

La cible

IQPF

Le magazine officiel
de l'IQPF

Février 2023

Vol. 31, n° 1

iqpf.org



**Affaires, famille
et harmonie**

Obtenez 3 UFC grâce à La Cible

English Content:
Chair's Message & Feature Article

AFFAIRES, FAMILLE ET HARMONIE

Étude de cas – Données de base

Aline et Francine, qui sont sœurs, exploitent ensemble depuis deux ans une entreprise d'emballage, d'étiquetage et d'assemblage de produits qui emploie actuellement une dizaine de personnes, dans leur entrepôt situé à Mirabel. Les sœurs ont des projets d'expansion. En vue de cette croissance, Aline et Francine veulent s'assurer d'avoir la bonne structure d'entreprise et les bonnes choses en place. Elles ont aussi chacune des questions quant à leur planification financière personnelle. Elles décident de consulter un planificateur financier.

Les deux sœurs pensent qu'il serait pertinent pour elles de constituer une société de gestion, pour bien séparer les finances de l'entreprise de leurs finances personnelles. Elles ont des styles de vie bien différents et se disent que ce serait plus prudent.

Francine, qui est enceinte, tient d'abord à planifier en vue de l'arrivée du bébé. Comme bien des parents, elle veut protéger son futur enfant; l'assurance est naturellement la première chose qui lui vient à l'esprit. Elle a justement vu une vidéo dans Internet portant sur le plan de financement immédiat, qui serait un moyen très peu dispendieux de combler ses besoins successoraux, et ce, d'autant plus que les primes pourraient être payées par l'entreprise! Mais il y a une autre chose, plus personnelle, qui la chicote : issue d'une famille de femmes fortes, si elle accouche d'une fille, elle veut lui donner le prénom de ses cinq tantes. Or, il semblerait que ce ne soit pas possible. Est-ce vrai ?

Aline aussi veut discuter de ses finances personnelles avec le planificateur financier. Elle a des questions pratico-pratiques! En effet, elle est sur une liste d'attente pour se procurer une voiture électrique, qui devrait être livrée dans un an. Entre-temps, elle réfléchit au meilleur moyen de financer son achat. Puisqu'elle et sa sœur pensent mettre en place une société de gestion, elle se demande s'il serait pertinent de financer son achat par l'entremise de la société.

Les deux sœurs ont invité leur mère, Géraldine, à consulter leur planificateur financier. Celle-ci est à la veille de prendre sa retraite et, voyant partout le mot « récession », elle a peur pour ses épargnes. Devrait-elle vendre tous ses placements? Étant donné le contexte actuel, est-ce qu'elle devrait souscrire une rente viagère pour financer sa retraite ?

Finalement, Géraldine désire aider Francine à acquérir une propriété. Elle a aidé Aline à acheter une maison il y a quelques années en lui faisant un don en argent pour la mise de fonds, et elle veut être équitable. Pour Francine, elle n'est pas encore certaine si elle lui donnera de l'argent, lui achètera la propriété ou lui fera don de sa propre résidence lorsqu'elle sera prête à emménager dans plus petit.

Présentation de la famille Lépine

Géraldine Lépine

Âge : 64 ans

Géraldine est gérante dans une librairie et compte prendre sa retraite d'ici un an ou deux. Le père de ses deux filles est décédé alors que Francine était bébé. Géraldine ne s'est pas remariée, mais vit avec sa conjointe, Nadine, depuis plusieurs années.

Aline Lépine

Âge : 38 ans

Avant de se lancer en affaires avec sa sœur, Aline a complété un programme d'études techniques en gestion des opérations et de chaîne logistique et a travaillé pendant quelques années comme technicienne en logistique dans une entreprise alimentaire. Elle, son conjoint et leur fils vivent dans une petite maison à Saint-Eustache.

Francine Lépine

Âge : 31 ans

Après ses études secondaires, Francine a suivi un programme de techniques bureautiques et a travaillé comme adjointe administrative pendant trois ans, avant d'être promue adjointe de direction. Sa sœur l'a convaincue de s'enrôler dans un certificat en gestion d'entreprise afin de se lancer en affaires avec elle.

| | |
|--|----|
| Données de base | 2 |
| Message du président / Chair's Message | |
| Contribuer encore plus au mieux-être financier | 4 |
| Contributing Even More to Financial Well-being | 6 |
| Finances | |
| Véhicules plaqués F : est-ce un réel avantage financier ? | 8 |
| Fiscalité | |
| Accès à la propriété : comment aider son enfant sans incidence fiscale ? | 11 |
| Assurance | |
| Le plan de financement immédiat, une bonne affaire ? | 13 |
| Succession | |
| La réforme du droit de la famille | 16 |
| Placements | |
| Gardez toujours une vision d'ensemble | 19 |
| Retraite | |
| La rente viagère : le « boudage » est-il terminé ? | 22 |
| Dossier / Feature Article | |
| Nouvelles orientations en planification financière | 25 |
| New Directions in Financial Planning | 28 |

Février 2023

La Cible est le magazine officiel de l'Institut québécois de planification financière

Directrice du magazine

Liette Pitre

Groupe de rédaction

Patricia Besner

Benoit Chaurette

Jacinthe Faucher

Clément Hudon

Dany Provost

Jean-Nagual Taillefer

Avec la collaboration spéciale de

Salomon Gamache

Pour les Éditions Yvon Blais

Directeur des publications

Louis Bossé

Responsable de publications

Pierre Forbes

Infographiste

Mylène Cyr

Pour obtenir des UFC avec *La Cible*

Rendez-vous sur notre site Internet pour vous abonner au questionnaire UFC (www.iqpf.org/formation-continue/la-cible). Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF. Faites les lectures complémentaires et répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2023. Ce numéro de *La Cible* donne droit à 3 unités de formation continue (UFC) dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM). Les affiliés et affiliées peuvent s'abonner gratuitement aux questionnaires UFC de *La Cible*, en suivant les instructions ci-dessus.

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7

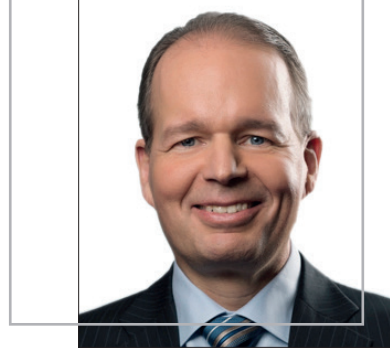
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845 | Site Internet : www.iqpf.org

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2021

ISSN 2371-1663

Important

Le contenu de cette publication peut être reproduit avec l'autorisation de l'IQPF à condition d'en mentionner la source. Seule la rédaction est responsable des opinions, commentaires et autres propos émis à l'intérieur de la publication. Le point de vue du comité de publication et de la direction n'y est pas nécessairement reflété.



MESSAGE DU PRÉSIDENT

Le 5 novembre dernier, nous avons eu le plaisir d'accueillir plus de 100 nouveaux planificateurs financiers et planificatrices financières dans notre communauté professionnelle. En effet, l'IQPF a tenu en présentiel une cérémonie de remise de diplômes pour souligner le succès de la cohorte 2022. Après deux ans à faire cet événement d'importance à distance et en mode hybride, ce fut un très agréable moment à partager.

Je suis toujours heureux de célébrer la diplomation de nouveaux professionnels de la planification financière. Et, année après année, nous observons comment la relève arrive dans la profession avec le désir marqué d'aider ses clients ainsi que leur famille et de contribuer au mieux-être

CONTRIBUER ENCORE PLUS AU MIEUX-ÊTRE FINANCIER

financier des gens. Ces nouveaux diplômés ont tous intégré l'importance des conseils de qualité qu'ils peuvent offrir. Des conseils techniques de haut niveau, mais aussi et surtout des conseils personnalisés et adaptés aux objectifs et aux diverses préoccupations de chacun.

Nous sommes tous formés pour travailler avec l'incertitude. Et, depuis les derniers mois, nous sommes servis de ce côté. Parce que nous avons des connaissances poussées en finances personnelles et parce que nous comprenons qu'il existe des solutions, nous sommes en mesure de soutenir nos clients en ces temps difficiles. Parfois, nous y arrivons, et parfois, peut-être moins... je vous explique.

Du 27 octobre au 2 novembre dernier, l'IQPF a mené un sondage auprès de la population québécoise pour comprendre ses comportements et ses préoccupations dans cette période trouble que nous traversons. Plusieurs constats intéressants ont émergé de cette étude. Notamment, le fait que 80 % des gens qui ont un plan financier, ou 82 % des gens qui sont accompagnés par un planificateur financier ou une planificatrice financière, ont un fonds d'urgence qui leur permettrait de subvenir à leurs besoins pendant une plus longue période que les autres. On peut se réjouir de cette belle nouvelle ; toutefois d'autres faits moins gratifiants pour nous sont aussi ressortis des résultats de l'étude et ils méritent notre attention.

Dans un premier temps, on apprend que près de trois personnes sur dix ne connaissent pas leur profil d'investisseur ou ne savent pas de quoi il s'agit. De plus, seulement 19 % des personnes qui le connaissent prétendent le respecter en tout temps. Comprendre ce que signifie sa tolérance aux risques est un élément important du plan financier et des stratégies que le client choisira pour le mettre en œuvre. Il s'agit d'une discussion fondamentale, profonde, et les clients ne nous comprennent pas toujours. Nous sommes loin d'un exercice de conformité. Il s'agit d'un travail plein d'humanité.

De plus, les personnes qui font affaire avec un planificateur financier ou une planificatrice financière sont plus nombreuses à avoir ressenti une augmentation de leur niveau de stress financier (62 % comparativement à 53 % en moyenne pour l'ensemble des répondants). On peut tenter d'émettre toutes sortes d'hypothèses concernant cette donnée que plusieurs auraient aimé voir plus basse. Est-ce parce que nos clients ont plus de connaissances et suivent de plus près leurs affaires et l'actualité qu'ils sont plus stressés ? Est-ce parce qu'ils sont prévoyants et que, à cause de cela, des changements dans leurs plans peuvent les rendre nerveux ? Est-ce parce que nous ne les rassurons pas assez ? Que nous ne leur fournissons pas assez d'informations ? Ou trop ? Notre langage est-il suffisamment adapté ?

Vos hypothèses sont aussi bonnes que les miennes. Toutefois, une chose est certaine, nous pouvons agir. Depuis des années, l'IQPF a introduit des notions de finance comportementale dans ses formations. Bien que ces savoirs soient toujours utiles, ils sont d'autant plus pertinents maintenant et ils doivent se manifester dans nos savoir-faire et notre savoir-être.

Il est temps plus que jamais de sortir nos talents de vulgarisateur, notre capacité d'écoute, nos techniques de questionnement, notre sensibilité à déceler des biais inconscients. Bref, il est encore plus essentiel de se questionner sur notre pratique et d'agir pour que le plus grand nombre de Québécois et de Québécoises adoptent des habitudes de gestion de leurs finances personnelles qui feront baisser significativement leur niveau de stress. Rappelons-nous qu'au-delà de la qualité du plan financier que nous réalisons, ce dernier ne peut être utile que s'il est compris. Ainsi, attention à notre langage hermétique, nos graphiques spectaculaires, mais souvent trop complexes. Le meilleur plan financier est celui qui est compris et mis en œuvre. C'est ainsi que nous faisons une différence dans la vie de nos clients et de leur famille. Pour qu'enfin nous ayons le sentiment de contribuer au réel mieux-être financier du plus grand nombre.



Bernard Fortin, MBA, FCSI^{MD}, Adm.A., Pl. Fin., B.I.B.C.

Président du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

Last November 5, we had the pleasure of welcoming over 100 new financial planners to our professional community, with an in-person graduation ceremony to highlight the success of the Class of 2022. After two years of holding this important event remotely and in hybrid mode, it was a fantastic moment to share.

I am always happy to celebrate the graduation of new financial planning professionals. Year after year, we see how newcomers are coming to this profession with a strong desire to help their clients and their clients'

CONTRIBUTING EVEN MORE TO FINANCIAL WELL-BEING

families and contribute to people's financial well-being. These new graduates have all taken to heart the importance of the high-quality advice they have to offer: high-level advisory techniques but also—and especially—personalized advice geared toward each client's personal goals and wide-ranging concerns.

We are all trained to work amid uncertainty, and the last few months have been more than generous on that front! Because we have leading-edge knowledge in personal finance and because we understand that there are solutions, we have the capacity to support our clients in these difficult times. Sometimes we succeed, and sometimes, well, not so much. Let me explain.

From October 27 to November 2 last year, the IQPF conducted a survey of Quebecers to understand their behaviours and concerns during this rocky period. Many interesting observations emerged from the study. For one thing, 80% of people who have a financial plan, or 82% of those who are working with a financial planner, have an emergency fund to cover their needs for a longer period than the rest. We can celebrate this good news, but other, less-gratifying facts were also revealed by the study results, and they deserve our attention.

