensés pour leurs services. |
| ▪ facteur de fidélisation | La cotisation en parts égales peut commencer quand l'employé a travaillé pendant une période d'attente précisée. Cela aide à garder le personnel et à décourager les nouveaux employés à chercher d'autres occasions d'emploi. |

Les cotisations à parts égales peuvent être modifiées ou interrompues en tout temps si elles ne font pas partie d'un contrat de travail ou d'une convention collective.

Les dispositions d'acquisition d'un régime de retraite ont aussi une incidence sur les exigences de financement pour le promoteur, car elles définissent à qui appartiennent les cotisations versées par le promoteur dans le régime des employés.

Pendant un certain délai dit « d'acquisition », l'employé qui change d'emploi ne conserve pas les cotisations du promoteur dans son régime collectif; il ne garde que les siennes. Toutefois, à la fin de ce délai, les cotisations du promoteur deviennent la propriété de l'employé. Dans certains cas, l'acquisition est immédiate et, à son départ, l'employé conserve ses cotisations et les cotisations versées par l'employeur. Un délai d'acquisition plus court est plus cher pour le promoteur du régime, parce qu'il pourrait perdre plus vite ses cotisations si l'employé démissionne rapidement.

Chaque juridiction établit son propre délai d'acquisition. Un délai de deux ans est souvent considéré comme étant standard, mais l'acquisition peut aussi être immédiate ou aller jusqu'à trois ans.

EXEMPLE

Nathalie a commencé un nouvel emploi le 1^{er} septembre. Le régime de son employeur, un régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD), comporte un délai d'admissibilité de six mois. Le 1^{er} mars, elle a donc adhéré au régime, et son employeur a alors prélevé sa cotisation à la source. De son côté, ce dernier verse en son nom une cotisation équivalente dans le régime de retraite.

Le régime prévoit un délai d'acquisition de un an. Si Nathalie change d'employeur avant la fin de la période d'acquisition, elle conservera ses cotisations au régime. Les cotisations patronales, quant à elles, resteront dans le régime de retraite. Toutefois, si elle part après un an, Nathalie gardera, à la fois, ses cotisations salariales et les cotisations patronales.

Nathalie aura peut-être le droit de transférer les sommes accumulées de son régime de retraite dans celui de son nouvel employeur. Sinon, elle peut aussi avoir un compte de retraite immobilisé (CRI) pour y effectuer ce transfert. Dans ce cas, elle gèrera son épargne elle-même et choisira ses propres options de placement, au lieu d'être limitée à celles du régime collectif.

8.1.2 Administrateur du régime de retraite collectif

Le promoteur d'un régime de retraite collectif nomme une personne ou une entité qui sera l'administrateur du régime. Au Québec, par exemple, les régimes de retraite comptant plus de 25 participants doivent obligatoirement être administrés par un comité de retraite. Dans de nombreux régimes, le promoteur est aussi l'administrateur. Lorsque l'employeur agit à titre d'administrateur, il doit tenir compte des intérêts des participants et non pas de ses propres intérêts.

L'administrateur du régime de retraite remplit des fonctions financières et administratives. Ces fonctions sont assumées par des services au sein de l'organisation, comme celui des ressources humaines ou de la comptabilité, ou encore un tiers. Dans ce dernier cas, il s'agit en général d'un cabinet spécialisé en avantages sociaux et services aux employés. Le représentant travaille en étroite collaboration avec l'administrateur pendant tout le processus de proposition, de recommandation, de mise en place du régime et de suivi.

Pour un régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD), le promoteur, un conseil d'administration, un établissement financier (dans le cas d'un régime de retraite simplifié) ou un comité de retraite au sens des lois sur les régimes de retraite³⁰ peuvent exercer le rôle de l'administrateur.

30. Forum conjoint des autorités de réglementation du marché financier. *Lignes directrices pour les régimes de capitalisation*. [En ligne]. Mise à jour le 28 mai 2004. [Document consulté le 29 juillet 2020]. https://www.jointforum.ca/fr/init/cap_accumulation/guidelines-fre%20final.pdf

8.1.2.1 Rôle de l'administrateur du régime de retraite collectif

L'administrateur est chargé de l'administration globale du régime de retraite collectif, y compris :

- la gestion du régime de retraite ;
- la rédaction d'un énoncé de la politique de placement ;
- le placement de l'actif du régime conformément à cette politique ;
- l'élaboration et la distribution des autres documents du régime ;
- l'application de la législation en vigueur.

La principale tâche de l'administrateur consiste à gérer le régime conformément à la loi qui le gouverne et à ses règlements d'application. Il a un devoir fiduciaire envers les membres du régime : il doit agir avec honnêteté, de bonne foi et dans l'intérêt des membres actuels et anciens du régime, et autres personnes concernées. L'administrateur doit aussi faire preuve de diligence et de compétence comme le ferait toute personne prudente dans le traitement des biens d'autrui.

L'administrateur connaît la taille et la composition du groupe qu'il administre, ainsi que ses besoins. Il travaille avec le service de la paie – pour effectuer les retenues exigées pour les membres du régime de retraite collectif. Il présente aussi les avantages sociaux du régime de retraite collectif aux candidats à un emploi, ce qu'il réexplique ensuite aux participants au régime. L'administrateur s'occupe de l'adhésion des nouveaux participants et retire ceux qui quittent l'entreprise ou prennent leur retraite. Il est aussi la personne-ressource pour renseigner les participants au régime concernant leurs réclamations, leurs retraits ou leurs changements, le cas échéant.

L'administrateur est aussi responsable des tâches suivantes :

- évaluer la satisfaction des employés concernant le régime ;
- surveiller les tendances sectorielles, les directives de gouvernance et les changements législatifs afin de tenir le promoteur toujours informé de l'évolution ;
- proposer des recommandations éventuelles au sujet du régime et des placements ;
- aider le promoteur du régime dans les activités de gouvernance ;
- rendre des comptes au promoteur du régime.

8.1.2.2 Données fournies par l'administrateur du régime de retraite collectif

L'administrateur fournit les données sur la composition du groupe au représentant pour lui permettre de remplir la proposition. Ayant accès aux dossiers de tous les membres, il est donc au courant de détails financiers confidentiels. La législation sur la protection des renseignements personnels protège cette information : elle doit être traitée de façon très sécuritaire.

L'administrateur du régime collectif veille à fournir aux participants toute l'information nécessaire à propos du régime et à sa participation au moyen du relevé des droits du participant remis régulièrement. Parmi les détails du relevé, on trouve :

- le type de régime ;
- les cotisations versées dans le régime ;
- les gains accumulés ;
- le solde du compte du participant ;
- la répartition des placements ;
- le revenu net sur le compte pour la période visée par le relevé ;
- les années de service courantes ;
- la rente de retraite projetée ;
- la date normale de retraite ;
- la date de retraite la plus proche à laquelle une rente non réduite peut être reçue ;
- les détails sur le bénéficiaire.

Le relevé précise aussi que les projections sont des estimations fondées sur les renseignements fournis par le promoteur et que les conditions effectives du régime de retraite sont présentées dans les règlements administratifs.

Lorsqu'un participant cesse de contribuer au régime collectif, parce qu'il change d'emploi ou qu'il part à la retraite, l'administrateur doit lui fournir un relevé écrit de ses droits dans un certain délai. Il indique ce qui suit :

- le détail du solde des fonds, autrement dit le total des fonds dans le compte du participant ;
- le détail des prestations de retraite payables au membre ;
- les options de transfert ou de retrait ;
- la date limite de choix d'une option.

8.2 Régimes de retraite et de placement collectifs

Les régimes collectifs permettent de faire des placements et d'épargner pour la retraite. Ces régimes de retraite et de placement sont offerts à différents types de groupes, mais ils sont surtout associés à des employeurs. Les participants au régime sont des employés, des échelons supérieurs jusqu'aux échelons inférieurs.

Le régime collectif d'épargne et de placement, qui vise en particulier à épargner pour la retraite, fait partie des avantages sociaux recherchés par les employés, surtout lorsque l'employeur contribue au régime en leur nom. L'épargne de l'employé pour sa retraite peut ainsi croître davantage et

plus vite grâce aux cotisations patronales. La valeur d'un régime peut aussi être remise à un bénéficiaire si le participant au régime décède.

Un autre avantage apprécié par les employés tient à la discipline imposée par les retenues à la source des cotisations au régime. Ce genre d'épargne élimine la tentation de dépenser le revenu net et de n'économiser que le restant. L'épargne est ici obtenue par le retrait de la cotisation directement sur les gains, le solde étant remis comme salaire net. Il est impossible de dépenser l'argent que l'on n'a pas reçu, effectivement.

Tous les membres d'un régime collectif profitent d'une protection de leur épargne contre les créanciers, sauf dans le cas d'un compte d'épargne libre d'impôt (CELI).

L'adhésion à un régime de retraite collectif fournit aussi des avantages futurs aux participants grâce à la possibilité de fractionner le revenu avec un conjoint. Lorsque le participant touche une rente de retraite à 65 ans ou plus, et qu'il reçoit un crédit pour revenu de pension, il peut partager ce revenu de pension avec son conjoint. Cette stratégie est importante pour réduire l'impôt sur le revenu.

Le régime collectif est adapté aux besoins et aux volontés de son promoteur. Ce dernier choisit le type de régime le plus approprié et décide des cotisations et prestations d'après sa situation financière.

Pendant le processus de vente, le représentant doit aider le promoteur à déterminer les options qui se présentent à lui et à créer le régime qui répond le mieux à ses objectifs, tant dans l'immédiat que dans un avenir prévisible. Dans le cas d'un régime déjà en place, le représentant devrait l'analyser pour voir s'il convient toujours au promoteur, et ainsi faire une recommandation correspondant aux conditions actuelles en fonction des besoins.

8.2.1 Régime existant

Le représentant peut remarquer que certains promoteurs sont dépourvus de tout régime de retraite ou d'épargne, tandis que d'autres ont des régimes non adéquats aux besoins ou aux ressources de l'entreprise.

Un régime existant n'est peut-être pas attrayant pour conserver les employés dont la société a besoin, en particulier si un concurrent a un meilleur régime collectif à proposer.

