

La retraite traditionnelle existe-t-elle toujours?



Pour bien des gens au pays, la retraite est dorénavant un processus continu et non un moment figé dans le temps. Beaucoup vivent plus longtemps qu'auparavant. Plusieurs mènent une existence active à la retraite, par exemple en ne cessant pas complètement de travailler. D'autres alternent entre périodes de repos et périodes de travail.

Les participants d'aujourd'hui trouvent donc compliqué de préparer socialement et financièrement cette étape de leur vie. Il leur faut des stratégies différentes de celles qu'on utilisait il y a une génération. On n'est plus à l'époque de nos grands-parents. Il est peut-être temps que nos idées traditionnelles sur la retraite... prennent leur retraite.

« Les études démontrent que plus de gens continueront de travailler après leur départ à la retraite, dit Eric Monteiro, vice-président principal, Régimes collectifs de retraite de la Sun Life. »

Certains deviendront consultants, d'autres accepteront des emplois à temps partiel dans des domaines différents du leur, d'autres encore démarreront leur entreprise. Selon une étude (en anglais) réalisée récemment aux États-Unis par la RAND, ces retraités nouveau genre sont de plus en plus nombreux. En effet, plus de la moitié des Américains continuent à travailler d'une manière ou d'une autre après avoir pris officiellement leur retraite.

« Parfois, les gens travaillent parce qu'ils n'ont pas le choix, ajoute M. Monteiro. Mais nous avons constaté que, souvent, ils le font tout simplement pour rester actifs. »

Le rôle des promoteurs de régime n'est pas d'expliquer quoi faire aux participants. Mais ils peuvent les guider, comme les conseillers et les fournisseurs de régimes collectifs. Ils peuvent les encourager à maximiser leurs cotisations aux régimes et à apprendre à gérer des revenus de retraite de plus en plus complexes.

“ Le rôle des promoteurs de régime n'est pas d'expliquer quoi faire aux participants. Mais ils peuvent les guider, comme les conseillers et les fournisseurs de régimes collectifs. Ils peuvent les encourager à maximiser leurs cotisations aux régimes et à apprendre à gérer des revenus de retraite de plus en plus complexes. ”

La vie est plus radieuse sous le soleil

Les produits et services des Régimes collectifs de retraite sont offerts par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2022.



De nos jours il est courant d'avoir un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) collectif, un REER individuel, un compte d'épargne libre d'impôt (CELI), de l'épargne non enregistrée et un ou deux comptes de retraite immobilisés (CRI) d'anciens employeurs.

« Les gens ne travaillent plus pour le même employeur pendant toute leur vie, déclare Paul Ram, consultant-retraite à la Sun Life. Cela signifie que leur épargne est répartie dans différents comptes. »

M. Ram a l'habitude de travailler avec les participants quelques années avant qu'ils prennent leur retraite. Ainsi, il peut les aider à comprendre comment leurs régimes au travail s'intégreront à des sources de revenus comme le Régime de rentes du Québec (RRQ) ou le Régime de pensions du Canada (RPC), et le programme de Sécurité de la vieillesse (SV). Ceux qui ont suivi de près leur plan de retraite pendant des années ont tendance à être avantagés, alors que les autres doivent résoudre des problèmes, ce qui les oblige à prendre des décisions difficiles, comme travailler plus longtemps ou renoncer à des projets de voyage.

Compte tenu de cette nouvelle réalité de la retraite, la sensibilisation doit faire partie de l'offre des promoteurs. « Plus les participants comprennent tôt l'impact de leurs décisions financières, mieux ils s'en portent », dit M. Monteiro.

Utilisation de scénarios comme aide à la planification

En ayant une vision différente de la retraite, les gens devront occuper leur temps différemment, dépenser autrement et mettre en place de nouvelles stratégies de décaissement. Sans compter qu'ils ne profiteront pas tous de revenus garantis (p. ex. un régime de retraite à prestations déterminées) et que les rendements de leurs placements devraient être moins élevés.