First, we learned that nearly three people in ten do not know their investor profile or even know what that means. Furthermore, only 19% of people who know it claim to comply with it at all times. Understanding risk tolerance is an important factor for the financial plan and for the strategies that the client chooses to put that plan into effect. This is a fundamental discussion, but clients do not always understand us. It is not a simple compliance stamp, but an effort of deep humanity.

The study also found that more people who work with a financial planner felt an increase in their financial stress (62% compared to 53% on average for all respondents). We can offer all kinds of hypotheses about this finding, which many people hoped would be lower. Do our clients feel more stressed because they have more knowledge and track their financial affairs and the news more closely? Is it because they plan ahead and that means changes in their plans make them nervous? Is it because we're not reassuring them enough? Not providing enough information? Or providing too much? Is our language sufficiently geared to their understanding?

Your guess is as good as mine. But one thing is certain: we can take action. For years now, the IQPF has included concepts related to behavioural finance in our training courses. Although this knowledge has always been useful, it is especially relevant now and must be demonstrated in both our hard and soft skills.

Now is the time to brush off our talent for explanation, our listening ability, our questioning techniques and our sensitivity to unconscious bias. In short, it is even more crucial to examine our practice and take action so that more Quebecers adopt personal finance management habits that will significantly reduce their stress. Remember that regardless of the quality of the financial plan we put together, it can only be useful if it is understood. So we need to pay attention to our arcane language and our spectacular but overly complex graphics. The best financial plan is one that can be understood and implemented. That's how we can make a difference in the lives of our clients and their families. So that, ultimately, we have a sense of contributing to the real financial well-being of more people.



Bernard Fortin, MBA, FCSI®, C.Adm., F.PI., FICB
Chair of the Board of Directors of the IQPF



Benoît Chaurette

Pl. Fin., M. Fisc.

Expert-conseil, Centre d'expertise
Banque Nationale Gestion Privée 1859

VÉHICULES PLAQUÉS F : EST-CE UN RÉEL AVANTAGE FINANCIER ?

Étude de cas

Le nombre de véhicules « plaqués F », soit détenus par une société par actions, est en forte augmentation depuis quelques années. Faut-il en déduire que la détention d'un véhicule par une société par actions est avantageuse financièrement ? C'est la question que se pose Aline qui est sur une liste d'attente afin de se procurer un véhicule électrique. La bonne nouvelle est que le véhicule sera livré dans environ un an, ce qui nous donne suffisamment de temps pour lui exposer les options qui s'offrent à elle.

Véhicule détenu personnellement

Avant d'entrer dans les calculs, il est important de rappeler les règles fiscales en matière de détention d'un véhicule.

La première question à se poser est : qui acquerra le véhicule : Aline ou sa société ? Si Aline fait l'acquisition du véhicule à titre d'employée, elle en assumera tous les frais. Dans un tel cas, la société peut verser une allocation non imposable calculée selon le nombre de kilomètres parcourus à des fins d'affaires. En 2022 le taux raisonnable prévu par l'Agence du revenu du Canada (ARC) est de 0,61 \$ pour les 5 000 premiers kilomètres parcourus et de 0,55 \$ pour les kilomètres suivants. Cette allocation est déductible du revenu de la société. La société peut également rembourser à l'employé l'assurance commerciale supplémentaire, ainsi que les frais de péage et de traversier.

En l'absence d'une allocation ou en présence d'une allocation insuffisante, l'employé peut déduire lui-même de son revenu la portion des dépenses relatives à son véhicule pour l'utilisation pour fins d'emploi. Dans un tel cas, il devra obtenir les formulaires T2200 (fédéral) et TP-64.3 (Québec).

Véhicule détenu par la société

Qu'en est-il si c'est la société qui acquiert le véhicule ? Cette option est alléchante à première vue, puisque

c'est la société qui fera les paiements sur le véhicule en utilisant de l'argent n'ayant pas été pleinement imposé, c'est-à-dire avant le paiement d'un salaire ou d'un dividende. Mais attention, l'utilisation d'un bien de la société à des fins personnelles crée un avantage imposable. L'employé devra ajouter à ses revenus un montant égal à l'avantage reçu à chaque déclaration de revenus.

Il y a deux avantages imposables à inclure lorsqu'un véhicule de la société est utilisé à des fins personnelles : l'avantage pour droit d'usage et l'avantage relatif aux frais de fonctionnement.

Le calcul de l'avantage pour droit d'usage diffère selon que le véhicule est loué ou qu'il a été acheté (avec ou sans financement). Une réduction de l'avantage est permise lorsque l'employé utilise le véhicule à plus de 50 % à des fins d'emploi et lorsque le nombre de kilomètres parcourus à des fins personnelles est inférieur à 1 667 kilomètres par mois (20 004 kilomètres par année).

Lorsque la société paie les frais de fonctionnement, l'avantage relatif aux frais de fonctionnement est quant à lui égal à 0,29 \$ (2022) pour chaque kilomètre parcouru à des fins personnelles. Il existe une méthode facultative lorsque le véhicule est utilisé à plus de 50 % à des fins d'emploi. Cette méthode consiste à utiliser 50 % de l'avantage pour droit d'usage. Pour y être admissible, l'employé devra aviser l'employeur avant le 31 décembre de l'année.

Véhicule loué

Lorsque le véhicule est loué, que ce soit par la société ou par l'employé, si ce dernier ne reçoit pas d'allocation de la part de son employeur, il est possible de déduire les dépenses payées à des fins d'affaires. Les frais de location, l'essence, les assurances, l'entretien, etc., sont ainsi des exemples de dépenses déductibles du revenu. Le montant maximal admissible pour les frais de location est généralement de 900 \$ par mois plus taxes (2022). Bien entendu, la déduction se fait au prorata de l'utilisation pour fins d'emploi.

Véhicule acheté

Ce qui est vrai pour le véhicule loué est également vrai lorsque le véhicule est acheté. Toutefois, au lieu de pouvoir déduire les frais de location, il faudra utiliser l'amortissement fiscal. En règle générale, le taux d'amortissement d'un véhicule est annuellement de 30 % de la valeur résiduelle. Durant la première année, une règle de demi-taux s'applique réduisant le taux à 15 %. Exceptionnellement, pour les véhicules acquis avant 2024, les règles de passation en charges immédiates permettent d'amortir 100 % de la valeur du véhicule durant la première année. Autrement dit, la totalité du coût du véhicule peut être déduite dans l'année de l'achat.

Certaines limites s'appliquent. Le montant amortissable est limité pour 2022 à 34 000 \$ plus taxes pour les véhicules à essence et à 59 000 \$ plus taxes pour les véhicules électriques. Pour ces derniers, il s'agit de la valeur avant les incitatifs financiers, bien que ceux-ci doivent être soustraits du coût aux fins du calcul de l'amortissement.

d'entretien pourrait en coûter davantage en frais de fonctionnement. C'est donc la société qui paiera ces dépenses avec de l'argent qui n'a pas été pleinement imposé (avant le paiement d'un salaire ou d'un dividende) et celle-ci retournera sous la forme d'un avantage imposable seulement une fraction de ces frais à l'employé.

Finalement, lorsque l'achat est financé par un emprunt, les frais d'intérêt sont déductibles du revenu jusqu'à un maximum de 10 \$ par jour d'utilisation durant l'année.

La location d'un véhicule par une société occasionne également le même type de situation. En effet, seulement les deux tiers, et non la totalité, des frais de location sont inclus au revenu de l'employé à titre d'avantage imposable.

Résumé des mesures

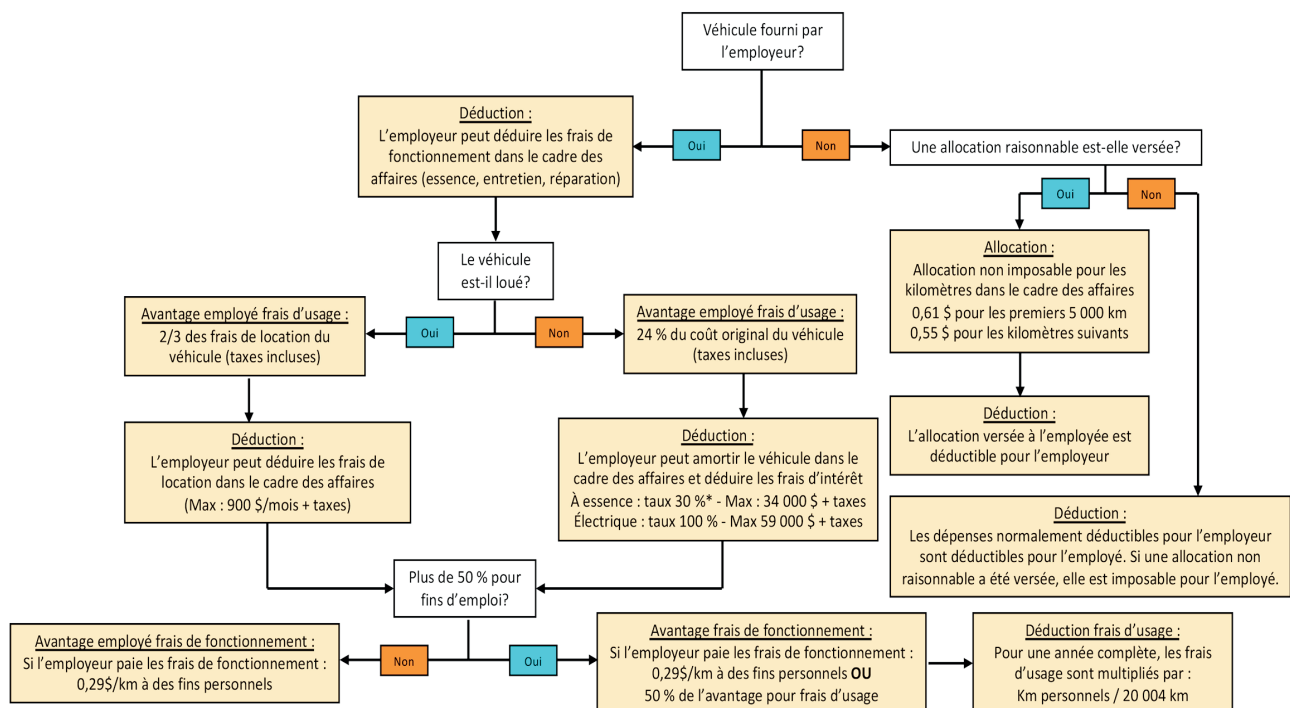
Afin d'aider Aline à démêler les différentes mesures fiscales, le schéma ci-dessous résume les diverses possibilités.

Afin d'illustrer cette situation, prenons pour exemple une personne parcourant 25 000 kilomètres par année, dont 60 % sont à des fins d'emploi. Le véhicule convoité coûte 55 000 \$ comptant, ou 870 \$ par mois pendant cinq ans à la location, ou 1 063 \$ par mois pendant cinq ans en financement. Tous les montants sont avant taxes et incitatifs fiscaux. De manière à calculer la valeur des déductions fiscales, considérons que la société est pleinement admissible à la déduction pour petites entreprises (taux de 12,20 %) et que le taux d'imposition marginal du particulier est de 47,46 %. Notre analyse sera sur une période de cinq ans. Nous utiliserons un taux d'actualisation de 2,1 % et une valeur résiduelle du véhicule de 15 000 \$ après cinq ans. Pour cet exemple, supposons un véhicule économe dont les frais de fonctionnement sont de 10 000 \$ par année.

La décision financière

Plusieurs acteurs du milieu financier et fiscal considèrent que l'avantage imposable pour l'utilisation d'un véhicule est plus faible, dans certaines circonstances, que l'avantage qu'en tire réellement l'employé. Ceci inciterait nombre d'entrepreneurs à détenir leur véhicule dans leur société.

En effet, l'avantage pour frais de fonctionnement est de 0,29 \$ par kilomètre en 2022, peu importe les frais encourus. Par exemple, un véhicule économe ou un véhicule en piètre état nécessitant beaucoup



*45 % la première année

| TABLEAU SYNTHÈSE - Après 5 ans | Coût net actualisé |
|--|--------------------|
| Véhicule loué par la société | 62 840,29 \$ |
| Véhicule financé par la société | 65 727,43 \$ |
| Véhicule payé comptant par la société | 69 475,71 \$ |
| Véhicule loué à titre personnel, sans allocation | 69 492,57 \$ |
| Véhicule financé sans allocation | 70 285,04 \$ |
| Véhicule payé comptant sans allocation | 66 066,84 \$ |
| Véhicule loué à titre personnel, avec allocation | 80 680,90 \$ |
| Véhicule financé avec allocation | 78 003,61 \$ |
| Véhicule payé comptant avec allocation | 70 985,51 \$ |

Comme le montre le tableau ci-dessus, compte tenu des frais importants de fonctionnement, l'option à privilégier est la location du véhicule par la compagnie. Notez que pour produire ce calcul plusieurs notions de taxes à la consommation (TPS/TVQ) qui ne font pas l'objet de ce texte ont été considérées.