C'est parfois une excellente idée de compléter un régime par un autre, par exemple, en offrant un RRCD à tous les membres, plus un RPDB, basé sur la rentabilité de l'entreprise, aux cadres supérieurs.

Le représentant doit être prêt à analyser le type de régime existant pour fournir des comparaisons avec d'autres régimes similaires et à se demander si les avantages sont toujours appropriés pour le promoteur et les participants.

Parmi les principaux facteurs à considérer pour un régime existant, il y a :

- l'adaptation du régime à l'objectif du promoteur ;
- le coût du régime pour le promoteur ;
- les options de placement et leur valeur pour les membres ;
- le taux de participation des membres ;
- le respect des exigences réglementaires ;
- le soutien donné aux participants par le fournisseur du placement, comme un site Web personnalisé pour le régime et une navigation qui facilite le suivi et la modification des placements par les participants.

8.2.2 Régimes offerts

Les régimes de retraite comportent deux grandes catégories : les régimes de retraite à employeur unique et les régimes de retraite interentreprises. La première catégorie est exactement ce que dit son nom : un régime de retraite pour les employés travaillant chez un employeur unique.

Quant au régime interentreprises, il couvre les employés travaillant pour deux employeurs ou plus non affiliés. Ses règles diffèrent d'une juridiction à l'autre. Ce type de régime se trouve le plus souvent dans les milieux syndiqués, et les cotisations sont faites sur la base d'une cotisation fixe, comme prévu dans la négociation collective.

Le présent chapitre couvre seulement les régimes de retraite à employeur unique. Bien évidemment, les représentants travaillant dans les milieux avec une nombreuse main-d'œuvre syndiquée devront bien connaître les règles des régimes de retraite interentreprises en vigueur selon la juridiction.

Certains régimes de retraite et de placement collectifs, comme les RRPD, sont seulement proposés par un promoteur. D'autres, comme les CELI, sont offerts par le promoteur et à des personnes non participantes à des régimes collectifs.

Les régimes collectifs visent à compléter l'épargne personnelle, et non pas à la remplacer. Les cotisations aux régimes collectifs peuvent réduire les droits de cotisation aux REER, mais il faudrait encourager les participants à économiser davantage afin de constituer une épargne pour l'avenir et de profiter du report d'impôt qui s'y applique.

Le promoteur peut mettre en place un régime collectif unique, comme un RRCD, ou une combinaison de régimes collectifs. Par exemple, un RRCD pourrait être combiné à un REERC ou à un RPDB pour aider l'employeur à attirer et à conserver les meilleurs employés.

Lorsqu'un participant à un régime collectif a le choix entre deux ou plusieurs options de placement, il adhère à une catégorie de régimes désignée, en général, comme un régime de capitalisation. Par conséquent, les RRPD ne sont pas des régimes de capitalisation, car le membre ne prend aucune décision de placement. Ce qui n'est pas le cas dans les RRCD, REERC, RPAC, CELI et RPDB.

Dans un régime de capitalisation, des lignes directrices décrivent les droits et les responsabilités du promoteur du régime, des fournisseurs de services, tel l'administrateur, et des participants. Ces normes visent à assurer que les participants reçoivent l'information et l'aide nécessaires pour prendre de bonnes décisions de placement.

Les *Lignes directrices pour les régimes de capitalisation* viennent compléter les exigences légales régissant les régimes de retraite. Elles correspondent aux attentes de tous les organismes de contrôle canadiens en matière de pensions, d'assurances et de valeurs mobilières³¹.

Comme il a été vu précédemment pour leur contribution à l'épargne individuelle, ces mêmes régimes doivent être considérés du point de vue du promoteur :

- régime de retraite à prestations déterminées (RRPD);
- régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD);
- régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC);
- régime de participation différée aux bénéfices (RPDB);
- compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif;
- régime de pension agréé collectif (RPAC).

Les groupes peuvent aussi se voir offrir un compte de placement non enregistré.

Les régimes collectifs suivants transforment l'épargne enregistrée en revenu de retraite pour les membres :

- fonds de revenu viager (FRV) collectif pour l'épargne placée dans un RRCD;
- fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) collectif pour l'épargne placée dans un REERC.

Il est très important pour le représentant de comprendre que le participant reçoit un revenu de retraite lorsque son épargne accumulée dans son régime collectif passe dans un régime payant un revenu de retraite. Une exception à cela : le RRPD qui paie directement la rente de retraite. D'autres régimes, tel le RRCD, peuvent fonctionner de manière similaire pour accumuler de l'épargne, mais les administrateurs exigent des participants de prendre la valeur accumulée des cotisations à leur retraite sous forme de montant forfaitaire. Pour toucher un revenu de retraite, il faut transférer les fonds dans un FRV ou une rente; les deux produits versent des paiements, créant ainsi une rente de retraite individuelle. Si le retraité ne veut pas commencer à recevoir un revenu de retraite, il peut transférer le montant forfaitaire dans un CRI.

Le tableau 8.1, présenté plus loin dans ce chapitre, clarifie le processus de transition pour l'administrateur du régime et la responsabilité qui l'accompagne.

31. Association canadienne des organismes de contrôle des régimes de retraite (ACOR). *Ligne directrice n° 3 – Lignes directrices pour les régimes de capitalisation*. [En ligne]. Information modifiée en mai 2004. [Document consulté le 29 juillet 2020]. <https://www.capsa-acor.org/Documents/View/19>

Le représentant peut trouver d'autres régimes de retraite, par exemple le régime de retraite individuel (RRI) ou le régime de retraite complémentaire pour cadres (RRCC). Ces régimes ne sont pas traités dans le présent manuel.

8.2.2.1 Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD)

Évoqué pour la première fois au chapitre 1, ce régime est une forme de régime de pension agréé (RPA), dans lequel un revenu de retraite déterminé est versé aux participants le moment venu. Le revenu de retraite est en général déterminé en fonction du salaire et des années de service de l'employé.

Le promoteur seul (tel qu'il en a été question précédemment, au titre d'un régime non contributif), ou le promoteur et le participant, ensemble (au titre d'un régime contributif), peuvent cotiser.

Toutefois, le promoteur assume l'entière responsabilité de veiller au provisionnement adéquat du régime de retraite pour que les participants obtiennent la rente qui leur a été promise pour leur retraite. Si les cotisations sont insuffisantes ou si les rendements de placement n'ont pas répondu aux attentes, le promoteur doit verser des cotisations supplémentaires pour pallier le manque à gagner. Parfois, un promoteur est dans l'impossibilité de tenir ses engagements financiers au titre du régime de retraite, donc celui-ci est dit « sous-capitalisé ». En cas d'insolvabilité, on ne peut contraindre le promoteur à financer pleinement le régime. Le membre retraité touche alors une rente de retraite inférieure à celle promise.

Un régime de retraite peut aussi être surévalué (en raison des cotisations et des revenus de placement) par rapport à ses obligations de paiement, ce qui en fait un « régime excédentaire ». Dans cette situation, les organismes de contrôle ou les tribunaux peuvent exiger de bonifier les prestations accordées aux participants.

Le RRPD peut être résilié par un promoteur ou transformé en RRCD. Il est aussi possible de le proposer en plus d'un RRCD, dans ce qui constitue une combinaison de régimes ou un régime hybride. Les cotisations requises sont faites au RRPD, mais le participant peut choisir de bonifier sa rente de retraite en effectuant des cotisations volontaires au RRCD.

Le participant n'a aucun choix de placement à faire quand il adhère à un RRPD. Le promoteur ou l'administrateur, ou les deux, prennent toutes les décisions de placement.

Les cotisations du promoteur sont des dépenses déductibles d'impôt et ne constituent pas des avantages imposables pour le participant.

À la retraite, le revenu est payé sous forme de rente viagère au rentier et à son conjoint, bien que la rente reçue par le conjoint fasse habituellement l'objet d'une réduction. Le promoteur peut choisir d'indexer les rentes en fonction des augmentations du coût de la vie. Le coût du régime pour le promoteur en est alors modifié.

Auparavant, les RRPD étaient la forme de régime de retraite la plus courante. Ce n'est plus le cas parce que certains employeurs ont constaté que les cotisations au régime représentaient un

engagement financier continu considérable pour l'entreprise. Ces frais ont été exacerbés par les faibles rendements des caisses de retraite et l'augmentation de l'espérance de vie des retraités. Les faibles rendements des caisses de retraite et les rentes versées plus longtemps obligent les promoteurs à compenser, par des cotisations spéciales, les écarts entre la valeur de la caisse de retraite et les engagements.

De nombreux employeurs ont profité de leur droit de remplacer leur RRPD par une autre forme de régime de retraite, comme le RRCD dont le coût est moins élevé.

Le promoteur doit être prêt à assumer l'obligation financière continue que constitue un RRPD.

EXEMPLE

L'espérance de vie au Canada augmente, ce qui vient mettre de la pression sur les promoteurs de RRPD qui doivent respecter leurs engagements envers les participants au régime, soit leur offrir une rente viagère. Par exemple, le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario est un régime à prestations déterminées qui jouit d'un financement adéquat et qui offre des prestations de retraite généreuses aux participants, soit le personnel enseignant de l'Ontario. Il a été rapporté qu'en 1990, le régime comptait 13 participants âgés de 100 ans et plus. En 2019, ce nombre était de 135. En 1990, il était prévu qu'un participant touche sa rente pendant 25 ans. En 2019, ce nombre était de 32. Ces données montrent que l'augmentation de l'espérance de vie exerce une pression financière énorme pour un régime³².

8.2.2.2 Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD)

Le RRCD ne pose pas les mêmes difficultés financières que le RRPD pour le promoteur pour la simple raison qu'aucune rente de retraite fixe n'est promise à ses membres; le promoteur n'est donc pas responsable en cas de manque à gagner. La rente de retraite versée aux participants est le résultat des cotisations faites, de leur durée, des choix de placement et du rendement des placements sélectionnés.

Les parts de marché des RRCD progressent contrairement aux RRPD, à cause de l'obligation financière réduite pour le promoteur. Certains RRPD sont maintenant transformés en RRCD, et un nombre plus grand de promoteurs choisit un RRCD. Cette tendance devrait se maintenir. En effet, bon nombre de promoteurs ne veulent plus être entièrement responsables des rendements de la caisse de retraite et la valeur des engagements du régime s'accroît selon l'augmentation de l'espérance de vie des retraités.

32. Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. *Considérations sur la capitalisation*. [En ligne]. [Document consulté le 29 juillet 2020].
<https://www.otpp.com/fr/corporate/plan-funding/funding-considerations>

Le promoteur d'un RRCD n'a pas à s'inquiéter des rendements de placement ou de la longévité des participants; il met un régime sur pied, fait la cotisation prévue au régime et garantit une conformité permanente aux organismes de contrôle.

Quant à l'administrateur, il est chargé de renseigner tous les participants sur les détails de leur régime. Ces derniers reçoivent de l'information sur les placements afin de faire des choix éclairés. La remise de cette information fait partie des obligations du promoteur énoncées dans les *Lignes directrices pour les régimes de capitalisation*. Bien souvent, l'assureur qui propose le régime fournit les renseignements sous forme d'outils en ligne, d'un site Web réservé aux participants, d'applications pour téléphone mobile, de bulletins, de séminaires et d'autres aides didactiques.

Le promoteur du RRCD a une obligation financière minimale envers chaque participant. Comme elle est fixée dans le régime en tant que pourcentage du revenu du participant, il planifie en conséquence. Aucune augmentation de cotisation n'est exigée avec le temps.

Le promoteur dispose de différentes façons de structurer le RRCD pour les participants. Il peut rendre leur participation facultative, exiger une augmentation de leur cotisation avec le temps ou restreindre le nombre d'options de placement offertes.

Tout comme avec le RRPD, les cotisations du promoteur sont des dépenses déductibles d'impôt et ne constituent pas des avantages imposables pour le membre.

Le promoteur ou l'administrateur du régime choisit les placements qui seront offerts aux participants. Chaque participant est la plupart du temps responsable de ses placements; dans certaines situations, le promoteur du régime ou l'administrateur peut décider des options choisies pour l'ensemble des participants. Parmi les options proposées figurent les fonds distincts, les fonds communs de placement, tels les fonds axés sur une date cible (type de fonds commun de placement devenant de plus en plus prudent, à l'approche de la date cible du versement des fonds) et les comptes de placement garanti.

Le RRCD peut être très favorable au participant qui cotise, surveille et gère activement ses placements. Ce dernier a accès aux options de placement offertes, peut passer d'un placement à un autre selon ses besoins et le rendement du placement, ainsi qu'ajuster le risque en fonction de sa propre tolérance.

Par ailleurs, certains participants pourraient trouver le choix de placements complexe et confus, ce qui les amènerait à prendre leurs décisions en retard ou à ne pas en prendre du tout. Lorsqu'une décision n'est pas ou ne peut pas être prise avec confiance, l'option de placement par défaut peut être utilisée. Cette option, offerte dans près de la moitié des RRCD, est un fonds axé sur une date cible, un fonds qui modifie sa répartition de l'actif à l'approche de la retraite. En Alberta, l'option par défaut est un fonds équilibré ou un portefeuille de placements qui tient compte de l'âge du participant. Le promoteur ou l'administrateur aide les participants à prendre les bonnes décisions de placement, en particulier ceux ayant une connaissance et une expérience des placements déficientes. Toutefois, le participant assume lui-même la responsabilité de ses placements en vue d'atteindre ses objectifs d'épargne pour la retraite.

8.2.2.3 Fonds de revenu viager (FRV) collectif

Le RRCD crée une réserve d'épargne de retraite pour le participant. Quand celui-ci décide de toucher un revenu de retraite, il doit transférer son épargne dans un compte qui exige des retraits minimums. Son épargne étant immobilisée, son choix se limite à des comptes permettant d'obtenir un revenu et acceptant des fonds immobilisés. L'un de ces choix est le fonds de revenu viager (FRV).

Une personne qui transfère son épargne de retraite peut créer un FRV ou bien un promoteur peut le proposer à un groupe. Le FRV collectif offre une continuité au membre du groupe et des frais de gestion moins élevés que dans le modèle non collectif.

Les FRV exigent des retraits minimums annuels et leur imposent un plafond. Ils sont offerts dans toutes les provinces, mais parfois sous des noms différents. Les pourcentages de retraits, minimums et maximums, diffèrent d'une province à l'autre. Comme dans le cas des FERR, le retrait minimum a été réduit de 25 % en 2020. Cette mesure pourrait ou non être abolie à la fin de 2020.

Le promoteur peut présenter le FRV collectif comme un avantage supplémentaire pour les employés potentiels. En outre, il est précieux pour les personnes craignant de se retrouver seules au départ à la retraite et d'avoir à décider quoi faire de leur épargne de retraite.

8.2.2.4 Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC)

Le REERC est un régime d'épargne qui permet au promoteur et aux membres de cotiser ensemble.

Toute personne qui connaît un peu le REER individuel, offert par toutes les institutions financières, comprend facilement ce qu'est un REERC. Les deux régimes sont essentiellement les mêmes.

Le total des cotisations annuelles dans un REERC et dans un REER individuel est limité par le plafond de déduction du REER individuel pour l'année (comme l'indique l'Agence du revenu du Canada (ARC) dans son dernier avis de cotisation).

EXEMPLE

Réjean travaille comme assembleur chez un fabricant d'électronique. Il gagne 60 000 \$ par an et participe au REERC de l'entreprise. Comme son employeur, il verse une cotisation correspondant à 5 % de son revenu.

Le total des cotisations au REERC est de 6 000 \$ $((60\,000 \$ \times 5 \%) \times 2)$. Comme Réjean gagnait le même revenu l'année dernière, son plafond de déduction au REER s'élève cette année à 10 800 \$ $(60\,000 \$ \times 18 \%)$.

Ayant cotisé 6 000 \$ dans le REERC de l'entreprise, Réjean pourrait cotiser jusqu'à 4 800 \$ $(10\,800 \$ - 6\,000 \$)$ dans un REER personnel.



L'une des différences entre le REER individuel et le REERC est que ce dernier ne permet pas en général d'acquérir des valeurs mobilières de façon individuelle, comme des actions. Toutefois, les frais d'un REERC sont la plupart du temps inférieurs à ceux du REER.

Les cotisations du participant et du promoteur au REERC sont acquises sur-le-champ. Par conséquent, ce régime peut coûter cher aux promoteurs ayant un fort taux de roulement. Dès que l'employé quitte l'entreprise, les cotisations deviennent sa propriété.

Il existe des coûts additionnels pour le promoteur de REERC parce que ses cotisations sont considérées comme un salaire supplémentaire versé aux participants. Il doit donc payer des charges salariales, comme l'assurance-emploi et autres sur ces cotisations.

Le promoteur qui offre ce type de régime ne prend aucun engagement financier concernant le revenu de retraite éventuel des participants. Tout comme pour le RRCD, les participants contrôlent leurs choix de placement et leurs cotisations; ils sont responsables de leur revenu de retraite.

Un avantage du REERC est que les cotisations sont faites par des retenues à la source. Cette façon de procéder facilite en général l'épargne retraite.

Les cotisations patronales sont imposables à titre de revenu pour l'employé et sont déductibles d'impôt pour l'employeur.

Le promoteur d'un REERC n'a aucune obligation, si ce n'est de recueillir et de remettre les cotisations des membres. Par conséquent, ce régime peut être intéressant pour les organismes ayant des ressources limitées à consacrer à l'administration.

Les options à l'échéance pour le REER individuel et le REERC sont identiques. L'épargne accumulée dans un REER collectif doit être transférée dans un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) collectif ou individuel, au plus tard le 31 décembre de l'année au cours de laquelle le participant atteint ses 71 ans, ou dans une rente, pour continuer à bénéficier du report d'impôt.

8.2.2.5 Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB)

Le RPDB est un régime financé par des cotisations de l'employeur seulement. Les cotisations au titre du régime sont fonction des bénéfices. Une entreprise peut ainsi suspendre les cotisations au cours des années où elle dégage de faibles bénéfices. Par conséquent, un RPDB convient très bien aux organismes à la rentabilité stable puisqu'il assure un versement annuel et constant de cotisations au régime collectif.

Les cotisations patronales et les frais sont déductibles d'impôt pour l'entreprise et ne constituent pas un avantage imposable pour les participants. Ainsi, les cotisations de l'employeur ne sont pas sujettes aux taxes salariales sur les régimes publics fédéraux et provinciaux.

Les cotisations étant liées à la rentabilité de l'entreprise, ce régime peut servir à stimuler la productivité et le rendement des employés. Ils voient de façon tangible le fruit de leurs efforts; à mesure que la compagnie s'enrichit, ils s'enrichissent. Toutefois, les employés détenant 10 % ou plus des actions de l'entreprise et ceux liés à l'employeur ou des actionnaires déterminés par l'employeur ne peuvent participer à un RPDB.

L'un des avantages du RPDB tient à la possibilité pour les participants d'effectuer des retraits partiels en tout temps. Toutefois, le promoteur peut décider de les limiter pendant que le participant est employé.

Le promoteur choisit les placements qui seront offerts aux participants. Une fois encore, tout comme pour le RRCD et le REERC, il ne s'engage pas à fournir un revenu de retraite précis.

Le RPDB est souvent utilisé en coordination avec le REERC auquel seuls les participants cotisent. Les cotisations salariales au REERC sont accompagnées de cotisations patronales équivalentes dans le RPDB. Les cotisations au RPDB créent un facteur d'équivalence (FE) et réduisent donc les droits de cotisation au REER. Cet arrangement est aussi possible avec un RRCD.

EXEMPLE

Marc, un représentant en assurance de personnes, a organisé une rencontre avec une entreprise de technologie pour examiner son régime de retraite et de placement collectif. L'entreprise a mis en place un RRCD il y a quelques années. Elle croyait que le régime constituerait une manière d'attirer certains des meilleurs employés dans sa société de jeux vidéo, sans se créer une pression financière.

Toutefois, depuis la mise en place de ce régime, la société a connu une croissance astronomique. Elle est devenue très rentable et s'attend à une croissance constante de son produit et de sa rentabilité. Elle n'a pas de difficulté pour engager du personnel; les demandeurs d'emploi convoitent un poste dans cette société en raison de la force de sa gamme de produits et de son expansion permanente.

