



La richesse des baby-boomers n'est pas un mythe. Sauf que richesse ne rime pas forcément avec épargne bien garnie.



**La protection des épargnes ...
Vos clients ont-ils bien toutes les pièces du casse-tête?**

Suivez notre formation continue gratuite; visitez sadc.ca/informer.
Vous obtiendrez un crédit de formation et serez prêt à renseigner vos clients sur l'assurance-dépôts.



SADC
Société d'assurance-dépôts
du Canada



Canada

RICHES COMME

CARÉSUS ?

DOMINIQUE LAMY

« LA RICHESSE DES BOOMERS, C'EST UNE RÉALITÉ que je constate quotidiennement dans mon travail, lance Fabien Major, président de Major Gestion Privée. Il n'y a par ailleurs aucun doute dans mon esprit que leur santé financière s'améliore très, très rapidement. »

Le conseiller d'expérience partage d'ailleurs un exemple concret : « Un boomer retraité reçoit une prestation à vie d'un régime de retraite et décide de travailler à temps partiel à raison de deux jours par semaine, question de faire passer l'ennui occasionnel qui l'accapare depuis la fin de sa vie active. Bref, à une rente de 90 000 \$ par année s'ajoutent des revenus générés à titre de consultant en informatique, par exemple. Le baby-boomer en question empoche presque 25 % de plus en revenus combinés que durant sa vie active ! »

Cette aisance permet même à cette clientèle d'outrepasser ses propres besoins financiers. « Je constate que plusieurs baby-boomers veulent même s'impliquer financièrement dans la vie de leurs enfants et de leurs petits-enfants. Bien souvent, le transfert de richesse s'effectue davantage de leur vivant, en aidant lors de l'achat de la première maison, ou en contribuant à l'ouverture d'un REEE », mentionne Maud Salomon, conseillère en sécurité financière et représentante en épargne collective rattachée à Mica Capital inc. et dont la clientèle se compose d'environ 40 % de boomers.

Dans un autre ordre d'idées, un récent sondage suggère qu'il y aura plus d'un million de millionnaires au Canada d'ici 2020,

2031

Année durant laquelle tous les baby-boomers auront franchi l'âge de 65 ans.

Un peu d'histoire...

Nés entre 1946 et 1965, les baby-boomers représentent un segment important de la population (et de votre clientèle, assurément). Selon les données du plus récent recensement réalisé par Statistique Canada (2011), on dénombre 9,6 millions de baby-boomers au pays, ce qui représente près de 3 personnes sur 10. Toujours selon l'organisme canadien, « la variation annuelle du nombre de naissances peut être utilisée pour définir le baby-boom survenu après la Seconde Guerre mondiale au Canada ».

Ainsi, et depuis 1921, la plus forte hausse annuelle du nombre de naissances, qui se chiffre à environ 15 %, est survenue entre 1945 et 1946, ce qui correspond au début de la période du baby-boom. Bien que le nombre de naissances annuelles ait diminué progressivement à partir de 1961, la plus forte baisse s'est produite entre 1964 et 1965, marquant ainsi la fin de la période du baby-boom.

dont plus de 25 % proviendront du Québec. Attention, cependant ! « Il y a les baby-boomers qui ont un plan financier et ceux qui n'en ont pas », tranche M^{me} Salomon, faisant ainsi référence à l'avantage financier que procurent les services d'un conseiller.