Il est important de mentionner qu'un des éléments faisant pencher la balance en faveur de la détention par la société est le fait que le véhicule est principalement utilisé dans le cadre du travail. Dans le cas inverse, si le véhicule était essentiellement utilisé à des fins personnelles, la détention personnelle serait préférable. Quelle est la réelle utilisation que fait l'employé du véhicule ? L'employé a-t-il un registre détaillant son kilométrage afin de justifier cette utilisation ? Notez également que le simple fait d'aller sur son lieu de travail habituel ne constitue pas un déplacement à des fins d'affaires.

Véhicule électrique

Si la location d'un véhicule par la société peut se justifier lorsque les frais de fonctionnement sont élevés et que le véhicule est utilisé à plus de 50 % dans le cadre de l'emploi, qu'en est-il lorsque les frais de fonctionnement sont très faibles ? Un véhicule électrique, comme celui que souhaite acquérir Aline, est un excellent exemple de véhicule nécessitant peu de frais de fonctionnement. Pas besoin de faire le plein ni de faire de changement d'huile. En reprenant les chiffres de l'exemple précédent, mais en considérant qu'il s'agit cette fois-ci d'un véhicule électrique pleinement admissible aux incitatifs fiscaux et dont les frais de fonctionnement ne sont que de 1 500 \$ par

année, voici ce que pourrait être le coût net actualisé des différentes options après cinq ans.

| TABLEAU SYNTHÈSE - Après 5 ans | Coût net actualisé |
|--|--------------------|
| Véhicule loué par la société | 36 365,44 \$ |
| Véhicule financé par la société | 36 537,90 \$ |
| Véhicule payé comptant par la société | 41 261,88 \$ |
| Véhicule loué à titre personnel, sans allocation | 32 764,05 \$ |
| Véhicule financé sans allocation | 26 343,14 \$ |
| Véhicule payé comptant sans allocation | 22 925,40 \$ |
| Véhicule loué à titre personnel, avec allocation | 26 147,80 \$ |
| Véhicule financé avec allocation | 23 956,82 \$ |
| Véhicule payé comptant avec allocation | 18 270,51 \$ |

Comme le montre le tableau ci-dessus, le portrait financier change complètement lorsqu'il est question d'un véhicule électrique. Les incitatifs financiers réduisent le coût sur une période de cinq ans. Également, la détention personnelle devient plus intéressante grâce aux faibles coûts de fonctionnement. Plus particulièrement, lorsqu'une allocation est versée, la détention personnelle offre de meilleurs résultats puisque le montant dit raisonnable de l'allocation n'est pas établi selon le réel coût de fonctionnement du véhicule.

Quant à savoir s'il est préférable de louer, de financer ou de payer comptant, la décision peut différer selon les taux d'intérêt en vigueur, le taux d'actualisation (ou coût d'opportunité) et la valeur résiduelle du véhicule. Étant donné les taux en vigueur lors de la production de cette analyse, l'achat comptant était préférable, mais le résultat pourrait être différent selon la situation.

Conclusion

Une voiture « plaquée F » peut bien paraître auprès de notre entourage et est souvent perçue comme un signe de réussite. C'est le signe que nous sommes un employé ou un actionnaire d'une entreprise performante. Cependant, un planificateur financier aguerris peut passer outre ce désir et accompagner ses clients dans le processus d'acquisition d'un véhicule afin de prendre une décision financière éclairée. Pour Aline, compte tenu du fait qu'elle souhaite acquérir un véhicule électrique, la décision d'acheter personnellement le véhicule semble la plus adéquate.

Lecture complémentaire :

Nicolas BÉRUBÉ, « Le «F» a la cote »; en ligne : <https://plus.lapresse.ca/screens/b410254a-1eb9-4a28-a684-2c9727aaabd2%7C_O.html>.



Patricia Besner

Notaire - fiscaliste, LL. M., M. Fisc., Pl. Fin.

Directrice

Direction planification financière, fiscale et successorale
Desjardins Gestion de patrimoine

ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ : COMMENT AIDER SON ENFANT SANS INCIDENCE FISCALE ?

Étude de cas

L'état actuel du marché immobilier et la hausse des taux d'intérêt hypothécaires incitent plusieurs parents à se questionner sur la façon d'aider leurs enfants à acheter une propriété.

Alors que certains opteront pour un don en argent, d'autres planifieront l'achat d'une propriété qui sera habitée par l'enfant (une copropriété par exemple). Arrive alors la question qui tue : est-ce que le titre de propriété doit être aux deux noms, au nom du parent ou seulement au nom de l'enfant ?

Un parent pourrait aussi vouloir donner sa propre résidence à son enfant, pour s'acheter une autre propriété ou aller vivre dans sa résidence secondaire par exemple. Comment procéder à la donation sans incidence fiscale ? Si le parent ne peut se permettre financièrement de donner la maison, pourrait-il à tout le moins la vendre à un prix moindre que la valeur marchande ?

Le présent article vise à résumer les préoccupations et les considérations fiscales les plus fréquentes reliées à ces différentes options.

Don en argent

Le don en argent est l'une des façons les plus simples de soutenir son enfant si le parent accepte de ne plus avoir le contrôle sur le montant donné. Le don d'argent à un enfant majeur peut être fait sans incidence fiscale s'il n'a pas pour objectif de réduire l'impôt du parent.

Si le don en soi n'est pas imposable, il est tout de même possible que le parent soit obligé de vendre des placements pour obtenir les liquidités nécessaires, ce qui pourrait entraîner pour lui un gain ou une perte en capital.

Propriété au nom du parent, habitée par l'enfant

Le parent qui souhaite récupérer son investissement préférera certainement acquérir une propriété à son

nom seulement. Soulignons quelques informations pertinentes :

- Une résidence normalement habitée par l'enfant, dont le parent est propriétaire, demeure admissible à l'exemption pour résidence principale, et ce, même si un loyer est payé par l'enfant. Par contre, comme il est possible de désigner une seule résidence par année, il y aura probablement un gain en capital imposable sur l'une ou l'autre des résidences du parent qui en possède plusieurs.
- Le parent peut louer à son enfant à un prix de faveur, sans incidence fiscale, car la notion d'avantage imposable ne s'applique pas à cette situation.
- Toutefois, le parent ne pourra réclamer de pertes locatives si l'enfant ne paie pas un montant de loyer égal à la valeur du marché pour un logement similaire.

Propriété au nom de l'enfant

Il peut être avantageux de mettre la résidence au nom de l'enfant dès l'acquisition, afin de limiter les conséquences fiscales pour le parent.

Il y a tout de même d'autres aspects à considérer avant de choisir cette option, car la résidence fera partie du patrimoine de l'enfant et il pourra en disposer comme bon lui semble. Au parent de juger si l'enfant a la maturité pour l'utiliser à bon escient. L'acquisition en copropriété pourrait être une solution intéressante pour certains, puisque l'enfant ne pourrait pas faire ce qu'il désire de la résidence, notamment la vendre sans l'accord du parent.

Si la propriété est au nom de l'enfant seul, les parents devront accepter qu'au décès de l'enfant, cet actif fera partie de sa succession et ne reviendra pas nécessairement dans leur patrimoine.

Copropriété

Un parent qui ne peut pas, ou ne veut pas, aider son enfant monétairement pourrait à tout le moins vouloir l'aider à obtenir du financement en étant co-emprunteur avec lui. Généralement, le prêteur exigera que le parent soit aussi copropriétaire de la résidence pour garantir l'emprunt.

Dans un tel contexte, les parties peuvent conclure une convention de prête-nom (aussi appelée « contre-lettre » ou « contrat de prête-nom »), confirmant que l'enfant est le seul véritable propriétaire de la résidence nonobstant ce qui est prévu à l'acte de vente. Ainsi, au moment de la revente, tout gain en capital réalisé sur la disposition de la propriété pourra être imposable uniquement entre les mains de l'enfant. À noter que cette démarche pourrait aussi être utile pour le parent qui acquiert une propriété en son nom seulement, alors que dans les faits, elle appartient à l'enfant.

La validité d'une contre-lettre entre les parties est reconnue à l'article 1451 du *Code civil du Québec*. Techniquement, un tiers de bonne foi a le choix entre se prévaloir du contrat apparent ou de la contre-lettre.

La Cour suprême du Canada a néanmoins reconnu que les conséquences fiscales d'une opération doivent s'appliquer en fonction des rapports juridiques véritables établis par les parties, à certaines conditions.

Précisons que, depuis le 17 mai 2019, tout contrat de prête-nom doit être divulgué à Revenu Québec au moyen du formulaire prescrit, sauf exception. Par exemple, la divulgation obligatoire du contrat de prête-nom ne s'applique pas dans le cas où un parent se porte coacquéreur avec son enfant d'une propriété utilisée à des fins personnelles uniquement, à la demande d'une institution financière dans le cadre du financement par celle-ci, et que le parent agit à titre de coacquéreur apparent à la hauteur d'au plus 50 % de l'immeuble.

À notre avis, les critères d'exception peuvent porter à confusion. Même lorsque l'obligation de divulgation ci-dessus n'est pas applicable, il est recommandé d'aviser les autorités fiscales de l'existence d'une contre-lettre dans les plus brefs délais après l'acquisition, afin d'éviter un enjeu de preuve advenant une vérification fiscale. Ceci vaut aussi pour l'Agence du revenu du Canada même si, à ce jour, il n'existe aucune mesure spécifique obligatoire concernant la divulgation d'une contre-lettre.

Vente ou donation de la résidence familiale

Un transfert de biens entre parents-enfants est soumis aux règles fiscales prévues au paragraphe 69(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (L.I.R.), en vertu duquel le parent sera réputé en avoir disposé à la juste valeur marchande, peu importe le montant reçu. Lorsque le bien transféré est une résidence principale admissible à l'exemption, il n'y aura pas d'impôt sur le gain en capital.

La situation est différente pour l'enfant qui reçoit le bien. Son coût d'acquisition est égal à la juste valeur marchande s'il reçoit le bien par donation, legs ou succession, en vertu de l'alinéa 69(1)c) L.I.R., alors que s'il y a un prix de vente, celui-ci devient son coût d'acquisition aux fins fiscales.

Prenons l'exemple d'une résidence d'une valeur de 450 000 \$.

- Si la résidence est transférée sans contrepartie (par donation) : le parent est réputé l'avoir vendue à 450 000 \$ et l'enfant l'avoir acquise au même prix.
- Si la résidence est vendue à l'enfant à 300 000 \$: le parent est réputé l'avoir cédée à 450 000 \$ et l'enfant l'avoir acquise à 300 000 \$. Il y aura par conséquent une double imposition pour un montant de 150 000 \$ (450 000 \$ - 300 000 \$) si l'enfant ne peut utiliser son exemption pour résidence principale.

Le meilleur des deux mondes : le don d'équité

La solution permettant au parent de se faire payer seulement une partie de la résidence, sans pénaliser l'enfant relativement au coût d'acquisition, consiste à faire un don d'équité. L'acte de vente devra prévoir un prix de transfert à la juste valeur marchande, lequel sera ventilé pour préciser la portion payée par l'enfant (300 000 \$) et la portion représentant un don (150 000 \$). Il est opportun de préciser ce qui suit :

- Le don d'équité est possible jusqu'à concurrence de la valeur nette de la propriété, c'est-à-dire l'excédent de la valeur marchande sur le solde hypothécaire ;
- Afin de permettre à l'enfant d'obtenir un prêt pour le montant à payer, le créancier hypothécaire doit être informé de la provenance de la mise de fonds (don de l'équité) et y consentir par écrit. Une lettre officielle attestant de l'irrévocabilité du don pourrait aussi être exigée ;
- Les programmes d'aide financière pour les acheteurs, tels que le régime d'accession à la propriété (RAP), l'incitatif à l'achat d'une première propriété et le nouveau compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP) pourront être utilisés par l'enfant, le cas échéant.

Conclusion

Bien que la fiscalité puisse jouer un rôle important dans le choix des moyens à mettre en œuvre pour aider son enfant à accéder à la propriété, il n'en demeure pas moins que la meilleure option restera celle que le parent peut se permettre sur le plan financier. De plus, en fonction de la situation de chacun, plusieurs autres aspects devront être analysés, notamment :

- les avantages de signer une convention d'indivision si le parent et son enfant sont conjointement propriétaires ; par exemple, cette convention pourra préciser la part de chacun dans l'immeuble, les droits et obligations relativement à la jouissance des lieux, le partage des dépenses, les restrictions quant à la vente, etc. ;
- l'incidence du don sur la planification successorale du parent et de l'enfant ;
- l'importance d'officialiser le don, par acte notarié généralement, afin de protéger l'enfant en cas de séparation ou de divorce, puisque la valeur du bien reçu par donation pourra être exclue du calcul du patrimoine familial ou du régime matrimonial.