La société entend passer d'un régime collectif visant à attirer des employés à un régime collectif visant à les récompenser. Le revenu de retraite n'est pas une préoccupation actuellement essentielle pour les employés, car ils ont 36 ans en moyenne.

Marc propose un RPDB à l'entreprise. Ce régime peut être facilement financé à partir des bénéfices et il correspond tout à fait à la philosophie de cette jeune main-d'œuvre très convaincue que les profits de l'entreprise devraient être partagés avec ceux qui aident à les créer.

Marc illustre les avantages du RPDB par rapport à ceux du RRCD ainsi que ses inconvénients éventuels. Si la société procède ainsi, elle continuera à offrir son RRCD, parce que celui-ci assure une fiabilité en cas d'une baisse de rentabilité. En plus, le RPDB commencera une fois le régime dûment enregistré et après l'émission d'un contrat à l'administrateur du régime.

Tout comme avec un REERC, les fonds accumulés dans un RPDB peuvent être transférés dans un FERR collectif ou individuel, ou dans une rente, pour continuer à bénéficier du report d'impôt.

8.2.2.6 Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) collectif

Le REERC et le RPDB permettent au participant de se constituer une réserve d'épargne, identique à celle créée par un participant à un RRCD. Alors que dans celui-ci, les fonds sont immobilisés, l'épargne accumulée dans le REERC et le RPDB ne l'est pas. Par conséquent, le participant a besoin d'un compte enregistré pour y déposer son épargne accumulée et continuer à bénéficier du report d'impôt, lorsqu'il est prêt à percevoir un revenu de retraite. Le FERR collectif peut être mis en place par le promoteur au nom des participants pour transformer l'épargne enregistrée en revenu de retraite.

Le FERR collectif reçoit des transferts directement du REERC ou du RPDB, et il offre à ses participants les mêmes caractéristiques qu'un FERR individuel. Un retrait annuel minimum est imposé, mais le montant que le participant peut retirer n'est pas plafonné. Comme dans le cas des FERR individuels, le retrait minimum a été réduit de 25 % en 2020. Cette mesure pourrait ou non être abolie à la fin de 2020.

Les fonds accumulés dans le REERC ou le RPDB doivent être transférés dans le FERR collectif (ou le FERR individuel) au plus tard à la fin de l'année civile au cours de laquelle le participant atteint ses 71 ans. Le FERR peut être créé à tout âge, mais il est conseillé d'attendre le moment où on a besoin d'un revenu de retraite. En effet, une fois le FERR instauré, il faut obligatoirement effectuer un retrait minimum tous les ans, sauf la première année du FERR. Les retraits sont entièrement imposables à titre de revenu.

Le FERR collectif permet au promoteur d'offrir un service continu aux employés à la retraite, sous forme de brochures d'information, de webinaires et de séminaires de placement, avec des frais inférieurs à ceux du FERR individuel.

8.2.2.7 Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif

Le CELI collectif est un nouveau venu sur le marché collectif, mais il gagne vite en popularité, à mesure que le public comprend mieux le produit et toute la notion du compte d'épargne libre d'impôt. « Libre d'impôt » signifie :

- aucune déduction fiscale pour les cotisations ;
- aucune imposition des revenus, pas de report d'impôt ;
- aucune imposition des retraits.

Tout comme pour certains régimes collectifs :

- le promoteur n'est pas obligé de cotiser ; s'il le fait, la cotisation est considérée comme un salaire supplémentaire ;
- le promoteur n'a pas à fournir un revenu de retraite précis aux participants ;
- il existe un choix de placements.

Le CELI collectif limite les cotisations, exactement comme le CELI individuel. Un plafond de cotisation annuel est alloué à chaque contribuable (montant des cotisations autorisées pour l'année et droits de cotisation non utilisés des années précédentes). Ce plafond s'applique aux cotisations au titre du régime collectif du contribuable, de son régime individuel ou d'une combinaison des deux. Autrement dit, le plafond s'applique aux cotisations totales et le contribuable est passible de lourdes pénalités s'il le dépasse.

Un avantage important du CELI collectif (et individuel) est que les droits de cotisation sont indépendants de ceux des autres régimes. Par conséquent, on peut cotiser au maximum dans un CELI et un REER. De plus, les participants profitent en général de frais de placement moins élevés que dans les régimes individuels.

L'élément unique au CELI collectif, comparativement aux autres régimes collectifs, c'est la capacité des participants d'effectuer des retraits libres d'impôt en tout temps, leurs cotisations n'étant pas immobilisées. Cela donne une certaine souplesse pour l'épargne.

EXEMPLE

Danielle est propriétaire d'une agence immobilière prestigieuse desservant un marché spécifique dans un quartier huppé. Ses employés, tous des agents immobiliers, se situent aux deux extrêmes de la fourchette de l'âge actif de travail : dans la soixantaine ou dans la vingtaine. Depuis nombre d'années, ils gagnent tous des revenus annuels supérieurs à 100 000 \$.

Le succès financier de Danielle provient de la réussite de ses agents. Pour cette raison, elle veut un régime collectif qui reconnaît les longs états de service de ses employés sans leur imposer de lourdes charges fiscales. Elle sait que tous ont contribué au maximum de leur REER personnel et n'ont pas de droits de cotisation inutilisés. Ils paient tous l'impôt au taux d'imposition marginal le plus élevé.

Danielle a besoin de garder ses employés expérimentés. Elle est consciente que les plus jeunes ne sont pas très fidèles, contrairement aux plus âgés. Aucun de ces derniers n'envisage de prendre sa retraite dans un avenir rapproché.

Comme il n'y a pas d'âge maximum pour cotiser dans un CELI collectif, ce régime est excellent pour les employés âgés de Danielle. Elle en crée donc un pour ses employés en fonction de leurs années de service : ceux qui ont travaillé 10 ans ou plus chez elle ont le droit d'y adhérer.

Danielle verse le maximum annuel dans le régime de chaque employé et elle est très heureuse de supporter le coût des cotisations, plus les charges salariales supplémentaires. Les agents peuvent faire des retraits de leur compte à leur discrétion, à l'abri de l'impôt. Cette approche est très efficace sur le plan fiscal pour les membres d'un régime collectif.



8.2.2.8 Régime de pension agréé collectif (RPAC)

Le RPAC est un type de régime d'épargne retraite collectif relativement nouveau. Il vise les personnes sans régime de retraite chez leur employeur et les travailleurs autonomes. Ces individus ont tous accès au régime par des administrateurs de RPAC titulaires d'un permis. Ces derniers sont, entre autres, de grandes compagnies d'assurance vie.

Les RPAC sont offerts au niveau fédéral et peuvent être mis à la disposition du public dans toutes les provinces canadiennes. Le Québec a adopté un régime équivalent, le régime volontaire d'épargne-retraite (RVER). Chaque province est tenue d'adopter sa propre législation sur les RPAC avant de pouvoir les proposer.

Le RPAC fournit aux petites entreprises un régime de retraite pour les employés sans exigence de conformité, comme les autres régimes collectifs. Les participants paient des frais de gestion moins élevés qu'avec les options d'épargne individuelles et ils profitent de la transférabilité de leurs droits; en effet, quand ils quittent leur emploi, leur RPAC les suit.

L'employeur peut aussi cotiser au régime, en plus des employés; les limites de cotisation sont identiques à celles des REER individuels. L'employeur ne prend aucun engagement concernant un revenu de retraite futur. Les cotisations patronales ne sont pas incluses dans le revenu du participant et ne sont pas déductibles d'impôt pour lui. Comme dans le cas des FERR, le retrait minimum a été réduit de 25 % en 2020. Cette mesure pourrait ou non être abolie à la fin de 2020.

8.3 Options de placement collectif

L'un des grands avantages des régimes collectifs pour les participants tient aux frais de placement moins élevés comparativement à ceux des investisseurs individuels. Une proportion plus grande de leur épargne peut ainsi contribuer aux placements.

Lorsque le placement collectif est un fonds distinct, le ratio des frais de gestion (RFG) est inférieur à celui d'un placement individuel. Des frais moindres signifient l'accumulation d'un fonds de retraite plus gros.

EXEMPLE

Il y a 10 ans, la cotisation annuelle de Janette à son RRCD était de 4 000 \$. Elle investissait dans le fonds distinct le plus possible orienté vers la croissance. Il rapportait 10 % par an. Étant offerts avec un régime collectif, les frais de gestion étaient seulement de 1 % par an (rendement net de 9 %, c'est-à-dire 10 % – 1 % comme RFG). Après 10 ans, le placement initial de Janette valait 9 469,45 \$ ($4\,000 \$ \times 1,09^{10}$).

Si Janette avait fait le même placement en dehors du régime collectif, le RFG imposé aurait pu être de 2 % par an (rendement net de 8 %, c'est-à-dire 10 % – 2 % comme RFG). Après 10 ans, le placement initial de Janette aurait eu une valeur de 8 635,70 \$ ($4\,000 \$ \times 1,08^{10}$).

Par conséquent, pendant 10 ans, Janette a pu augmenter la valeur de son placement initial de 833,75 \$ (9 469,45 \$ – 8 635,70 \$), grâce aux frais de gestion moins élevés facturés aux participants du régime collectif.



Les participants choisissent parmi les options de placement proposées par leur promoteur de régime, incluant des fonds distincts et des rentes.

8.3.1 Fonds distincts collectifs

Les fonds distincts peuvent constituer une option pour les participants de régimes de retraite où ils doivent décider de leurs placements. Par conséquent, ces fonds peuvent être offerts aux participants de tous les régimes, sauf ceux contribuant à un RRPD.

8.3.1.1 Types de fonds offerts

Comme dans le cas des investisseurs individuels, de nombreux fonds sont offerts aux participants d'un régime collectif : les fonds obligataires, les fonds d'actions, les fonds axés sur une date cible, les fonds équilibrés, les fonds spécialisés, etc.

Toutefois, en pratique, les fonds distincts proposés aux participants à titre d'option de placement dans un régime collectif sur mesure sont sélectionnés, parfois avec l'aide du représentant, par le promoteur ou l'administrateur. Ils garantissent un choix entre des fonds offrant la préservation ou la croissance du capital, ou le revenu seul, ou une combinaison, comme le ferait un fonds équilibré.