Des propos que confirme M. Major. « Les baby-boomers qui font affaire avec un conseiller en services financiers sont sur la bonne voie pour accumuler une certaine richesse. Dans ma pratique, dont la clientèle se compose à plus de 40 % de baby-boomers, je constate que ceux-ci ont de moins en moins de problèmes financiers. La plupart d'entre eux gagnent un salaire intéressant, possèdent une maison libre d'hypothèque et certains héritent actuellement de sommes importantes au décès de leurs propres parents. »

Des dires qui correspondent aux propos qu'avait tenus le journaliste John Heinzl, du quotidien *Globe and Mail*, dans son article publié en août 2012, « Overcoming the stress of investing an inheritance ». Ainsi, et au cours de la dernière décennie, les baby-boomers canadiens auraient hérité de sommes considérables, à hauteur de 550 milliards de dollars, montant qui s'est ajouté à la cagnotte des baby-boomers entre 2000 et 2010. D'autres facteurs sont aussi susceptibles de contribuer à la richesse de cette génération :



Dans le monde complexe des placements à revenu fixe d'aujourd'hui, il vous faut du choix et des résultats constants.

Forte d'une équipe de plus de 130 professionnels des placements à revenu fixe, RBC Gestion mondiale d'actifs est sans cesse reconnue comme un chef de file dans ce

domaine. Fiez-vous à notre expertise dans une vaste gamme de solutions à revenu fixe pour assurer le succès des portefeuilles de vos clients.

rbcgma.com/experience ■ 1-888-770-2586

® / ™ Marque(s) de commerce de la Banque Royale du Canada. Utilisation sous licence. © RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. 2013.

- La valeur accumulée dans la résidence principale

Le couple de boomers peut profiter de la vente de sa résidence principale pour gonfler son épargne. La valeur nette accumulée dans ce bien immobilier est souvent l'un des actifs les plus importants de cette génération. Par contre, des risques subsistent quant à contracter une nouvelle hypothèque à l'orée de la retraite.

- La participation à un régime de retraite PD ou CD

Le fait d'avoir contribué à un régime de retraite de l'entreprise contribue grandement à la richesse du baby-boomer au moment de prendre sa retraite. « Cette épargne forcée et financée partiellement par l'employeur est consacrée exclusivement à la retraite, contrairement au régime enregistré d'épargne-retraite (REER) personnel, qui sert souvent à l'achat d'une première propriété (RAP) ou à un retour aux études (REEP) », souligne M^{me} Salomon. « La valeur actualisée du régime de retraite d'un employé d'une société d'État peut atteindre près de 700 000 \$ », renchérit de son côté M. Major.

Il n'y a aucun doute dans mon esprit que la santé financière des baby-boomers s'améliore très, très rapidement.

– Fabien Major

- Le compte enregistré libre d'impôt (CELI)

Ce régime contribue évidemment à l'enrichissement de l'épargnant. Depuis 2009, année de la mise en place du CELI, l'investisseur peut verser des cotisations annuelles de 5 000 \$ jusqu'en 2012 et de 5 500 \$ pour 2013, pour un total cumulatif de 25 500 \$. Ces droits de cotisations inutilisés peuvent être reportés indéfiniment. Les premières années de la retraite pourraient ainsi être financées par un CELI bien garni. Ce faisant, le baby-boomer évite de retirer des sommes imposables de son REER et de gonfler ainsi son revenu annuel de retraité, menaçant d'autant les prestations gouvernementales qu'il reçoit.

Rien ne vaut l'expérience.



**RBC Gestion
mondiale d'actifs**

Fonds RBC | Fonds PH&N | Fonds BlueBay

Plusieurs baby-boomers veulent même s'impliquer financièrement dans la vie de leurs enfants et de leurs petits-enfants.

– Maud Salomon

En effet, les sommes retirées du CELI ne modifieront en rien les prestations de la Sécurité de la vieillesse et du Supplément du revenu garanti à recevoir par le retraité s'il y est admissible.

PLUSIEURS OBSTACLES À L'ÉPARGNE

Des pépins peuvent cependant compliquer l'accumulation d'une telle richesse. Une étude publiée par la Banque CIBC en août 2012 dévoile que les quinquagénaires du Canada prévoient prendre leur retraite à 63 ans en moyenne et néanmoins continuer de travailler pour combler l'épargne accumulée, mais insuffisante. Le sondage indique également que près de la moitié (45 %) des baby-boomers âgés de 50 à 59 ans ont épargné moins de 100 000 \$ en vue de leur retraite.