L'acte de donation permettra aussi de prévoir une clause d'insaisissabilité en cas de difficultés financières de l'enfant et une clause d'inaliénabilité pour l'empêcher de disposer du bien.

Lecture complémentaire :

Hugo NEVEU, « Faire un "don d'équité" à ses enfants ou petits-enfants » ; en ligne :

<https://www.conseiller.ca/archives_/magazine/faire-un-don-dequite-a-ses-enfants-ou-petits-enfants/>.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

Président et conseiller principal
Groupe Financier Praxi inc.

LE PLAN DE FINANCEMENT IMMÉDIAT, UNE BONNE AFFAIRE ?

Étude de cas

Le plan de financement immédiat (PFI) semble être un concept en vogue par les temps qui courent. Ceux parmi vous qui s'adonnent parfois aux différents médias sociaux comme YouTube, Tiktok ou Meta ont sûrement été exposés à de courtes vidéos où le concept est évoqué. Augmentez la valeur de votre patrimoine successoral et devenez votre propre banque à l'aide de l'assurance vie nous dit-on... À écouter les arguments énoncés, ceux qui ne mettent pas la stratégie en place seraient soit ignorants de leur existence ou tout simplement bêtes ! Voyons ce qu'il en est vraiment.

Tout d'abord, parlons de la structure. Un PFI est mis en place en trois étapes simples :

1. d'abord, souscrire une police d'assurance vie permanente avec valeur de rachat (VR) et, idéalement, y effectuer des dépôts supplémentaires afin d'en accentuer la VR (la stratégie est habituellement mise en place à l'aide d'une police d'assurance vie entière avec participation (VEAP), où les participations servent à acquérir de l'assurance vie libérée qui augmente à son tour la VR de l'assurance et la prestation de décès, mais peut aussi être mise en place à l'aide d'une police d'assurance vie universelle (VU)) ;
2. ensuite, presque immédiatement ou très peu de temps après, obtenir un emprunt, sous forme de marge de crédit, auprès d'une institution financière qui consentira au prêt à la suite d'une cession en garantie de la VR de ladite police d'assurance vie ;
3. finalement, utiliser la marge de crédit afin de pallier la perte de liquidités engendrée par la souscription d'assurance vie (et des dépôts supplémentaires effectués, s'il y a lieu).

Au décès, la prestation d'assurance vie sert d'abord à rembourser l'emprunt, puis à combler les besoins successoraux de l'assuré. En théorie, la police d'assurance vie n'a rien coûté de plus que les intérêts payés sur l'emprunt. De surcroît, le coût réel en

est dérisoire puisque les intérêts et une partie des primes payées devraient être déductibles d'impôts. De plus, si vous avez la chance d'être propriétaire d'entreprise, vous aurez payé les primes avec des dollars moins imposés alors que votre société recevra la prestation libre d'impôt et celle-ci pourra être versée à vos héritiers en franchise d'impôt¹. Alors, pourquoi ne pas mettre en place une telle stratégie ?

La réponse se trouve au sein des détails liés à la stratégie ainsi qu'à ces risques inhérents.

Déductibilité des intérêts

On peut présumer que les intérêts sont déductibles en supposant que les liquidités servant à payer les primes auraient autrement été utilisées afin de générer un revenu d'entreprise, d'affaires ou de placements² et que par conséquent, les sommes empruntées sur la marge de crédit serviront exclusivement aux mêmes fins. Un individu qui emprunterait ces sommes afin d'effectuer des dépenses personnelles ne pourra pas déduire les intérêts de son emprunt.

Déductibilité (d'une partie) des primes d'assurances

En théorie, si certaines conditions sont respectées, le minimum entre le coût net de l'assurance pure (CNAP) et la prime, multiplié par le ratio dette/capital décès, sera déductible d'impôt pour le contribuable-titulaire ayant cédé sa police en garantie d'un prêt. Par exemple, si la couverture d'assurance vie est de 500 000 \$ et que le solde de l'emprunt pour l'année d'imposition est de 200 000 \$, le montant déductible sera restreint à 40 % du moindre des primes payables et du coût net de l'assurance pure pour l'année en cours.

Ces conditions sont les suivantes :

- a) Un intérêt dans la police d'assurance vie est cédé à une institution financière véritable (IFV) dans le cadre d'un emprunt contracté auprès de l'IFV³.

Cette condition est aisément remplie.

- b) Les intérêts payables sur l'emprunt sont déductibles dans le calcul du revenu du contribuable pour l'année⁴.

1 Le montant pouvant être versé par l'entremise du compte de dividendes en capital (CDC) est égal à la prestation d'assurance vie moins le coût de base rajusté (CBR) de la police.

2 Aux fins de l'impôt provincial, les frais de placement engagés pour gagner un revenu de placement, au cours d'une année d'imposition donnée, seront déductibles jusqu'à concurrence du revenu de placement gagné pour cette même année d'imposition. Les frais de placement qui ne pourront être déduits dans une année d'imposition donnée pourront être reportés à l'encontre des revenus de placement gagnés dans une des trois années d'imposition précédentes ou dans toute année d'imposition subséquente, et ce, dans la mesure où les revenus de placement gagnés dans l'une ou l'autre de ces années seront supérieurs aux frais qui auront alors été déduits.

3 La définition d'« institution financière véritable » figure au paragraphe 248(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. 1985 (5^e suppl.), ch. 1 (LIR) et comprend des institutions financières telles que les banques, les sociétés de fiducie, les caisses de crédit et les compagnies d'assurance.

4 Ou, encore, le seraient sans les paragraphes 18(2) et (3.1) et les articles 21 et 28 LIR.

Ainsi, ceux qui peuvent déduire les intérêts du prêt sont toujours dans le coup.

- c) La cession visée en a) est exigée par l'IFV à titre de garantie de l'emprunt.

Il est toutefois important de mentionner que dans son Bulletin d'interprétation technique IT-309R2⁵, l'ARC ajoute que « la cession doit satisfaire à une **exigence véritable de l'IFV**, et ne pas être une complaisance pour permettre à l'emprunteur d'obtenir une déduction à l'égard de primes qui ne seraient pas, par ailleurs, déductibles ».

Or, vous comprendrez, ci-après, que la stratégie s'adresse essentiellement à des gens qui n'auraient potentiellement pas besoin de céder ladite police en garantie⁶ afin d'obtenir un prêt et, par conséquent, ce dernier point pourrait être problématique ou du moins discutable pour certains.

Emprunt sur valeur de rachat

Cet aspect aurait pu faire l'objet d'une chronique complète, mais dans l'ensemble, les éléments qui doivent être retenus sont les suivants :

- a) Dans les premières années du contrat d'assurance, il est peu probable, voire impossible, que la VR du contrat d'assurance soit suffisante afin que l'emprunt obtenu en contrepartie puisse couvrir les primes payées (ou, en d'autres mots, que la VR soit, au moins, équivalente aux primes payées). Il est ainsi fort possible que l'emprunteur doive offrir d'autres garanties à l'institution financière.
- b) Le type de contrat souscrit (VEAP vs VU) ainsi que les placements effectués au sein de celui-ci influera sur le montant du prêt consenti par l'institution financière. De façon générale, les VR constituées de participations acquises et/ou de placements garantis se verront octroyer un emprunt atteignant jusqu'à 90 % de la VR, alors que ceux effectués au sein de placements variables pourraient être limités à 50 % de la VR. Ceux qui veulent excéder ces ratios devront, encore une fois, fournir des garanties complémentaires.
- c) Afin de pouvoir remplacer la perte de liquidités engendrée par le paiement des primes, l'emprunteur devra continuellement demander une augmentation de la limite de sa marge de crédit (qui, elle, augmentera au rythme de la VR et des autres garanties – attention à la déductibilité des primes !) et, ainsi, devoir se requalifier pour un emprunt.

Or, rares sont ceux qui ont la certitude qu'ils pourront se requalifier pour un emprunt chaque année pour les 10, 20 ou 30 prochaines années, voire plus. De plus, ce ne sont pas tous les emprunteurs qui ont la possibilité d'offrir des garanties complémentaires valables ou suffisantes. Ainsi, comme nous le mentionnions précédemment, la stratégie s'adresse surtout à des gens fortunés.

De surcroît, ces clients fortunés devront être à l'aise au sujet des risques inhérents à la stratégie. Dans sa chronique « Plan de financement immédiat : pas la panacée »⁷, à laquelle nous vous référons, Dany Provost fait état des risques financiers, fiscaux ainsi que ceux relatifs aux illustrations de départ. Ainsi, hormis les risques fiscaux, les autres risques conduisent à une potentielle disposition du vivant de la police d'assurance, ce qui pourrait engendrer des conséquences désastreuses qui ne se limitent pas à la simple rentabilité de la stratégie. Rappelons que la disposition d'une police d'assurance vie avec une composante épargne génère un gain pleinement imposable, selon cette formule : *Produit de disposition - coût de base rajusté*. Rappelons également que la mise en place de la stratégie s'accompagne d'un emprunt qui devra normalement être remboursé en totalité à ce même moment. Deux ingrédients qui font un très mauvais cocktail, particulièrement si le client manque de liquidités au moment où cela se produit (et ce sera vraisemblablement le cas, sinon il aurait pris les dispositions nécessaires afin que cela ne se produise pas).

Comme le mentionne M. Provost, le PFI s'apparente à une stratégie d'effet de levier mettant en scène un placement au sein d'une assurance vie plutôt qu'un placement traditionnel. Qui dit levier, dit augmentation du rendement, mais aussi, augmentation des risques. Des risques qui, selon nous, sont grandement accentués par le fait que la stratégie s'étale sur une longue période. De plus, contrairement à une stratégie de levier *traditionnelle*, le client n'exerce aucun contrôle, du moins direct, même sur le moment où celle-ci se terminera puisqu'elle devra perdurer jusqu'à sa mort pour être rentable. Or, plus longue est la période, plus les risques sont accentués. Qui pourrait affirmer sans se tromper que nous ne revivons plus une période de hausses des taux aussi vive et rapide que celle que nous vivons en ce moment ou, encore, que les conditions de crédit ou d'emprunts ne seront pas resserrées comme ce fut le cas en 2008-2009 ? Peut-on également prédire les rendements qui seront obtenus au sein de la police d'assurance ou peut-on affirmer avec certitude que les résultats réels de l'assureur seront supérieurs

⁵ ARC, Bulletin d'interprétation technique IT-309R2 (Archivé), « Primes d'une police d'assurance-vie utilisée comme garantie », 28 février 1995.

⁶ En ligne : <<https://portail-assurance.ca/article/mis-en-lumiere-par-la-fin-du-10-8-le-plan-de-financement-immediat-renait/>>.

⁷ En ligne : <<https://www.finance-investissement.com/edition-papier/planification-de-la-retraite/plan-de-financement-immediat-pas-la-panacée/>>.

aux hypothèses qu'il a formulées, aussi conservatrices puissent-elles avoir été (VEAP) ? Nous ne le croyons pas. Elle ne devrait donc surtout pas être mise en place à un jeune âge.

En conclusion, une telle stratégie ne devrait pas être

mise en place à *la légère* et ne s'adresse qu'à une clientèle bien spécifique, qui, à la base, devrait avoir un besoin d'assurance relié au montant d'assurance souscrit et être assurable, donc Aline et Francine et vous-même n'êtes heureusement pas passés à côté de l'affaire du siècle.

Lecture complémentaire :

Dany PROVOST, « Plan de financement immédiat : pas la panacée »; en ligne : <<https://www.finance-investissement.com/edition-papier/planification-de-la-retraite/plan-de-financement-immediat-pas-la-panacee/>>.

RÉPONDEZ AU QUESTIONNAIRE DE L'APFF ET CUMULEZ 1 UFC SUPPLÉMENTAIRE !

Ce mois-ci, les auteurs, **Marc Pietro Allard, avocat**, et **Dahlia Hodge, étudiante en droit**, dans leur texte intitulé « Les transferts intergénérationnels : quelles modifications pouvons-nous attendre du Projet de loi C-208 ? », analysent l'effet du PL C-208 afin de prévoir les restrictions qui pourraient être introduites par le législateur. Ne manquez pas cette chance de cumuler 1 UFC en PDOM !

Comment procéder :

- Consultez tout d'abord l'article en fiscalité fourni par l'APFF. Vous le trouverez au même endroit que *La Cible*, c'est-à-dire dans la section sécurisée de notre site Internet (www.iqpf.org) et sur le Campus IQPF (campus.iqpf.org).
- Abonnez-vous au questionnaire UFC pour ce numéro de *La Cible* dans notre site Internet à l'adresse www.iqpf.org/formation-continue/la-cible. Cet abonnement est gratuit pour les affiliés de l'IQPF.
- Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF.
- Répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2023.



Jacinthe Faucher

Notaire, D. Fisc., Pl. Fin., LL. B., D.D.N.