8.3.1.2 Avantages et inconvénients des fonds distincts collectifs

Les fonds distincts collectifs ont un certain nombre de caractéristiques propres, par rapport à ceux proposés sur une base individuelle. À la différence des fonds distincts offerts aux investisseurs individuels, les fonds distincts dans un régime collectif ne comportent pas de frais d'acquisition. Autrement dit, toute l'épargne peut être investie sans frais d'acquisition initiaux ou frais d'entrée. Les participants n'ont pas non plus à payer des frais pour passer d'un fonds à un autre.

De la même manière, le RFG pour les fonds distincts dans un cadre collectif est en général inférieur à celui des investisseurs individuels. Cela est dû au principal inconvénient des fonds distincts collectifs, à savoir qu'ils n'offrent pas de garantie à l'échéance ou à une prestation de décès, ainsi qu'à la tarification particulière des régimes collectifs.

L'absence de ces garanties augmente le risque de perte de placement pour le participant.

8.3.2 Rentes collectives

Les rentes collectives sont offertes pour le régime lui-même, pour ses participants et pour ceux d'entre eux qui partent à la retraite.

8.3.2.1 Types de rentes offertes

Le promoteur qui a instauré un RRPD assume un risque considérable pour financer ses obligations futures en matière de retraite. Avec l'aide des actuaires, il doit estimer le montant à mettre de côté dans sa caisse de retraite pour verser les rentes de retraite futures. Il est concerné par les taux de rendement ultérieurs de la caisse de retraite et par la longévité des retraités.

Une façon pour le promoteur de gérer ce risque consiste à acquérir des rentes auprès d'un assureur. Ce dernier vend au promoteur du régime de retraite un ou des contrats de rentes garantissant le paiement des rentes de retraite qu'il aura à verser. L'assureur devient alors le fournisseur de la prestation de retraite. Par conséquent, il assume le risque de financer la rente de retraite future à la place du régime de retraite. Le changement de fournisseur ne modifie pas les avantages promis aux retraités.

Cette idée d'assurer les rentes de retraite s'applique aussi aux RRPD des entreprises qui ont liquidé leur régime de retraite à la cessation d'exploitation de l'entreprise. L'obligation de verser les rentes de retraite ne disparaît pas, même si la société a fermé ses portes. Les participants retraités du régime de retraite touchent leur rente comme prévu de l'assureur.

Les membres d'un REERC peuvent se voir offrir une option de placement comme une rente par capitalisation pour leur épargne. La rente verse un intérêt garanti pendant une durée fixe ou à une date précisée par l'investisseur.

Les participants d'un RRCD ont une option de rente viagère à la fin de leur participation à la retraite. Les membres d'un REERC et d'un RPDB ont le choix entre une rente certaine et une rente viagère. La rente viagère peut être offerte sous forme de rente conjointe au dernier décès, accompagnée ou non d'une période de garantie.

8.3.2.2 Avantages et inconvénients des rentes collectives

Les rentes collectives offrent la même fiabilité de revenu que les rentes individuelles. Elles procurent la sécurité, la stabilité et la tranquillité d'esprit.

Les inconvénients sont aussi les mêmes; il n'y a pas de souplesse pour les retraits et elles ne peuvent pas être résiliées, une fois commencé le service de la rente. Les versements sont liés au taux de rente au moment de l'achat – ils n'augmenteront pas si les taux d'intérêt augmentent et, par conséquent, les rentes présentent un risque de taux d'intérêt et un risque d'inflation.

8.4 Recommandation de régime collectif

Le représentant doit formuler avec soin la recommandation d'un régime collectif, tout comme il le ferait dans un cas individuel. Bien qu'il travaille et négocie peut-être avec une seule entité, le promoteur ou l'administrateur, il ne doit jamais perdre de vue les membres du groupe représentés par cet administrateur. Le représentant devrait tenir compte de la démographie du groupe,

du niveau général de compétence et d'expertise de ses membres, de leur niveau d'instruction et de leur degré de fidélité envers leur employeur, mesuré en fonction du taux de roulement du personnel.

Le représentant doit comprendre les objectifs lorsqu'un groupe met en place un régime d'épargne et de placement pour ses membres ou encore les facteurs motivant un groupe doté déjà d'un régime à vouloir le modifier.

Le représentant a l'obligation de communiquer avec son client, le promoteur. Il doit l'informer sur les assureurs auprès desquels il place les polices, surtout celui recommandé pour la police du promoteur. Il doit se concentrer sur les compagnies avec lesquelles il fait le plus souvent, et le plus régulièrement, affaire, au lieu de dresser une liste exhaustive de toutes les compagnies en relation avec lui. Au Québec, le représentant lié à un assureur par un contrat d'exclusivité doit avertir son promoteur-client.

Le représentant doit aussi informer le promoteur des possibles mesures de financement prises entre l'assureur et le représentant. Par exemple, il doit le prévenir si l'assureur lui avait fait un prêt ou s'il devait y avoir une avance sur commission pour la vente. De telles ententes peuvent être considérées comme des conflits d'intérêts.

Autrement, le promoteur doit être informé du mode de rémunération du représentant pour ses ventes, que ce soit par une commission ou des honoraires, et s'il existe une bonification ou un incitatif de voyage. Les montants précis en dollars doivent être fournis si le promoteur demande à connaître ces détails. Le représentant doit aussi obtenir l'approbation écrite du promoteur s'il reçoit une augmentation de sa rémunération, une fois une vente terminée.

Le représentant doit être disposé à exposer formellement ses recommandations aux cadres supérieurs, car le promoteur voudra peut-être lui poser des questions directes à ce sujet, par exemple concernant :

- les conditions du régime ;
- les recommandations du type de régime et de placement ;
- les droits à pension et facteurs d'équivalence.

Un important aspect de la conception d'un régime de retraite consiste à savoir quand et dans quelles conditions le participant au régime a le droit de toucher sa pleine rente de retraite ou sa rente de retraite partielle, car cela aura une incidence directe sur le coût pour le promoteur. Le RRPD peut préciser un âge fixe, par exemple 65 ans, ou un certain nombre d'années d'emploi requis (les états de service); il peut aussi combiner l'âge et les années de service admissibles à exécuter pour obtenir le versement de la pleine rente de retraite. La formule générique correspondant à la somme de l'âge et des états de service s'appelle facteur d'admissibilité. Il est plus courant de l'exprimer en chiffres, par exemple le « facteur 85 » ; toutefois, ce chiffre 85 n'est pas obligatoire ; il fut un temps où on parlait du « facteur 90 », et cela pourrait tout aussi bien être le « facteur 75 ».

L'employé additionne son âge aux années de service admissibles chez l'employeur. Par exemple, l'employé âgé de 55 ans et ayant travaillé 30 ans répond à l'exigence du facteur 85 ($55 + 30$). S'il doit arriver au facteur 85 pour être admissible à une pleine rente, alors il peut prendre sa retraite avec une pleine rente à 55 ans.

Le régime peut aussi préciser un âge minimum pour percevoir la pleine rente de retraite. Aussi, le facteur complet est parfois impossible à obtenir, soit parce que l'employé n'a pas assez d'années de service, soit parce qu'il est trop jeune, alors une rente de retraite partielle peut être versée. Les conditions de versement de la rente de retraite partielle seront décrites dans le document du régime.

8.4.1 Analyse des conditions du régime

Bon nombre d'aspects des régimes collectifs sont à considérer dans une recommandation et pour en arriver à une décision définitive. Parmi les facteurs clés et les questions à prendre en compte, il faut citer :

- **financement** Y aura-t-il un engagement de financement de la part du promoteur et, si oui, de quel ordre ? Les cotisations seront-elles uniformes pour tous les membres du groupe ? Quand l'acquisition se produira-t-elle ?
- **coûts** Quels sont les coûts pour chaque type de régime pour le promoteur, comprenant les cotisations et la gestion ? Comment le promoteur calcule-t-il l'âge de la rente de retraite complète ?
- **caractéristiques du promoteur** Le promoteur prévoit-il une croissance importante de son effectif ? Quelle en est l'incidence pour le régime collectif ?
- **membres** Est-il plus important de garder certains membres plutôt que d'autres ? Comment le promoteur peut-il assurer la participation des membres ? Le promoteur est-il prêt à s'engager à former les membres lorsque le régime est visé par les *Lignes directrices pour les régimes de capitalisation* ?
- **gestion** Qui sera l'administrateur ?

8.4.2 Recommandation du type de régime et de placement

Pour formuler une recommandation, le représentant doit comprendre la composition du groupe pour déterminer les besoins qui seront satisfaits et s'ils sont à court ou à long terme. Par exemple, si pour la moyenne de groupe, la retraite est très lointaine, un régime offrant seulement des prestations de retraite n'est peut-être pas le meilleur pour le promoteur ou les participants.

Quand le groupe est motivé par un régime répondant à des besoins immédiats, un REERC, par exemple, pourrait avoir beaucoup plus d'intérêt. En effet, il peut servir à accumuler un versement initial pour acheter un logement dans le cadre du Régime d'accession à la propriété (RAP). Le REERC peut aussi servir à financer les frais d'éducation des adultes par le Régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP).

Le CELI collectif peut aussi être intéressant, parce qu'il permet des retraits; cette souplesse en matière d'épargne et de retraits peut être très attrayante pour les personnes ayant besoin de liquidités à court terme.

Le RPDB peut avoir un effet immédiat sur le moral du personnel et son maintien dans l'emploi, quand des cotisations patronales sont versées dans le régime. Malheureusement, cela pourrait avoir un effet inverse si l'employeur ne pouvait cotiser à cause d'une faible rentabilité, surtout pendant un certain nombre d'années consécutives.

Lorsque l'administrateur et le représentant ont tiré certaines conclusions et convenu de la manière de procéder, le représentant élabore sa recommandation pour le meilleur type de régime et de placements, avec les spécialistes des régimes collectifs, chez l'assureur ou les assureurs qu'il représente.

Les spécialistes des régimes collectifs sont des experts dans bien des aspects de la mise en place et du fonctionnement des régimes collectifs. Ils restent aussi au courant des changements dans la législation et les exigences de conformité, ce qui permet au représentant de préparer une recommandation exacte et complète.

Le promoteur doit être informé sur son obligation de financement et l'effet de celui-ci sur les bénéfices et les attentes des actionnaires.