Toujours selon cette même étude, les baby-boomers du Québec envisagent plutôt de prendre leur retraite à 62 ans en moyenne, et 47 % des répondants ont l'intention de travailler lors de cette même période. Seulement 3 % des répondants québécois ont épargné plus de 500 000 \$, alors que 15 % ont mis de côté moins de 10 000 \$.

« J'aurais tendance à nuancer les sondages alarmants sur la retraite, qui se basent exclusivement sur le montant d'épargne accumulé à cette fin, au lieu de considérer le bilan financier complet du répondant », mentionne tout de même M. Major.

Reste qu'une retraite qui s'étire – meilleure espérance de vie oblige – et la faiblesse des taux d'intérêt actuels ne simplifient en rien l'accumulation d'une certaine richesse. Au-delà de ces considérations, d'autres obstacles freinent également l'augmentation du patrimoine financier des boomers :

- Les soins de santé privés

Certaines dépenses sont plus difficiles à planifier que d'autres, et peuvent ainsi s'avérer un boulet sur le budget annuel d'un baby-boomer. Par exemple, l'éventualité de recourir à des soins de santé privés – dans l'objectif de minimiser l'inconvénient d'une longue attente au système public – implique une ponction financière dans le pécule accumulé.

- L'endettement au moment de la retraite

Ne dit-on pas « Qui paie ses dettes s'enrichit » ? Un second sondage effectué par Harris/Décima pour la Banque CIBC révèle que près de 60 % des Canadiens à la retraite possèdent des dettes sous une forme ou une autre, diminuant d'autant leur valeur nette. « Même si les dettes des Canadiens à la retraite se situent sous la moyenne nationale, elles pourraient être stagnantes et leur coûter davantage en intérêts à long terme », affirme Christina Kramer, vice-présidente à la direction, Distribution Détail et Stratégie des canaux, CIBC.

- Le poids de la génération « sandwich »

Les baby-boomers sont souvent considérés comme faisant partie de la génération « sandwich ». Certains d'entre eux ont la « chance » – c'est selon – d'avoir leur rejeton de 28 ans à la maison, d'où le phénomène des « Tanguy », mis au jour par la comédie française du même nom, réalisée en 2011 par Étienne Chatiliez. Simultanément, la nécessité de prendre soin de l'un de leurs parents vieillissants entraîne un poids financier supplémentaire. « C'est un tout autre rythme financier lorsque le parent s'installe sous le toit de sa progéniture », confirme Mme Salomon.

Denis Poitras, MBA, conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective à Force financière Excel, soulève de son côté le pendant américain de cette situation. « On me disait récemment qu'aux États-Unis, les propriétaires de maison doivent hypothéquer leur bien immobilier à trois occasions : à l'achat initial, pour assurer les études des enfants et pour payer la maison de retraite des parents », raconte-t-il pour illustrer le poids financier associé à une telle situation familiale.

Bref, la génération des boomers ne l'a pas forcément facile, mais elle est quand même munie d'un bilan financier très sain. Cette situation risque d'ailleurs de perdurer à la lueur du regain boursier et de la vigueur du marché immobilier actuels.

Les boomers n'ont peut-être pas suffisamment épargné pour leur retraite, soit. Alors que l'essentiel de leurs actifs semble être immobilisé dans la pierre, ils devront plus que jamais pouvoir compter sur un conseiller apte à faciliter le décaissement opportun de leurs différentes catégories d'actifs. Tout comme lors de la période d'accumulation, la fiscalité de vos clients sera cruciale pour déterminer l'ordre de décaissement des placements qu'ils possèdent, en accordant une attention particulière aux retraits à effectuer éventuellement des régimes enregistrés tels que le REER ou le FERR.

550
Nombre de
milliards de
dollars
estimés
hérités par les
boomers
canadiens
depuis 10 ans.