Planificatrice financière
Fonds FMOQ inc.

LA RÉFORME DU DROIT DE LA FAMILLE

Étude de cas

Francine est toute fébrile à l'idée d'avoir un enfant prochainement ! Elle sait très bien que sa vie va être chamboulée par ce nouveau venu et elle veut être prête à l'accueillir. Non seulement elle s'occupe de lui préparer un milieu sain et adapté, mais elle s'interroge sur l'aspect financier et juridique que cela occasionne.

Son planificateur financier l'informe qu'une importante réforme du droit de la famille a été adoptée le 7 juin dernier. La loi, intitulée *Loi portant sur la réforme du droit de la famille en matière de filiation et modifiant le Code civil en matière de droits de la personnalité et d'état civil* (L.Q. 2022, c. 22), modifie près de 40 lois et règlements dans son ensemble.

La dernière réforme du droit de la famille remonte à quarante ans et, depuis lors, la réalité des familles et des relations a beaucoup changé.

L'entrée en vigueur des différents articles a débuté le 8 juin 2022 et se terminera au plus tard le 8 juin 2024.

Voici donc un résumé de cette réforme, que nous vous présentons sous forme de thèmes :

1. L'intérêt de l'enfant

L'orientation principale de cette réforme du droit de la famille est l'intérêt de l'enfant. D'ailleurs, l'article 33 du *Code civil du Québec* mentionne que les décisions concernant l'enfant doivent être prises dans son intérêt et dans le respect de ses droits. Outre les besoins moraux, intellectuels, affectifs, physiques, etc. de l'enfant, la présence de violence familiale, y compris conjugale, doit maintenant être prise en considération dans toute question qui le concerne, comme dans des cas de séparation et de garde des enfants. Dans le même sens, il est prévu que les parents aient l'obligation d'exercer leur autorité parentale sans violence aucune.

Également, la loi prévoit que lors d'une procédure judiciaire impliquant un enfant ou une autre personne,

le tribunal peut empêcher une partie non représentée d'interroger ou de contre-interroger une victime de violence familiale ou sexuelle. Cela signifie qu'une personne qui n'est pas représentée devant le tribunal par un avocat, et qui est accusée de violence familiale ou sexuelle, ne peut interroger elle-même l'enfant ou l'autre personne qui est concernée par ce contexte de violence. Le tribunal doit ordonner la désignation d'un avocat pour procéder à l'interrogatoire.

Également, toujours dans le but de protéger une victime de violence, un locataire peut maintenant résilier un bail en cours si, en raison de violence sexuelle, conjugale ou de violence envers un enfant qui habite le logement, sa sécurité ou celle de l'enfant est menacée.

Autre modification importante, l'aide juridique est maintenant accordée gratuitement à un enfant mineur, et ce, sans égard à son admissibilité financière.

2. La reconnaissance de certains droits aux conjoints de fait

La nouvelle loi sur la réforme du droit de la famille reconnaît certains droits au conjoint de fait en regard de la filiation. Tout d'abord, il existe une présomption de paternité lorsqu'un enfant est né pendant le mariage ou l'union civile ou dans les 300 jours après sa dissolution. Ce principe est maintenant étendu aux conjoints de fait. Ainsi, dans l'hypothèse où des conjoints de fait se séparent et que la mère donne naissance à un enfant dans les 300 jours de la fin de l'union, l'ex-conjoint de fait sera présumé l'autre parent de l'enfant. La filiation peut ainsi être déclarée lorsque la conception ou la naissance survient pendant cette union. Enfin, le conjoint de fait est également reconnu dans les cas de procréation assistée. Il y a une présomption que le conjoint de la mère, qu'il soit marié, uni civilement ou de fait, est l'autre parent de l'enfant issu du projet parental.

3. Les relations entre les grands-parents, un ex-conjoint et un enfant mineur

La nouvelle loi modifie la relation des grands-parents avec un petit-enfant mineur. Ces relations pourront être maintenues ou encore développées, dans la mesure où cela est dans l'intérêt de l'enfant. Son consentement est requis s'il a plus de 10 ans et s'il a plus de 14 ans, il peut y mettre fin sans aucune formalité.

Nouveauté dans la loi : de telles relations peuvent également être maintenues avec l'ex-conjoint d'un parent, avec les mêmes conditions et pourvu que cette personne lui soit significative.

4. L'état civil

La mention du sexe figurant à l'acte de naissance et de décès d'une personne tient maintenant compte des réalités de genre. La nouvelle loi prévoit des symboles

littéraux « M », « F », ou « X », pour faire référence aux qualificatifs « masculin », « féminin » ou « non binaire » selon le cas.

Il en est ainsi des appellations pour déterminer la filiation d'un enfant. L'ajout du terme « parent », en plus des appellations « père » et « mère », reflète bien la réalité actuelle.

5. Le droit successoral

Il est établi que pour hériter, un enfant non encore né doit être conçu, et naître vivant et viable. L'article 34.1 du *Code civil du Québec* précise que pour qu'un enfant soit considéré comme conçu, mais non encore né aux fins de la loi, la mère ou la personne qui donnera naissance doit être enceinte de cet enfant. Ainsi, pour qu'un enfant hérite, sa mère doit être enceinte au moment du décès de l'autre parent. Notez qu'un enfant né à la suite d'une procréation assistée pourrait également hériter de son parent, même décédé avant cette activité de procréation. Toutefois, la filiation devra être établie par le tribunal.

6. Les comptes conjoints

La réforme du droit de la famille prévoit l'ajout d'une nouvelle loi entrée en vigueur le 8 décembre 2022. Cette loi intitulée la *Loi sur la remise des dépôts d'argent aux cotitulaires d'un compte qui sont des conjoints ou des ex-conjoints* vient faciliter la continuité dans la gestion des affaires d'un conjoint survivant, lorsque le compte bancaire est détenu conjointement.

Rappelons que d'un point de vue juridique, les sommes versées dans un compte conjoint sont détenues en indivision entre les titulaires du compte, ce qui signifie que les détenteurs du compte exercent des droits sans que leurs parts respectives soient séparées.

La popularité de tels comptes est surprenante chez les couples. Au Québec, on estime que 62 % en possèdent un, et ce pourcentage augmente avec le temps, soit 66 % pour les couples qui sont ensemble depuis plus de dix ans. L'utilité d'un tel compte est sans aucun doute la facilité de payer des factures communes avec une autre personne et d'avoir un projet commun, tels un voyage, l'achat d'une résidence secondaire, etc.

Il n'en demeure pas moins que ces comptes conjoints comportent des inconvénients. En effet, il est possible de déposer ou de retirer des sommes, sans obtenir l'autorisation de l'autre, à moins d'une mention spécifique à l'effet contraire. Ainsi, en cas de conflit ou d'une séparation du couple, des transactions irrégulières peuvent se produire. Il est alors fortement recommandé de fermer rapidement le compte conjoint.

Également, si l'un des détenteurs du compte a des difficultés financières et une mauvaise cote de crédit, celle-ci affecte celle de l'autre détenteur. Dans le même sens, si une marge de crédit est liée au compte conjoint,

les cotitulaires sont responsables du remboursement de la dette, même si celle-ci a été contractée par l'autre cotitulaire.

Dans l'hypothèse d'incapacité de l'un des cotitulaires, le compte conjoint est inaccessible temporairement par l'institution financière, soit durant la période d'homologation d'un mandat de protection ou l'ouverture d'un régime de protection.

En cas de décès, la nouvelle loi assouplit les règles, lorsque le solde du compte est en tout ou en partie inaccessible. Ainsi, lorsqu'une déclaration est faite à l'institution financière par les conjoints ou ex-conjoints de leur part respective dans le solde du compte détenu conjointement, et dont ils sont les deux seuls cotitulaires, le survivant pourra demander à l'institution financière de lui remettre sa part. En tout temps, les cotitulaires peuvent modifier cette déclaration. À défaut, leur part respective équivaut à la moitié du solde du compte.

La loi impose certaines obligations aux institutions financières en regard de l'application de cette loi. Ainsi, dès l'ouverture d'un compte conjoint détenu par des conjoints ou ex-conjoints, l'institution doit les informer par écrit de la possibilité de déclarer leur part respective dans le solde du compte, des conséquences de l'omission de la produire et de leur responsabilité de l'aviser de toute modification quant à leur part.

Cette loi oblige également les institutions financières à remettre lors d'un décès, au cotitulaire survivant du compte ou au liquidateur du cotitulaire décédé, le solde du compte qui lui revient ou qu'il est chargé d'administrer et qui en fait la demande.

Lorsqu'elle a fait une telle remise, l'institution financière doit également remettre, au cotitulaire survivant ou au liquidateur de la succession du cotitulaire décédé qui n'a pas fait de demande, la part ou la partie de part qui lui revient ou qu'il est chargé d'administrer. À défaut de pouvoir procéder à une telle remise, l'institution financière réserve cette part correspondante. Cela signifie que dès que l'une des parties fait la demande de remise de sa part au décès de l'un des cotitulaires, l'institution financière doit remettre l'autre part à l'autre partie. Si elle ne peut la remettre, elle doit réserver cette somme. Enfin, l'indivision demeure pour le solde du compte.

En cas de non-respect de ses obligations, des pénalités sont prévues aux institutions financières fautives, et l'Office de la protection du consommateur s'occupe de la surveillance de l'application de cette loi.

Enfin, il est prévu que la remise d'une part du solde d'un compte conjoint, qui est supérieure à celle à laquelle le cotitulaire survivant a droit, n'emporte pas, à elle seule, une acceptation de la succession.

Cette nouvelle loi ne s'adresse qu'aux comptes conjoints, détenus par des conjoints ou ex-conjoints.

Mais la loi est silencieuse dans sa définition du terme conjoint. Bien entendu, les conjoints mariés ou unis civilement sont visés par cette loi. Mais qu'en est-il des conjoints de fait ? Malgré l'ouverture de la réforme à l'égard des conjoints de fait, il n'en demeure pas moins qu'il s'agit pour l'instant d'exceptions. Peut-être que la *Loi d'interprétation* pourrait s'appliquer en l'espèce, étendant ainsi l'application de cette loi au conjoint de fait ? Nous ne pouvons en être certains pour l'instant.

Quoi qu'il en soit, bien que cette loi assouplisse les règles en cas de décès, il est toujours recommandé de proposer aux clients détenant un compte conjoint d'ouvrir également un compte individuel. Cela permet de pallier les autres situations, soit une inaptitude ou une séparation ou encore pour les comptes non détenus par des conjoints, et, enfin, pour éviter tous les inconvénients reliés à de tels comptes.

7. Changements à venir

À compter du 8 juin 2023 ou à une date antérieure, la nouvelle loi limitera le nombre de prénoms pour un enfant à un maximum de quatre prénoms formés d'au plus deux parties. Les parents devront choisir un prénom usuel parmi ceux-ci.

Ainsi, bien que Francine souhaite donner cinq prénoms à son enfant à naître, elle sera limitée à quatre prénoms.

Enfin, des changements relatifs à l'adoption et à la connaissance de ses origines sont également prévus dans cette réforme et entreront en vigueur en juin 2024.

Lecture complémentaire :

M^e Hélène MARQUIS, « Nouveauté relative aux conjoints au décès »; en ligne : <<https://www.finance-investissement.com/edition-papier/plantification-fiscale/nouveaute-relative-aux-conjoints-au-deces/>>.



Les moments qui comptent sont précieux, car ils vous appartiennent.

Quels que soient vos besoins, vos désirs ou vos rêves, parlez-nous-en. Ensemble, nous établirons un plan pour vous aider à les réaliser. Et pourquoi ne pas vous y mettre dès aujourd'hui ?

rbc.com





Clément Hudon

Pl. Fin., FCSI, B.A.A., M. Sc.

Professeur en planification financière
École des sciences de l'administration
Université TÉLUQ

GARDEZ TOUJOURS UNE VISION D'ENSEMBLE

Étude de cas

En tant que planificateur financier, notre rôle est d'avoir une vision d'ensemble de la situation financière de notre client. Un peu comme en hélicoptère, où on voit tout le paysage, on n'aborde pas un aspect des finances personnelles sans tenir compte des autres domaines de la planification financière. Rien n'est plus vrai que pour le domaine des placements, car l'atteinte des objectifs de retraite de notre client est basée sur l'épargne et l'importance de la faire fructifier, c'est-à-dire d'accumuler du rendement net de l'inflation.