8.4.3 Crédits de pension et facteurs d'équivalence (FE)

Des crédits de pension sont créés annuellement dans certains régimes, sauf les REERC, les RPAC et les CELI collectifs. Le crédit de pension mesure la valeur de l'avantage gagné ou accumulé par le membre pendant l'année. L'année d'imposition pour la participation aux régimes de retraite est l'année civile, soit du 1^{er} janvier au 31 décembre. Toutefois, un régime peut être mis en place en tout temps. La méthode de l'employeur pour calculer les crédits de pension dépend du type de régime et de ses stipulations.

Les crédits de pension pour les RRPD, RRCD et RPDB sont calculés pour déterminer le facteur d'équivalence (FE) du membre pour l'année. Le FE réduit le montant de cotisation du membre à un REER ou à un RPAC l'année suivante.

Par conséquent, la formule qui détermine la cotisation maximale au REER ou au RPAC pour le participant à un RRPD, RRCD ou RPDB est calculée comme suit :

Cotisations établies selon le revenu gagné lors de l'année précédente
(jusqu'à concurrence de la cotisation maximale annuelle) – facteur d'équivalence =
plafond de cotisation pour l'année considérée

 EXEMPLE

Le plafond de cotisation au REER d'Alain pour cette année correspond à 18 % de son revenu gagné l'an dernier, soit 48 000 \$. Son plafond de cotisation REER est donc de 8 640 \$ ($48\,000 \$ \times 18 \%$). Son facteur d'équivalence pour l'année dernière était de 3 300 \$ en raison des cotisations versées à son RRCD au travail. Par conséquent, il peut verser 5 340 \$ ($8\,640 \$ - 3\,300 \$$) à son REER cette année.



Les droits de cotisation à un REER ou à un RPAC peuvent être bonifiés en fonction d'un facteur d'équivalence rectifié (FER). Si un facteur d'équivalence est trop important pour une même année, par exemple, lors du départ à la retraite ou de la cessation d'emploi d'un participant au régime, il est recalculé. L'écart entre le facteur d'équivalence total et le facteur d'équivalence réduit correspond au facteur d'équivalence rectifié.

Le promoteur peut bonifier les avantages d'un régime, par exemple, en créditant pour l'ensemble des participants des années de service supplémentaires ou en augmentant rétroactivement la formule de calcul de prestations. Cela crée un facteur d'équivalence pour services passés (FESP) pour le participant. Le FESP réduit les droits de cotisation au REER. L'administrateur doit calculer et déclarer les FESP.

Quand le représentant fait part de sa recommandation au promoteur du régime, il doit bien lui expliquer l'incidence fiscale de la participation au régime de retraite à l'aide du FE ou du FESP, si le régime est modifié rétroactivement.

8.5 Documents du régime collectif

La proposition collective faite à l'assureur peut inclure des suggestions fournies par ce dernier et l'assureur, ou bien être le résultat d'une décision du promoteur. Beaucoup de documents doivent être remis à l'organisme de réglementation des régimes de retraite de la juridiction où le promoteur enregistre le régime.

Comme dans le cas de tous les autres formulaires que le représentant aide à remplir, ceux servant à établir un régime collectif doivent être exacts et soumis en temps opportun à l'assureur.

L'assureur qui gère le régime de retraite remet de façon régulière un rapport financier au promoteur pour l'informer sur le revenu de placement et les prestations versées aux participants. Ce rapport fournit aussi des renseignements sur la répartition des fonds entre les différentes options de placement et entre les participants.

8.5.1 Proposition

Une proposition collective est remplie, tout d'abord par l'administrateur au nom du groupe. Celle-ci passe ensuite par l'étape de la tarification chez l'assureur. Une fois la proposition jugée acceptable, le contrat est préparé; le promoteur, ou l'administrateur, y est désigné comme le titulaire ou le détenteur du contrat.

Après l'approbation de la proposition collective, les membres peuvent adhérer au régime, pour leur propre compte, au fur et à mesure de leur admissibilité. Ils peuvent ne pas être admis à s'inscrire avant la fin d'un délai d'admissibilité.

Tous les membres ayant le droit de participer au régime collectif, en raison de sa conception, sont acceptés. Par exemple, le régime mis sur pied peut stipuler que tous les employés ayant travaillé chez l'employeur pendant six mois ont le droit d'adhérer au régime de retraite et y sont automatiquement inscrits.

8.5.1.1 Formulaires d'adhésion au régime

La plupart des formulaires à faire remplir par le membre sont fournis par l'administrateur du régime ou sur un site Web avec un accès sécurisé au compte du participant.

Le formulaire d'adhésion est le premier que doit remplir le participant. Ensuite, il reçoit un certificat d'adhésion qui explique en détail les aspects du régime et qui comprend aussi un numéro d'identification.

Le participant dispose d'autres formulaires pour répondre à ses besoins. Au moment de son adhésion, il peut exister des formulaires pour désigner ou remplacer un bénéficiaire, pour l'exonérer de la rente de retraite conjointe au dernier décès ou pour renoncer à la prestation de décès avant la retraite.

Le participant peut aussi temporairement quitter le régime pour cause d'invalidité ou de congé de maternité. Un formulaire de congé autorisé est fourni en cas de suspension des cotisations pour les motifs précisés par le régime. S'il se sert de ce formulaire, le membre n'a pas besoin de respecter un autre délai d'admissibilité pour adhérer de nouveau au régime, à son retour au travail.

Enfin, au moment de la retraite, le participant au régime doit remettre un avis de départ quelques mois avant le début effectif de sa retraite. La rente de retraite commence à la date choisie, si les exigences du régime concernant un âge minimum ou un âge combiné aux années de service ont été respectées, ou bien le processus de transfert des fonds peut commencer.

8.5.2 Transfert de compte

Les participants ayant des cotisations de retraite immobilisées peuvent être tenus de transférer la valeur de leur régime de retraite lorsqu'ils ne travailleront plus chez le promoteur du régime, à cause d'un départ à la retraite ou d'un changement d'emploi. L'administrateur facilite les transferts selon les directives du participant.

Le représentant a l'opportunité de proposer ses services au participant du régime collectif. Si celui-ci a, ou aura, l'occasion ou l'obligation de transférer l'épargne de son régime de retraite, le représentant pourrait discuter avec lui des options de transfert. Une telle discussion peut avoir lieu au cours d'une rencontre avec le client, ou client potentiel, pour tout produit d'assurance vie, d'assurance maladie ou de placement.

8.5.2.1 Options de transfert

Le promoteur suit les directives du participant quand il quitte le régime à cause d'un changement d'emploi ou d'un départ à la retraite. Les options offertes pour ce transfert dépendent du type de régime et du désir du participant de continuer à épargner ou non, avec le report d'impôt correspondant, ou bien de commencer à toucher un revenu de son épargne en effectuant des retraits.

Le début des retraits dépend, en partie, de l'âge au moment du transfert, car ils sont impossibles avant un âge donné.

Un participant à un RRPD quittant son emploi peut transférer la valeur actualisée de sa rente dans le régime de retraite de son nouvel employeur et se voir reconnaître des années de service dans le cadre du nouveau régime uniquement s'il existe une entente de transfert entre les deux régimes. Les dispositions des régimes de retraite ne sont cependant pas toutes les mêmes. La valeur d'un régime est peut-être différente de celle d'un autre, et un manque à gagner est possible. Dans ce cas, l'employé peut verser le montant nécessaire pour compenser la somme manquante, sous forme forfaitaire, dans un délai donné, ou établir au prorata le montant du transfert.

La date de la retraite peut différer aussi selon les régimes. Le participant ne voudra sans doute pas transférer la valeur actualisée de ses droits d'un régime permettant la pleine rente de retraite à 62 ans dans un autre régime avec une pleine rente à 65 ans.

Le participant à un RRCD qui transfère ses fonds accumulés dans un autre régime de retraite peut avoir accès à des placements tout à fait différents. Même si la nouvelle gamme d'options ne lui convient pas, il ne peut pas revenir sur ce transfert. Une fois les fonds transférés, ils sont intégrés de façon permanente dans le nouveau régime, à moins que l'employé ne change, une fois encore, d'employeur.

Le participant doit étudier attentivement ces nombreuses conditions avant d'envisager le transfert d'un régime collectif à un autre.

Le transfert des fonds accumulés dans un compte de retraite immobilisé (CRI), ou dans tout autre régime autogéré, élimine les problèmes associés au passage d'un régime collectif à un autre. Le titulaire du compte doit être prêt à prendre des décisions de placement lorsqu'il « vole de ses propres ailes ». Pour obtenir de bons résultats, il doit connaître les options de placement qui s'offrent à lui et s'assurer de faire un suivi de son compte régulièrement. Il doit assumer la responsabilité de constituer l'équivalent du revenu de retraite pour lui et son conjoint.

Le tableau 8.1 montre la responsabilité de l'administrateur du régime quand un participant quitte son emploi ou prend sa retraite. Dans ces situations, l'administrateur agit selon les demandes de l'employé.

TABLEAU 8.1

Responsabilité de l'administrateur du régime quand un participant quitte son emploi ou prend sa retraite

TYPE DE RÉGIME	QUAND LE PARTICIPANT QUITTE SON EMPLOI	QUAND LE PARTICIPANT PREND SA RETRAITE
Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) ou Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD)	Laisser dans le régime la valeur des droits du participant ou calculer la valeur actualisée de la rente de retraite du RRPD ou la valeur des fonds accumulés du RRCD et la transférer dans une option appropriée pour des fonds immobilisés ou dans le régime de retraite du nouvel employeur	Commencer à faire les versements de rente de retraite du RRPD ou transférer la valeur actualisée de la rente de retraite du RRPD ou la valeur des fonds accumulés du RRCD dans une option appropriée pour des fonds immobilisés
Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC)	Transférer la valeur dans le REER ou le FERR individuel de l'employé ou dans le régime collectif du nouvel employeur	Liquider le régime ou en transférer la valeur dans un FERR (individuel ou collectif) ou acheter une rente certaine ou viagère
	Possibilité aussi de liquider le régime	
Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB)	Transférer la valeur dans le REER ou le FERR individuel de l'employé ou dans le régime collectif du nouvel employeur, acheter une rente (certaine ou viagère) ou liquider la valeur du régime	Liquider le régime, ou en transférer la valeur dans un REER, ou un FERR (individuel ou collectif) ou acheter une rente certaine ou viagère
Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif	Transférer la valeur dans le CELI individuel de l'employé ou liquider le régime	Transférer la valeur dans le CELI individuel de l'employé ou liquider le régime

8.6 Exigences de service imposées au représentant

Le représentant peut lancer le processus d'instauration d'un régime d'épargne et de placement collectif en cherchant des promoteurs potentiels, puis en les rencontrant pour leur parler des avantages d'un tel régime. Pendant tout le processus de vente et de service d'un produit collectif, le représentant prépare le terrain, répond aux besoins du promoteur et, pendant l'élaboration d'une soumission, il devient pour l'assureur la personne-ressource et la source d'information sur le groupe.