« Les rendements ne sont plus ce qu'ils étaient, déclare J. M. Lavoie, vice-président, Stratégies et développement du marché, Régimes collectifs de retraite de la Sun Life. D'après les économistes, les marchés ne connaîtront peut-être pas le même niveau de croissance que celui des dix dernières années. »

Dans cette optique, les promoteurs peuvent utiliser différents outils pour aider les participants à gérer leur régime de retraite. Par exemple, l'outil Un Plan, simplement Sun Life leur permet d'avoir une bonne idée de ce que seront leurs revenus de retraite selon différents taux de cotisation, taux de rendement et taux d'inflation.

« Les outils de la Sun Life font appel aux plus récentes données sur les marchés et permettent aux participants de modifier le taux d'inflation et le taux de rendement, dit M. Lavoie. Ils peuvent ainsi voir les pires et meilleurs scénarios de retraite et mieux comprendre comment leurs différents actifs doivent se combiner pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs. »

Il est important que les promoteurs informent les participants sur les ressources offertes par la Sun Life, dont les consultants-retraite. Mais les participants ont aussi intérêt à avoir leur propre conseiller.

Jason Evans, planificateur financier agréé chez D. Robinson and Associates Inc., à Winnipeg, convient que les choses sont plus complexes que jadis pour ceux et celles qui sont sur le point de prendre leur retraite.

« Leurs économies sont réparties à différents endroits, dit-il, et ils doivent les gérer seuls ou avec l'aide d'un conseiller. »

C'est aussi le cas des personnes qui prendront leur retraite dans plusieurs dizaines d'années, car le modèle actuel subira probablement plusieurs transformations d'ici là. Jeune trentenaire, Evans ajoute que le casse-tête de la retraite est plus compliqué pour les gens de sa génération. « Nous faisons face à plus d'incertitude professionnelle, précise-t-il, et il est possible que nous occupions différents emplois avant de prendre notre retraite. »

Non seulement les parcours professionnels des millénariaux sont-ils plus sinueux, mais leurs priorités sont différentes. Ils fondent des familles plus tard et ont des habitudes de vie différentes. Selon un sondage (en anglais) réalisé par Personal Capital and Empower, 55 % d'entre eux passent plus de temps à planifier leurs vacances que leur retraite.



Les outils de la Sun Life font appel aux plus récentes données sur les marchés et permettent aux participants de modifier le taux d'inflation et le taux de rendement, dit M. Lavoie. Ils peuvent ainsi voir les pires et meilleurs scénarios de retraite et mieux comprendre comment leurs différents actifs doivent se combiner pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs.



Bien entendu, beaucoup constatent que la vie n'est pas une partie de plaisir. Selon un autre sondage réalisé par KPMG, les deux tiers des gens âgés de 26 à 44 ans craignent de ne pas avoir assez d'économies pour prendre leur retraite le moment venu.

De plus en plus de promoteurs cherchent des façons d'aider les travailleurs de tous âges à se préparer à la retraite, à surmonter les obstacles en chemin et à combler leurs autres besoins financiers. La Sun Life offre aux travailleurs des ressources pour mieux planifier leur retraite, faire croître leur épargne et atteindre leurs différents objectifs financiers.

Selon M. Lavoie, plus le modèle de retraite évoluera, plus les participants auront besoin de bons outils de planification, combinés aux conseils avisés de professionnels. La tâche des promoteurs est de convaincre les participants de tirer parti de tous ces services le plus tôt possible dans leur vie.

« Il faut encourager les participants dès que possible à visualiser leur retraite et à comprendre ce dont ils ont besoin financièrement pour la concrétiser, dit-il. C'est dans cette optique que nos ressources sont conçues : elles les orientent, les guident et les aident à réaliser leurs propres objectifs de retraite. »

Selon M. Lavoie, plus le modèle de retraite évoluera, plus les participants auront besoin de bons outils de planification, combinés aux conseils avisés de professionnels. La tâche des promoteurs est de convaincre les participants de tirer parti de tous ces services le plus tôt possible dans leur vie.

« Il faut encourager les participants dès que possible à visualiser leur retraite et à comprendre ce dont ils ont besoin financièrement pour la concrétiser, dit-il. C'est dans cette optique que nos ressources sont conçues : elles les orientent, les guident et les aident à réaliser leurs propres objectifs de retraite. »