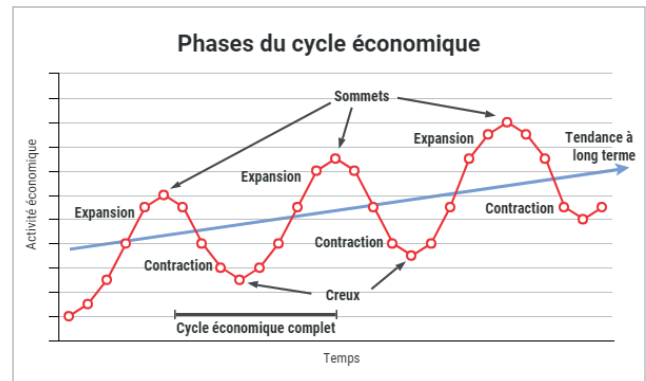
En 2022, les marchés financiers ont été passablement malmenés et la volatilité des différents indices a donné des sueurs froides à la majorité des investisseurs et, parmi ceux-ci, plusieurs de nos clients. Pire, à la fin de 2022, on n'avait que le mot qui débute en « R¹ » sur les lèvres. À force d'en parler, combiné à la volatilité sur les marchés et avec des offres de taux annuel de CPG² de 5 % pour 5 ans, le travail d'un planificateur financier, pour ce qui est du volet placement, était des plus ardu. En bref, trop de nos clients souhaitaient vendre leurs placements sur les marchés financiers et investir le tout dans un CPG.

Comment les convaincre de conserver une approche à long terme ? Que cela soit dans un contexte d'appréhension de récession ou pour d'autres événements inquiétants, est-ce vraiment différent ? On a qu'à penser à la pandémie de 2020, à la crise financière de 2008, ou à la bulle techno de 2000 et, dans un spectre différent, aux « opportunités » qu'ont représentées le bitcoin, la viande synthétique, la légalisation du cannabis ou encore l'éthanol.

Que Géraldine appréhende le pire pour sa retraite ou que nos clients espèrent la fortune avec le cannabis, comment les raisonner afin qu'ils gardent l'accent sur la diversification à long terme de leurs placements ? La réponse est tout aussi simple que complexe : par la formation. En prenant le temps de bien expliquer ce qui cause cette appréhension et en utilisant l'historique, dans ce cas, des marchés financiers, pour démontrer qu'à long terme, toute crise n'est que passagère.

Récession

Dans le cas d'une appréhension de récession, on doit donc prendre le temps d'expliquer au client ce que c'est, et cela, avant de parler des conséquences et impacts que celle-ci pourrait avoir. Dans la *lecture complémentaire*, vous retrouvez une explication de ce qu'est une récession.



Tiré de : <<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/cycles-economiques>>

En bref, rappelons-nous que, « d'un point de vue purement technique, il y a récession lorsque le produit intérieur brut (PIB) réel, soit la valeur du rendement économique d'un pays ajusté en fonction de l'inflation, diminue pendant au moins deux trimestres consécutifs (six mois) ».

Pour Géraldine ou vos autres clients, un graphique pourrait vous aider à démontrer que les récessions font partie des cycles économiques et que l'activité économique, tout comme les marchés boursiers, reprend toujours le chemin des rendements positifs.

Par la suite, interrogez vos clients sur les récessions qu'ils ont connues et dont ils ont entendu parler. Étonnamment, la majorité des Canadiens, tout comme la plupart des médias, vous ramèneront à la récession du début des années 1980 alors que l'inflation était « dans le plafond », que les entreprises fermaient et que les gens perdaient leurs maisons et leurs emplois. Or, depuis cette récession, il y en a eu plusieurs, lesquelles n'ont pas eu de conséquences aussi négatives sur les Canadiens. Certaines, comme les récessions techniques, n'en ont eu aucune. C'est ce qu'il est important de souligner.

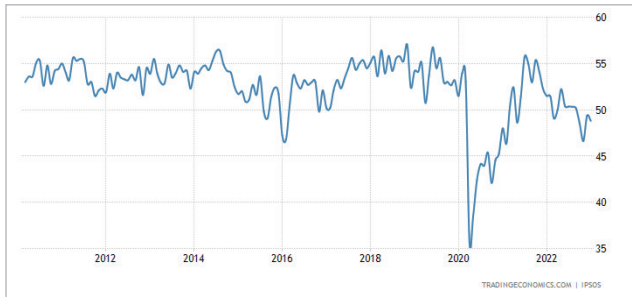
L'historique des marchés aidera à rappeler à nos clients qu'à long terme, les marchés financiers se replacent aussi drastiquement, en général, qu'ils se sont effondrés. De plus, l'inflation reliée à la récession éliminera une partie importante, c'est-à-dire la totalité, des rendements obtenus avec un CPG à 5 %, et ce, comme mentionné un peu plus tôt.

1 Récession.

2 Certificat de placement garanti ou dépôt à terme.

Confiance des consommateurs

Évidemment, on ne peut parler d'anticipation de récession sans mentionner la confiance des consommateurs, élément très important pour la consommation de biens et services, donc pour les marchés financiers. En effet, l'indice de confiance des consommateurs est un bon indicateur de l'avenir (à court terme) de la consommation et, par le fait même, des marchés financiers.



Tiré de : <<https://fr.tradingeconomics.com/canada/consumer-confidence>>

À un point tel qu'à la fin de 2022, on s'inquiétait à savoir si, à force de mentionner la possible récession lors des bulletins de nouvelles, celle-ci ne pourrait pas être causée par le fait de ne parler que d'elle, un paradoxe en quelque sorte. Ironiquement, une baisse de la confiance des consommateurs pourrait ralentir l'économie d'une façon tout aussi efficace qu'une hausse de taux de la part de la Banque du Canada.

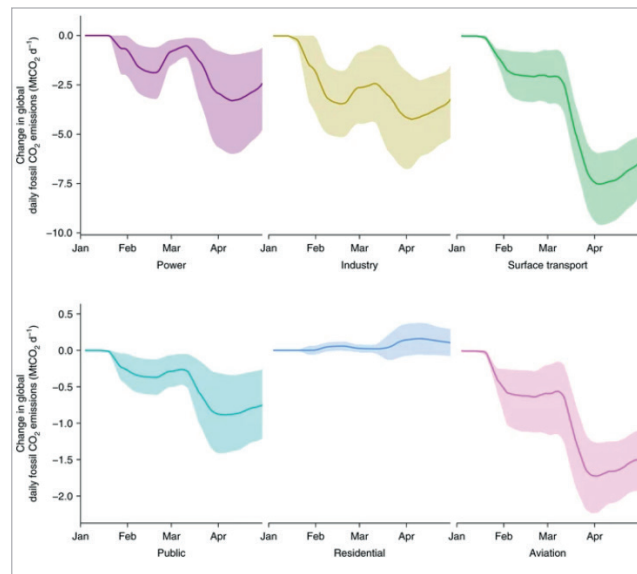
L'impact du rôle des médias sur la confiance des consommateurs est tellement important qu'il a fait l'étude de plusieurs recherches, notamment, celle d'Emmanuelle Mansart dans son mémoire de maîtrise³ à HEC Montréal.

Baisse des GES⁴

Il est aussi important de ne pas perdre de vue, alors que de plus en plus de gens sont sensibles à la cause environnementale, que c'est cette même consommation de biens et services qui est la source de nos problèmes. Une baisse de la consommation, liée à une récession ou même une anticipation de récession, ne fera pas de tort à la planète. Nous avons pu le constater dans les premiers mois de la pandémie en 2020 avec la baisse remarquable des GES.

Dans un prochain article, je reviendrai sur l'investissement socialement responsable (ISR⁵) et sur le fait qu'il n'existe pas de critères reconnus et acceptés internationalement pour qualifier une entreprise de « socialement responsable ». Cependant, ces critères verront sans doute le jour bientôt, car plusieurs organisations se penchent actuellement sur cette problématique, notamment, le Comité d'examen indépendant de la normalisation au Canada⁶.

Dans votre formation auprès de Géraldine et de vos autres clients, en plus des explications sur ce qu'est une récession, une brève explication de la confiance des consommateurs est tout à fait appropriée. D'ailleurs,



Tiré de : <https://www.citepa.org/fr/2020_05_a09/>

encore récemment, l'Autorité des marchés financiers mentionnait l'importance d'intégrer l'éducation financière dans nos échanges avec nos clients⁷. Et ne vous en faites pas, si vous vulgarisez bien le tout, Géraldine et vos autres clients vous suivront dans vos explications et cela sera une expérience des plus bénéfiques pour bien asseoir votre crédibilité auprès d'eux.

Finance comportementale

En bref, que cela soit pour éviter une baisse appréhendée de leurs placements, tout comme pour profiter d'une hausse extraordinaire de leurs placements, un planificateur financier doit pouvoir influencer son client de sorte qu'il conserve l'objectif d'investissement à long terme et la diversification de portefeuille prévus en fonction de son profil d'investisseur.

Ce qui nous ramène à la finance comportementale. Pourquoi ? Parce que l'être humain prend ses décisions en fonction de ses émotions, beaucoup plus qu'en fonction de la logique. Il est donc normal que, comme planificateur financier, vous passiez plus de temps à bien connaître votre client afin de mieux l'influencer qu'à lui parler du PIB⁸ ou de la masse monétaire.

Pourquoi le comportement face à la finance est-il différent du comportement face à d'autres aspects de la vie courante ? Essentiellement parce que l'individu se pose toujours la question suivante quand vient le temps de prendre une décision financière : Pourquoi

3 Emmanuelle MANSART, *Étude de l'impact des facteurs conjoncturels et des médias sur les anticipations économiques des ménages*, mémoire de maîtrise (science de la gestion), HEC Montréal, 2014 (<http://biblos.hec.ca/biblio/memoires/2014NO33.PDF>).

4 Gaz à effet de serre.

5 <<https://www.economie.gouv.fr/facileco/linvestissement-socialement-responsable>>.

6 <https://www.ircsscscanada.ca/fr/?_ga=213471908914460892531668781474-11924097361668781474>.

7 <https://lautorite.qc.ca/fileadmin/lautorite/grand_public/publications/professionnels/doc-reflexion-consos-tech_fr.pdf>

8 Produit intérieur brut.

me priver aujourd'hui alors que je pourrais ne jamais pouvoir en profiter dans l'avenir ? Autrement dit, pourquoi épargner pour la retraite alors que je pourrais être mort avant même d'en profiter ?

Le biais de confirmation est souvent mentionné en finance comportementale, ce qui signifie qu'un individu recherche une information qui tend à confirmer son impression ou sa pensée et il aimerait que vous validiez (confirmiez) ce qu'il souhaite poser comme geste. Cela est vrai lorsqu'il désire tout vendre comme lorsqu'il compte profiter de « l'aubaine du siècle » comme la viande synthétique ou l'éthanol.

Aussi, notre client investit parce qu'il doit le faire et comme toute chose qui est forcée, il est important de faire du renforcement positif pour conserver le plan de match. Voilà pourquoi notre rôle s'apparente souvent à celui d'un *coach* sportif qui doit rappeler constamment à ses clients l'importance de bien s'alimenter et de faire de l'exercice régulièrement.

Puisque notre client doit se priver pour poser un geste qui lui donnera une bonne retraite, meilleur sera le rendement, plus facile sera l'épargne pour y arriver. En effet, celui-ci comprend très bien qu'un rendement de 10 % au lieu d'un rendement de 2 % lui permettra d'atteindre le même objectif avec moins d'effort.

Je ne dis pas que notre client est paresseux, mais l'être humain est généralement opportuniste. Le meilleur résultat avec le moins d'efforts possible. Ce n'est pas mauvais pour autant, on est fait de cette façon !

Conclusion

Ainsi, que ce soit pour une appréhension de Géraldine face à une récession ou le dernier « tuyau » obtenu pour un placement, notre client aura toujours une bonne raison de dévier de votre plan original. Il est donc important de garder le contact avec celui-ci afin de bien le connaître, non seulement pour la conformité, mais aussi pour pouvoir l'influencer pour son propre bien.

Il y a quelques années, des études ont démontré que les conseils d'un spécialiste, comme un planificateur financier, ont un impact positif sur le rendement du portefeuille de nos clients. Il est probable que la majorité des *coachs* sportifs vous diront la même chose à leur sujet et ils ont probablement raison.

L'atteinte d'un objectif, que cela soit la retraite ou grimper le Kilimandjaro, est atteignable beaucoup plus facilement en équipe que lorsque l'on est seul.

Bons placements !

Lecture complémentaire :

Mark S. BONHAM, « Récession au Canada » ; en ligne : <<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/recession>>.



C'EST LE TEMPS

Vous savez ce que vous êtes capable de faire comme planification. C'est le temps de le faire pour vrai.
 Visitez ig.ca/sejoindraig

IG GESTION DE PATRIMOINE

Josée Lacasse,
 Pl. Fin.
 Conseillère IG

**Dany Provost**

B. Sc. Act., D. Fisc., CFA, Pl. Fin.

Directeur, planification financière et optimisation fiscale
SFL Expertise

LA RENTE VIAGÈRE : LE « BOUDAGE » EST-IL TERMINÉ ?

Étude de cas

Avec l'augmentation des taux d'intérêt des derniers mois, la popularité de la rente viagère semble s'être accrue. En effet, l'ère du « ce n'est pas le temps de geler son taux d'intérêt dans une rente viagère parce qu'ils sont trop bas » est peut-être révolue... du moins pour l'instant.