8.6.1 Analyse du régime avec le promoteur

Le représentant doit demander régulièrement au promoteur, ou à l'administrateur, ses commentaires sur le régime existant afin de conserver la relation d'affaires et l'améliorer.

Rediscuter d'une recommandation antérieure mais non appliquée peut être important dans le développement des affaires collectives. Cette recommandation a peut-être été proposée à un moment inopportun pour le promoteur, qui ne pouvait alors pas révéler les raisons de son inaction. Celles-ci peuvent avoir changé ou avoir été éliminées, et le représentant peut ainsi vérifier si l'idée d'un autre régime intéresse de nouveau le promoteur.

8.6.1.1 Révision annuelle

Une révision annuelle donne au représentant l'occasion de renforcer la valeur du régime pour répondre aux objectifs du promoteur et aussi de découvrir si ces derniers ont changé.

Le représentant doit toujours être au courant des changements dans les produits d'épargne et de placement collectifs, comme l'introduction du régime de pension agréé collectif (RPAC), et de la manière dont ils affecteraient le régime du promoteur. Il doit aussi se tenir à jour sur les tendances en matière de retraite afin de discuter de leurs effets avec le promoteur.

8.6.1.2 Changement de situation

Le représentant doit renseigner le promoteur ou l'administrateur, certes, mais il a un rôle aussi important, dans le service à la clientèle, pour transmettre de nouveau à l'assureur l'information sur le promoteur. L'assureur a besoin de connaître les changements intervenus dans la composition d'un effectif (à la fois, sa croissance et sa diminution), la situation financière du promoteur, tout changement chez l'administrateur et autres détails pertinents.

Le promoteur peut choisir de liquider ou de résilier son régime de retraite. Il doit déposer les formulaires nécessaires auprès de l'organisme de contrôle provincial en matière de pensions. La valeur du régime de retraite est détenue en fiducie pour ses membres, et le promoteur ne peut pas y avoir accès.

Parmi les autres conditions de liquidation d'un régime, il faut citer :

- la vente en tout ou en partie de l'entreprise à un nouveau propriétaire qui n'offre pas de régime de retraite ;
- la réduction de taille ou la fermeture de l'entreprise ;
- le départ de tous ou de la plupart des membres qui travaillaient chez le promoteur ;
- la faillite ou l'insolvabilité du promoteur.

8.7 Réclamations des participants au régime

Le participant au régime peut faire une réclamation pour recevoir des fonds du régime. Pour cela, il a besoin du nom du régime et d'un numéro de certificat ou d'identification à remettre à l'assureur.

Le participant doit remplir le formulaire de réclamation approprié pour voir sa demande traitée. S'il décède, le conjoint sera prié de fournir des renseignements pour réclamer la prestation. Ce type de réclamation doit être traité de façon efficace, car le conjoint survivant peut avoir besoin du produit du régime s'il est un bénéficiaire.

Comme il a été expliqué précédemment, on peut trouver des formulaires en ligne ou en s'adressant à l'administrateur. Lorsque le représentant aide le participant à remplir les formulaires, il doit veiller aux détails afin de garantir l'exactitude et le caractère exhaustif des renseignements.

8.7.1 Réclamations en cas de circonstances exceptionnelles

Les cotisations à certains régimes collectifs sont la base de l'épargne immobilisée. En cas d'épargne immobilisée, le participant ne peut pas en général effectuer des retraits. L'argent est destiné à financer un revenu de retraite. Toutefois, certaines exceptions à la règle de l'immobilisation permettent d'avoir accès aux fonds plus tôt que prévu ou avec des montants de retrait plus importants. Ces exceptions varient selon la province et selon que le régime est offert par une société sous réglementation fédérale, mais fondamentalement, il est possible de débloquer les fonds, notamment dans les cas suivants :

- espérance de vie réduite du participant ;
- preuve de difficultés financières ;
- défaut de résidence canadienne du participant ;
- solde du compte inférieur à une somme spécifiée ;
- transferts des fonds dans un fonds de revenu viager (FRV) ou dans un fonds de revenu viager restreint (FRVR pour les pensions fédérales) et possibilité de retrait partiel.

Les réclamations faites dans ces cas-là doivent être accompagnées des formulaires nécessaires remplis par le participant au régime collectif.



CONCLUSION

Les fonds distincts et les rentes sont des produits de placement importants pour les investisseurs individuels ou collectifs en vue d'épargner, d'accumuler un patrimoine et de créer un revenu de retraite. Parmi les nombreux avantages, citons leur garantie par des assureurs canadiens comptant parmi les compagnies de services financiers les plus solides du monde. Cette force peut donner une grande confiance aux investisseurs canadiens, tant dans les produits que dans les entreprises qui les créent.

Le représentant en assurance de personnes doit toujours veiller à ce que sa recommandation de placement corresponde avant tout à l'intérêt supérieur du client. À cette fin, il doit comprendre qui est le client et ce qu'il recherche pour ses placements. Quelle que soit l'opinion du représentant sur la valeur du placement dans le fonds distinct ou dans la rente, si ce placement est inapproprié et ne répond pas aux besoins, aux objectifs et à la tolérance au risque du client, alors il ne doit pas poursuivre sa recommandation.

Toutefois, lorsque la recommandation d'un fonds distinct ou d'une rente correspond exactement aux besoins du client, le représentant peut alors avoir le sentiment du devoir accompli. Il sait qu'il a fourni un service et un produit de qualité à un client, ce qui l'aidera peut-être à atteindre ses objectifs financiers.

Le représentant offrant des placements, il doit toujours rester au courant de l'évolution dans ce domaine, notamment de l'introduction de nouveaux produits, des nouvelles tendances, analyses et exigences de conformité. La lecture du présent manuel marque le début du processus d'apprentissage qui conduit à une responsabilité permanente de formation, ainsi qu'aux récompenses qui en découlent.

BIBLIOGRAPHIE³³

OUVRAGES GÉNÉRAUX

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS. *Notions de fiscalité relatives à l'assurance de personnes*, 2^e édition, 2007, 331 p.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS. *Notions de fiscalité relatives à l'assurance et aux rentes collectives de personnes*, 2^e édition, 2007, 228 p.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS. *Produits financiers*, 1^{re} édition, 2007, 432 p.

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS. *Rentes collectives de personnes*, 2^e édition, 2009, 364 p.

BERNIER, J-P. *Sound Business Practices for Life Agents to Stay Compliant*, CLIFE Inc., 2012, 29 p.

YATES, Susan. *Retirement Income: Building Towards Answers*, CLIFE Inc., 2012, 132 p.

SITES WEB ET DOCUMENTS EN LIGNE

ADVISOR

<https://www.advisor.ca>

A cap-size view of Canadian equities.

<https://www.advisor.ca/investments/market-insights/a-cap-size-view-of-canadian-equities/>

AGENCE DU REVENU DU CANADA

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu.html>

Circulaire d'information en matière d'impôt sur le revenu 77-1R5 (Voir la section Régimes de participation différée aux bénéfices).

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/formulaires-publications/publications/ic77-1.html>

33. Pour certaines références, il n'existe pas de version française. Elles sont donc présentées en anglais.

ASSOCIATION CANADIENNE DES COMPAGNIES EN ASSURANCES DE PERSONNES INC.

https://www.clhia.ca/web/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/index_fr.html?readform

Lignes directrices LD2 – Contrats individuels à capital variable afférents aux fonds distincts.

https://www.clhia.ca/web/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/page/73252E3962E3CEA28525784F0058BF5A!OpenDocument

ASSOCIATION CANADIENNE DES ORGANISMES DE CONTRÔLE DES RÉGIMES DE RETRAITE

www.capsa-acor.org/fr

Ligne directrice n° 3 – Lignes directrices pour les régimes de capitalisation.

<https://www.capsa-acor.org/Documents/View/19>

AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

<https://lautorite.qc.ca/grand-public>

Aperçu du fonds commun de placement. Un exemple expliqué.

<https://lautorite.qc.ca/grand-public/investissements/fonds/aperçu-du-fonds/aperçu-du-fonds-commun-de-placement>

AUTORITÉ ONTARIENNE DE RÉGLEMENTATION DES SERVICES FINANCIERS

<https://www.fsrao.ca/fr>

Changements réglementaires concernant le Fonds de garantie des prestations de retraite (FGPR).

<https://www.fsco.gov.on.ca/fr/pensions/pbgf/pages/pbgfchanges.aspx>

Comprendre votre régime de retraite.

<https://www.fsrao.ca/fr/pour-les-consommateurs/regimes-de-retraite/comprendre-votre-regime-de-retraite>

Régimes de retraite.

<https://www.fsrao.ca/fr/pour-les-consommateurs/regimes-de-retraite>

BC LAWS

<https://www.bclaws.ca>

Pension Benefits Standards Act.

https://www.bclaws.ca/civix/document/id/complete/statreg/00_96352_01

CENTRE D'ANALYSE DES OPÉRATIONS ET DÉCLARATIONS FINANCIÈRES DU CANADA

<https://www.fintrac-canafe.gc.ca/>

Exigences en matière de tenue de documents s'appliquant aux sociétés d'assurance-vie et aux représentants d'assurance-vie.

<https://www.fintrac-canafe.gc.ca/guidance-directives/recordkeeping-document/record/li-fra>

COMITÉ DE NORMALISATION DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA

www.cifsc.org

Fund Categories, Mutual Fund Categories, Canadian Money Market category.