J'ai toujours eu beaucoup de difficulté avec cet argument. Une rente viagère n'est pas un véhicule qui « gèle » un taux d'intérêt comme si c'était un dépôt garanti, c'est une assurance longévité. Jamais on n'entend dire : « Ce n'est pas le temps d'acheter de l'assurance vie, les taux d'intérêt sont trop élevés. » Ce serait faire preuve d'incompétence. Pourtant, c'est fondamentalement le même argument à l'envers !

Quoi qu'il en soit, il est certain que de souscrire une rente viagère alors que les taux d'intérêt sont élevés génère un plus haut revenu. En fin de compte, dans un contexte où les taux resteraient élevés, la richesse créée ne serait pas plus grande malgré les apparences – le taux d'inflation étant très corrélé aux taux d'intérêt. Quoi qu'il en soit, l'analyse de l'achat d'une rente viagère est un exercice intéressant, peu importe le contexte.

Géraldine prendra sa retraite dans un an ou deux. Concentrons-nous sur l'âge de 65 ans. Si les taux actuels se maintenaient (au niveau de novembre 2022), voici des exemples de montants de rente viagère auxquels elle pourrait avoir droit avec un capital de 500 000 \$ qu'elle aurait accumulé dans son REER. Aux fins d'illustration, nous avons pris la moyenne des trois meilleures rentes disponibles au moment de faire l'exercice.

| Type de rente viagère | Montant mensuel (\$) |
|------------------------------------|----------------------|
| Aucune garantie | 2 863 |
| Garantie 15 ans | 2 777 |
| Réversibilité à 100 % | 2 546 |
| Indexation à 2 % par année | 2 312 |
| Avec les trois garanties ci-dessus | 2 010 |

Avec ces chiffres, on peut faire quelques constats en matière de coût d'une rente viagère.

Premier constat : la garantie de 15 ans ne coûte pas cher

Une telle période garantie, constituant la meilleure assurance de ne pas payer sa rente « indûment » cher en cas de décès prématuré, ne coûte que 3 % du montant. Pour la succession de Géraldine, il peut être rassurant de savoir que le capital investi sera retourné. En effet, un montant de 2 777 \$ garanti pendant 180 mois, donne un montant de 499 860 \$, ce qui correspond presque exactement au capital investi initialement par Géraldine.

Deuxième constat : une indexation annuelle de 2 % coûte cher

La garantie la plus dispendieuse – près de 20 % pour Géraldine –, et c'est presque toujours le cas, est l'indexation de la rente. Dans un contexte où le taux d'inflation serait de 2 % par année, aucune perte de pouvoir d'achat ne serait générée par ce type de rente. Cependant, la rente ayant un taux d'indexation fixe ne garantit pas cette absence de perte de pouvoir d'achat. Alors que les régimes de retraite peuvent offrir une indexation de la rente (souvent partielle) basée sur l'indice des prix à la consommation, les rentes individuelles ont un niveau de risque plus élevé en cette matière – sous réserve qu'on définisse ce dernier comme la probabilité que la différence entre le taux d'inflation et l'indexation de sa rente soit supérieure à ce qu'on a prévu au départ.

Troisième constat : le coût de la réversibilité au conjoint se situe à mi-chemin entre le coût des deux autres

Avec un coût d'environ 11 %, la réversibilité totale de la rente de Géraldine a été illustrée sur la tête d'une conjointe de même âge, 65 ans. Alors que les rentes issues des régimes de retraite font l'objet une réversibilité minimale obligatoire souvent de l'ordre de 60 % sur la tête du conjoint survivant, ce n'est pas le cas lorsque les sommes proviennent d'un compte non immobilisé.

Ces constats n'ont rien d'inhabituel.

Quelques règles du pouce

Si vous êtes assis en face de votre client et que vous n'avez pas votre logiciel de cotation sous la main, il existe quelques petits trucs pour faire des approximations des montants de rente en connaissant certains montants avec d'autres caractéristiques. Ces trucs, qui donnent souvent de bons résultats, sont évidemment de grossiers raccourcis des calculs actuariels.

Par exemple, afin d'estimer le coût d'une réversibilité à 60 % alors que l'on connaît le montant d'une rente réversible à 100 %, une simple règle de trois peut faire l'affaire. Dans le cas de Géraldine, la diminution de la rente sans garantie serait donc de près de 7 % : $(2\,863 - 2\,546) / 2\,863 \times 60 \%$, ce qui donne un montant de rente d'environ 2 673 \$ alors que la moyenne des trois meilleurs assureurs donne un montant de 2 666 \$.

Le montant de la rente comportant des garanties combinées peut aussi être estimé à partir des autres montants connus sans garantie. Pour ce faire, il faut multiplier entre eux les montants connus de rentes, puis diviser le résultat par la rente de référence élevée à la puissance du nombre de rentes multipliées, moins un.

Par exemple, on pourrait estimer le montant de rente de Géraldine avec les trois garanties ci-dessus de la façon suivante : $2\,777 \times 2\,546 \times 2\,312$ (trois rentes avec chacune une seule garantie) divisé par $2\,863^3$, ce qui donne un résultat de 1 994 \$ alors que le tableau indique une rente moyenne de 2 010 \$.

Éléments de planification

Les constats qui précèdent peuvent nous être utiles dans certains cas pour prendre une décision éclairée. Cependant, la situation particulière de Géraldine nous dictera parfois certains paramètres. De plus, on devrait toujours analyser l'achat d'une rente à l'intérieur d'un scénario global afin d'apprécier la valeur ajoutée ou non du produit à court, moyen et long termes.

Parmi les éléments spécifiques de la situation de Géraldine, mentionnons les suivants :

- ses besoins, compte tenu de son état de santé ;
- ses autres sources de revenus et leur nature fiscale ;
- les revenus et besoins de sa conjointe ; et
- son objectif successoral.

Il va sans dire que, dans une proposition de rente viagère, un grand soin doit être accordé à la probabilité

que Géraldine manque d'argent au cours de sa vie. Par exemple, si elle est en bonne santé, un report des rentes publiques à l'âge de 70 ans pourrait nécessiter de décaisser en partie son REER avant cet âge, diminuant ainsi le montant possible de la rente viagère.

Pour le report de la rente de retraite du Régime de rentes du Québec (RRQ), si vous n'avez pas (ou en attendant d'avoir) accès à un calculateur, je vous suggère de faire attention à vos ajustements de rente. Bien que la rente de référence à 65 ans puisse être bonifiée de 42 %, il faut être conscient du fait que si aucun revenu admissible n'est gagné pendant le report, toutes ces années comptent dans le calcul des gains moyens (réduisent la moyenne), à moins qu'elles soient toutes éliminées avec la règle des 15 %, ce qui est, à mon avis, très rare. Une bonification de l'ordre de 30 % est souvent plus réaliste.

Il ne faut pas oublier, non plus, selon le logiciel utilisé, de tenir compte de l'augmentation du maximum des gains admissibles (MGA) pour inscrire un montant en dollars courants (futurs), le cas échéant. Par exemple, si en dollars de 2023, la bonification de la rente de Géraldine était de 30 % à l'âge de 70 ans et que l'augmentation prévue du MGA au cours des cinq années était de 20 %, il faudrait inscrire un montant, en dollars courants, de 56 % ($1,30 \times 1,20 = 1,56$) plus élevé que le montant de la rente à 65 ans exprimé en dollars de 2023.

Nul besoin d'investir la totalité de l'épargne dans une rente viagère. Un montant peut être conservé pour parer notamment aux imprévus et à une inflation plus élevée que l'indexation choisie.

Si Géraldine est déjà bénéficiaire d'une autre rente de retraite, d'un régime de retraite privé par exemple, la nécessité d'une rente viagère s'en trouve d'autant diminuée. On doit aussi regarder combien d'impôt serait payable, en moyenne, sur sa rente de retraite, pas seulement avec les tables d'imposition, mais avec les taux effectifs marginaux d'imposition (TEMI) afin d'ajuster le montant de rente. Ainsi, une récupération de la pension de la Sécurité de la vieillesse devrait être évitée si Géraldine a d'autres revenus imposables portant son revenu total dans cette zone.

Les TEMI sont aussi influencés par les revenus du conjoint. Or, si le couple se qualifiait au Supplément de revenu garanti (SRG) et à l'allocation au conjoint (AC) pendant quelques années en reportant un maximum de revenus imposables, cette avenue méritait peut-être une attention particulière afin de pouvoir rapporter des dizaines de milliers de dollars additionnels au couple.

Toute perte successorale à court ou moyen terme due à l'achat d'une rente viagère devrait être mise en lumière afin que les objectifs en cette matière ne soient pas compromis.

Un avantage non négligeable, dans certains cas, est le fait qu'une rente viagère n'est généralement pas saisissable dans la mesure où le bénéficiaire en cas de décès est le conjoint, un enfant, un ascendant ou encore s'il est désigné à titre irrévocable.

Finalement, mentionnons que, à l'instar des sommes versées par les régimes de retraite, lorsqu'un bénéficiaire est désigné – ce qui devrait généralement être le cas – cela fait en sorte que les sommes payables en cas de décès n'entrent pas dans la succession, mais sont directement versées au bénéficiaire.

En conclusion, rappelons que l'achat d'une rente viagère est une assurance longévité qui, advenant un (ou des) décès tardif, a de bonnes chances d'être l'option la plus rentable. Mais comme ce n'est pas une panacée, ses paramètres devraient être judicieusement choisis dans un contexte global.

En conclusion, rappelons que l'achat d'une rente viagère est une assurance longévité qui, advenant un (ou des) décès tardif, a de bonnes chances d'être l'option la plus rentable. Mais comme ce n'est pas une panacée, ses paramètres devraient être judicieusement choisis dans un contexte global.

Lecture complémentaire :

Daniel LAVERDIÈRE et Mélanie BEAUVAIS, « Rentes viagères : passer du blocage au bon dosage » ; en ligne : <https://policyoptions.irpp.org/magazines/january-2018/la-bonification-du-rrq-une-flexibilite-accrue/>.

Éléments de la finance responsable : une perspective multidimensionnelle

Claudia Champagne • Frank Coggins • Lyne Latulippe

Les catastrophes environnementales, les crises ainsi que les scandales financiers récents exigent de nos entreprises et de nos sociétés une meilleure prise en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de saine gouvernance dans leurs activités et leurs prises de décision. Même si la théorie financière n'est pas fondamentalement irresponsable, force est d'admettre qu'il y a lieu d'avoir une réflexion approfondie sur nos pratiques et nos outils financiers. Or, la finance responsable, qui demeure un concept flou, vise à développer des modèles, des produits et des services ainsi qu'à orienter les marchés financiers et les décisions en matière de fiscalité dans une perspective durable et responsable. À cet effet, le présent collectif contribue à mieux définir et délimiter la finance responsable en la décloisonnant dans une perspective multidimensionnelle. Cet ouvrage regroupe des textes d'universitaires de différentes disciplines ainsi que de spécialistes de l'industrie financière. Il propose des pistes pour tendre vers une meilleure finance, vers une finance plus responsable.



Pour plus de détails et pour commander :
<https://store.thomsonreuters.ca/fr-ca/home> • 1 800 363-3047

 THOMSON REUTERS®



Salomon Gamache

LL. M. Fisc., Pl. Fin., CLU, CIM, FCSI

Vice-président, développement et qualité de la pratique
Institut québécois de planification financière

NOUVELLES ORIENTATIONS EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

À l'image de la société, la planification financière évolue et s'adapte aux nouvelles tendances et aux développements technologiques. Cet article ainsi que les quelques prochains aborderont de manière légèrement différente divers aspects de la planification financière. Le but est d'éveiller la réflexion et d'amener à penser différemment dans certaines situations afin de mieux outiller les planificateurs financiers dans la prestation de leurs services professionnels. Dans le présent article, j'aborderai quelques aspects touchant la retraite.

Règles du pouce en planification de retraite

Lorsqu'on pense au terme retraite, on imagine des simulations, plein de calculs et une projection en bonne et due forme. Il s'agit d'un réflexe tout à fait normal, mais pas nécessairement acquis par bon nombre de clients. Souvent, ces derniers n'ont pas les connaissances et le niveau de littératie financière nécessaires pour bien mesurer la plupart des tenants et aboutissants ainsi que l'intégration entre divers aspects de la planification de la retraite. De plus, si on ajoute le manque de temps et parfois d'intérêt en la matière, il n'est pas surprenant que beaucoup de clients essaient de chercher rapidement par eux-mêmes divers trucs et réponses afin de les aider dans la planification de la retraite.

Un exemple typique est la fameuse règle du 4 % concernant le décaissement à la retraite, règle dont on entend parler depuis environ une trentaine d'années. Elle fut popularisée dans une recherche de 1994¹ de William Bengen, un chercheur américain et conseiller dans le secteur financier. En résumé, selon ses travaux, la stratégie serait pour le client de décaisser un maximum de 4 % du total des divers comptes d'investissements à partir du début de la retraite et de répéter le tout, année après année.