<http://www.cifsc.org/canadian-money-market/>

Fund Categories, Mutual Fund Categories, Canadian Fixed Income category.

<http://www.cifsc.org/canadian-fixed-income>

Fund Categories, Mutual Fund Categories, Real Estate Equity.

<http://www.cifsc.org/real-estate-equity>

CONSEIL CANADIEN DES RESPONSABLES DE LA RÉGLEMENTATION D'ASSURANCE

<https://www.ccir-ccrra.org/>

Directive - Conduite des activités d'assurance et traitement équitable des clients.

<https://www.ccir-ccrra.org/Documents/View/3452>

FINANCIÈRE SUN LIFE

<https://www.sunlife.ca/fr/>

Choix de l'avenant PRMG et directives de versements.

<http://www.sunwiseeliteplus.com/advisors/resource.jsp?lang=FR>

Guide du conseiller sur les rentes à constitution immédiate.

<https://www.sunnet.sunlife.com/files/advisor/french/PDF/820-3726.pdf>

Le point sur l'imposition des fonds distincts : différences et explications

https://www.sunlifeglobalinvestments.com/Slgi/Insights+and+Resources/Insights/Thought+leadership/Le+point+sur+limposition+des+fonds+distincts++différences+et+explications?vgnLocale=fr_CA

FINIKI

https://www.finiki.org/wiki/Main_Page

Annuity.

<https://www.finiki.org/wiki/Annuity>

Asset classes.

https://www.finiki.org/wiki/Asset_class

FORUM CONJOINT DES AUTORITÉS DE RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ FINANCIER

<https://www.jointforum.ca/fr/>

Lignes directrices pour les régimes de capitalisation.

https://www.jointforum.ca/fr/init/cap_accumulation/guidelines-fre%20final.pdf

Régimes de capitalisation.

https://www.jointforum.ca/fr/init/cap_accumulation/cap_accumulation.asp

GEREZMIEUXVOTREARGENT.CA (COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DE L'ONTARIO)

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/>

Cinq types de fonds enregistrés de revenu de retraite.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/fonds-enregistres-de-revenu-de-retraite/cinq-types-de-fonds-enregistres-de-revenu-de-retraite/>

Comment une pension est calculée dans un régime de retraite à prestations déterminées.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/regimes-depargne-et-de-retraite-au-travail/comment-une-pension-est-calculée-dans-un-regime-de-retraite-a-prestations-determinees/>

Notions de base sur les comptes d'épargne libre d'impôt.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/investir/regimes-depargne/comptes-depargne-libre-dimpot/notions-de-base-sur-les-comptes-depargne-libre-dimpot/>

Produits assortis d'une garantie de revenu minimum.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/investir/produits-dinvestissement/placements-complexes/produits-assortis-dune-garantie-de-revenu-minimum/>

Régimes d'épargne et de retraite au travail.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/regimes-depargne-et-de-retraite-au-travail/>

Retirer de l'argent de votre fonds enregistré de revenu de retraite.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/fonds-enregistres-de-revenu-de-retraite/retirer-de-largent-de-votre-fonds-enregistre-de-revenu-de-retraite/>

Retirer des fonds de votre régime enregistré d'épargne-retraite avant de prendre votre retraite.

<https://www.gerezmieuxvotreargent.ca/planifier-et-gerer/retraite/regimes-enregistres-depargne-retraite/retirer-des-fonds-de-votre-regime-enregistre-depargne-retraite-avant-de-prendre-votre-retraite/>

GOUVERNEMENT DU CANADA

<https://www.canada.ca/home.html>

Calculatrice du revenu de retraite canadienne.

<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/calculatrice-revenu-retraite.html>

Cotisations à un RPAC.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-pension-agree-collectif-rpac-information-particuliers/cotisations-a-rpac.html>

Déblocage des fonds d'un régime de retraite ou d'un régime d'épargne retraite immobilisé

<http://www.osfi-bsif.gc.ca/fra/pp-rr/faq/pages/ulfpp-lrsp.aspx>

*Définitions pour le CELI. (Voir la section *Survivant*).*

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/compte-epargne-libre-impot/definitions-celi.html>

Lexique des régimes de pension agréés.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/administrateurs-regimes-enregistres/lexique-regimes-pension-agrees.html>

Ligne 206 – Facteur d'équivalence.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/tout-votre-declaration-revenus/declaration-revenus/remplir-declaration-revenus/deductions-credits-depenses/ligne-206-facteur-equivalence.html>

Montant des paiements de la Sécurité de la vieillesse.

<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/securite-vieillesse/paiements.html>

Plafond des CD, des PD, des REER, des RPDB, des CELI et le MGAP.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/administrateurs-regimes-enregistres/fesp/plafonds-cd-reer-rpdb-celi-mgap.html>

Pensions et retraite.

<https://www.canada.ca/fr/services/finance/pensions.html>

Régimes de pension agréés.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/administrateurs-regimes-enregistres/regimes-pension-agrees.html>

Régime de pension agréé collectif (RPAC) – information pour les particuliers.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-pension-agree-collectif-rpac-information-particuliers.html>

Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI).

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-enregistre-epargne-invalidite-reei.html>

Remboursement des cotisations au souscripteur ou au bénéficiaire.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-enregistre-epargne-etudes-reee/paiements-reee/remboursement-cotisations-souscripteur-beneficiaire.html>

Transferts liés à un RPAC.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/regime-pension-agree-collectif-rpac-information-particuliers/transferts-lies-a-rpac.html>

Types de bénéficiaires.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/particuliers/sujets/compte-epargne-libre-impot/deces-titulaire-celi/types-beneficiaires.html>

T4104 Guide du facteur d'équivalence pour les services passés.

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/formulaires-publications/publications/t4104-guide-facteur-equivalence-services-passes.html>

IMPÔTRAPIDE

<https://turboimpot.intuit.ca/impot/logiciels>

Formulaire T451 : Avis de cotisation fédérale au Canada.

<https://turboimpot.intuit.ca/info/obtenir-un-avis-de-cotisation-8188>

INVESTOPEDIA

<https://www.investopedia.com/>

Asset class.

<https://www.investopedia.com/terms/a/assetclasses.asp>

LA GREAT-WEST

<https://www.greatwestlife.com/fr/vous-et-votre-famille.html>

Polices de fonds distincts de la Great-West, comprenant la série privilégiée 1.

<https://www.greatwestlife.com/content/dam/gwl/documents/seg-funds/2019/contracts/gwl-seg-fund-policy-contract-april2019-fr.pdf>

LIFEANNUITIES.COM

<https://lifeannuities.com/francais/index.html>

Male term certain annuity rates.

<https://lifeannuities.com/term-certain-rates/male.html>

Sources of funds that can be used to purchase an annuity.

<https://lifeannuities.com/articles/2014/sources+of+funds+that+can+be+used+to+purchase+an+annuity+20140710.html>

MANUVIE

<https://www.manuvie.ca/particuliers.html>

Avantages fiscaux des contrats à fonds distincts de Manuvie.

<https://www.manulifeim.com/retail/ca/fr/viewpoints/tax-planning/discover-the-tax-advantages-of-manulife-segregated-funds>

Fonds distincts et fiscalité.

http://manulife.ca/canada/investments.nsf/Public/seg_taxf

Régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB).

http://www.manulife.ca/wps/wcm/connect/b4ff9d57-3475-421d-ba77-0aec41529998/grs_prod_deferredprofitsharingplansf.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b4ff9d57-3475-421d-ba77-0aec41529998

PENSION BENEFIT GUARANTY CORPORATION

<https://www.pbgc.gov/>

Introduction to multiemployer plans.

<https://www.pbgc.gov/prac/multiemployer/introduction-to-multiemployer-plans>

PLANIFICATION DE L'ÉDUCATION

<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/education.html>

RETRAITE QUÉBEC

<https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/fr/Pages/accueil.aspx>

Le régime volontaire d'épargne-retraite (RVER).

<https://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/retraite/rver/Pages/rver.aspx>

Tout ce que vous devez savoir sur les REER.

https://www.retraitequebec.gouv.qc.ca/fr/flashretraite/Pages/capsule_retraite_010.aspx

Vers un Régime de rentes du Québec renforcé et plus équitable.

https://www.rrq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/www.rrq.gouv.qc/Francais/publications/regime_rentes/consultation_publicue/consultation_2008_fr.pdf

RISCARIO

www.riscario.com/

Life annuities.

<http://www.riscario.com/life-annuities>

SERVICE CANADA

<https://www.canada.ca/fr/services/finance.html>

Inscription automatique à la pension de la Sécurité de la Vieillesse.

<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques/rpc/securite-vieillesse/demande.html>

STATISTIQUE CANADA

<https://www.statcan.gc.ca/>

Tableau 11-10-0106-01. Régimes de pension agréés (RPA), adhérents actifs et valeur marchande de l'actif, l'état contributif du régime".

https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1110010601&request_locale=fr

Tableau 13-10-0114-01. Espérance de vie et autres éléments de la table de mortalité, Canada, toutes les provinces excepté l'Île-du-Prince-Édouard.

https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1310011401&request_locale=fr

TRANSAMERICA

www.transamerica.ca

Comprendre les répartitions des fonds distincts.

<http://www.transamerica.ca/fr/Resources/Documents/IP1374FR.pdf>

Autres publications

BORZYKOWSKI, Bryan. *Market capitalization and what it means for investors*, Canadian Living.

<https://www.canadianliving.com/life-and-relationships/money-and-career/article/market-capitalization-and-what-it-means-for-investors>

BROWN, Robert L. and Patricia SCAHILL. *Issues in the issuance of enhanced annuities*, University of Waterloo.

<https://uwaterloo.ca/waterloo-research-institute-in-insurance-securities-and-quantitative-finance/sites/ca.waterloo-research-institute-in-insurance-securities-and-quantitative-finance/files/uploads/files/07-10.pdf>

MCFARLAND, Janet. *Why it's time to stop planning your 100th birthday party*, The Globe and Mail, Tuesday, April 15, 2014.

<http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/economy/canadian-life-expectancy-gains-expected-to-slow/article18031842/>

PLAEHN, Tim. *What is a contingent annuitant?* Zacks.

<http://finance.zacks.com/contingent-annuitant-6986.html>