En tenant compte des rendements, cette stratégie serait suffisante pour que les investissements durent pour l'ensemble de la retraite, soit sur un horizon de 30 ans. L'article ainsi que l'étude, vraiment populaires à l'époque, sont restés très présents dans le monde de la littératie financière depuis. Quels seraient les avantages et inconvénients d'une telle stratégie ?

Avantages :

- elle est très facile à suivre et simple à utiliser, peu importe le niveau de connaissances;
- la probabilité que les sommes durent plus de 30 ans, ce qui représente la durée estimée de la retraite dans l'analyse, est très élevée;
- les revenus annuels sont constants et prévisibles, ce qui aide à la planification.

Désavantages :

- les hypothèses d'investissements sont très limitées : le portefeuille se résumait à investir 50 % du total dans les actions américaines et l'autre 50 % dans des obligations de longue durée américaines, donc l'exposition aux marchés internationaux et à d'autres classes d'actifs est très faible;
- la période de référence choisie, soit de 1926 à 1976, incluait la portion des « Trente Glorieuses », trois décennies suivant la fin de la Seconde Guerre mondiale où l'on a vu une grande croissance économique ainsi qu'une hausse importante du niveau de vie et des marchés boursiers;
- le modèle est peu robuste, car il ne tient pas compte de plusieurs facteurs, tels que : l'espérance de vie et la durée de la retraite ; le niveau d'inflation ; l'imposition des divers comptes utilisés à la retraite ainsi que les différents types d'investissements ; la situation familiale (célibataire ou en couple, par exemple) ; etc.

Depuis 1994, beaucoup de spécialistes se sont prononcés sur l'étude en question, dont la firme Morningstar qui a publié notamment « *The State of Retirement Income: 2022* ² » qui peut être téléchargé gratuitement en ligne. La firme a actualisé en partie l'étude de 1994 afin d'obtenir des résultats et observations plus récents. En tenant compte de projections de multiples variables, par exemple l'inflation et les taux de rendement divers, les auteurs sont arrivés à la conclusion qu'il faudrait un taux de retrait plus bas que 4 % pour que le portefeuille d'investissements dure 30 ans. Il faudrait aussi un certain intervalle de confiance ou un taux de succès, ce qui représente l'assurance de ne pas avoir épuisé les épargnes durant la durée d'application de la stratégie, soit 30 ans. Plus précisément, il s'agit d'un taux de retrait de 3,3 % en 2021 et de 3,8 % en 2022, avec un intervalle de confiance de 90 %.

D'autres chercheurs³ ont utilisé les rendements des classes d'actifs dans près d'une quarantaine de pays développés afin de voir s'ils arrivaient au même résultat que le populaire taux de 4 %. Mais leur taux de retrait afin de faire durer les investissements accumulés dans les comptes utilisés pour la retraite durant 30 ans, avec

1 William P. BENGEN, « Determining Withdrawal Rates Using Historical Data », (1994) *Journal of Financial Planning* 171-180.

2 <<https://www.morningstar.com/lp/the-state-of-retirement-income>>.

3 <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4227132>.

un taux de succès de 95 % (ou bien seulement 5 % de risques de manquer d'argent avant l'échéance), s'élevait à seulement 2,2 %. Comme on peut le voir, les résultats varient grandement au fil du temps.

Psychologie et biais comportementaux

Au fait, on peut se demander pourquoi cette stratégie fut si populaire et pourquoi on en parle encore de nos jours.

Une partie de la réponse se retrouve dans la psychologie humaine, car par nature, le cerveau est paresseux et essaie très souvent de passer par des raccourcis mentaux afin de diminuer l'effort et la dépense énergétique.

Ce phénomène a entre autres été popularisé par les travaux du prix Nobel Daniel Kahneman dans la sphère de la psychologie et l'économie comportementale. Dans son livre *Thinking, Fast and Slow*⁴ qui reprend plusieurs exemples de ses nombreux travaux universitaires, il explique comment le cerveau fonctionne selon deux systèmes, soit le système 1 (rapide : l'instinct et l'intuition) et le système 2 (lent : la pensée rationnelle). Le système 1 fonctionne de manière automatique, par réflexe. C'est celui qui est le plus régulièrement utilisé, étant moins énergivore. C'est pour cela que l'on parle de biais ou d'heuristiques⁵, ces raccourcis mentaux qui nous facilitent la vie, mais qui nous font souvent prendre une décision moins réfléchie, qui peut être bonne, mais non optimale ou bien même complètement erronée.

En parlant à un client de sa planification de retraite, en tant que planificateur financier, nous pouvons utiliser des arguments chiffrés et logiques s'adressant à la raison, ainsi que certains arguments s'appuyant sur l'émotion afin que nos recommandations portent fruit et que le client passe à l'action. Cependant, l'être humain étant ce qu'il est, il est très sensible à plusieurs biais comme celui du *statu quo*⁶, soit la tendance à éviter les changements afin de demeurer dans ce qui nous est familier.

Ce biais rend difficile le passage à l'action, car le changement c'est l'inconnu et c'est inconfortable. Ce biais peut concerner des sujets légers comme ne pas vouloir essayer un nouveau restaurant de peur d'être déçu. En matière de finances personnelles et de planification financière, la même chose peut se produire, comme le démontre une ancienne étude⁷ dans le domaine des investissements avec la propension de certaines personnes à laisser leur argent dans des comptes d'épargne à rendement très faible au lieu d'investir dans des véhicules plus volatils, et ce, même si les sommes sont destinées au long terme.

Aussi, d'autres biais peuvent être interreliés et entrer en fonction dans certaines situations. Par exemple, un client qui ne veut pas modifier ses investissements (biais du *statu quo*), car il a perdu des sommes relativement substantielles dans certains investissements récemment (biais d'aversion à la

perte⁸) et qui attend que ses positions reprennent de la valeur afin de revenir au montant initialement investi (biais d'ancrage⁹). À de nombreuses reprises en planification financière, on peut rencontrer le biais du *statu quo*. Il agit surtout dans des situations où il faut apporter des changements comme mettre à jour un testament et un mandat de protection dans sa planification successorale, apporter des modifications au style de vie actuel comme de réduire les dépenses ou augmenter les épargnes pour la planification de la retraite qui est lointaine, etc. Comment aider un client à prendre conscience des avantages découlant des recommandations que vous lui faites pour qu'il passe à l'action ?

Exemples de recherches sur le domaine

En fouillant dans la recherche scientifique, on trouve parfois des concepts intéressants qui peuvent s'appliquer au domaine de la planification financière. Par exemple, des chercheurs se sont penchés sur la possibilité de contourner ou au moins d'amoindrir le phénomène d'actualisation temporelle, communément appelé biais de proximité¹⁰, soit celui de favoriser le présent au détriment du futur. Ils se sont aperçus que les principaux obstacles sont d'ordre psychologique. En fait, l'être humain pense et se projette dans le futur en utilisant la même partie du cerveau que lorsqu'il pense à un étranger. Une nouvelle recherche a trouvé un moyen de possiblement contourner cet obstacle : la progression de l'âge grâce à un aperçu virtuel de l'avenir, qui pourrait aider à motiver les personnes à épargner pour le futur.

Les chercheurs¹¹ ont demandé à des jeunes en âge d'aller à l'université de se prêter à une étude. Grâce à la technologie, les participants ont pu utiliser des systèmes d'immersion pour interagir avec des représentations informatiques réalistes d'eux-mêmes dans le futur. Certains de ces participants ont pu voir une représentation d'eux-mêmes plus âgés.

Les participants ont ensuite passé un test et répondu à des questions financières. Les divers résultats indiquent que ceux dans l'étude qui ont interagi avec la représentation virtuelle d'eux-mêmes dans le futur ont montré une tendance accrue à allouer plus de ressources financières à l'avenir et à accepter des récompenses monétaires plus tardives, plutôt que des récompenses immédiates. Il s'agit là d'un exemple d'expérience scientifique pouvant aider dans certains cas à combattre les biais comme celui du *statu quo*.

4 <https://en.wikipedia.org/wiki/Thinking,_Fast_and_Slow>.

5 <<http://www.psychomedia.qc.ca/lexique/definition/heuristique>>.

6 <<http://www.psychomedia.qc.ca/psychologie/biais-cognitifs>>.

7 William SAMUELSON et Richard ZECKHAUSER, « Status Quo Bias in Decision making », (1988) 1 *Journal of Risk and Uncertainty* 7-59.

8 <[Aversion pour la perte — Wikipédia \(wikipedia.org\)](#)>.

9 <<https://www.psychomedia.qc.ca/psychologie/biais-cognitifs>>.

10 <<https://www.shortcoqs.com/biais/biais-de-proximite>>.

11 <[hershfield-jmr-saving-behavior.pdf \(stanfordvr.com\)](#)>.

Une autre étude¹² plus récente touchant le même phénomène de projection de soi dans l'avenir a aidé des étudiants dans un cours préparatoire aux études universitaires. À la suite de l'expérience utilisant le même phénomène de progression de l'âge, les étudiants qui ont passé les tests ont obtenu de meilleurs résultats et ont démontré une plus grande confiance en leurs capacités dans ces sujets.

Une des conclusions est que cette méthode peut améliorer le niveau de littératie financière et augmenter l'intérêt en la matière et pourrait ultimement aider à compléter l'enseignement traditionnel des

connaissances en finances. Il s'agit ici d'un exemple et de quelques recherches, mais il y en a d'autres. Il est donc important de garder l'œil ouvert quant aux développements technologiques qui pourraient, dans un avenir plus ou moins proche, nous aider dans différents aspects de notre profession.

¹² Tamara SIMS, Sarah RAPOSO, Jeremy N. BAILENSEN et Laura L. CARSTENSEN, « The future is now: Age-progressed images motivate community college students to prepare for their financial futures », (2020) 26:4 *Journal of Experimental Psychology: Applied* 593-603.

Abonnez-vous aux infolettres !

Accédez à toutes les nouvelles de l'industrie, à nos chroniques d'experts et à nos conseils de gestion de cabinet directement de votre boîte courriel.

CONSEILLER.ca



conseiller.ca/abonnement



Salomon Gamache

LL. M. Fisc., F.P.I., CLU, CIM, FCSI

Vice-President, Development and Quality of Practice
Institut québécois de planification financière

NEW DIRECTIONS IN FINANCIAL PLANNING

Like society, financial planning is evolving and adapting to new trends and technological developments. This article and the next few will take a slightly different approach to various aspects of financial planning. The goal is to spark reflection and encourage to think differently in some situations in order to provide better tools for financial planners in the provision of their professional services. In this article, I will touch on certain aspects of retirement.

Rules of Thumb for Retirement Planning

When we think about the term “retirement,” our minds often leap to simulations full of calculations and projections laid out in proper form. This is an entirely normal reflex, but not necessarily taken for granted by many clients. Often, they do not have the knowledge or financial literacy necessary to fully assess all the ins and outs and the integration of the disparate aspects of retirement planning. Furthermore, if we factor in the lack of time for and even interest in the topic, it is not surprising that so many clients try to quickly find, for themselves, answers and tips to help them with retirement planning.

One typical example is the famous 4% rule concerning disbursement in retirement, a rule that has been bandied about for some 30 years. It was popularized in a 1994 study¹ by William Bengen, an American researcher and consultant in the finance sector. Briefly, according to him, the strategy is for the client to cash out a maximum of 4% of all their various investment accounts beginning in the first year of retirement and every year thereafter.

Factoring in returns, this strategy is supposedly sufficient to ensure that the investments will last for the whole of retirement, or a horizon of 30 years. The article and the study, which were extremely popular at the time, have continued to capture attention in the world of financial literacy ever since. What are the advantages and disadvantages of this strategy?

Advantages:

- It is easy to follow and simple to use, regardless of level of knowledge.
- The probability that the funds will last for more than 30 years, which is the estimated term of retirement in the analysis, is very high.
- The annual income is constant and predictable, which helps with planning.

Disadvantages:

- The investment assumptions are very limited: the portfolio basically invested 50% of the total in US equities and the other 50% in long-term US bonds, so exposure to international markets and other asset classes is very low.
- The chosen reference period, from 1926 to 1976, included the “*Trente Glorieuses*” (“Glorious Thirty”) – the three decades of great economic growth after the Second World War, with significant increases in the standard of living and stock markets.
- The model is not very robust, because it does not include factors such as life expectancy and length of retirement, inflation rate, taxation of various accounts used in retirement and different types of investments or family situation (single, couple, for example).

Since 1994, many specialists have offered opinions on the study in question, including Morningstar in its “The State of Retirement Income: 2022”² which can be downloaded for free. The firm partially updated the 1994 study to generate more recent results and observations. Taking into account projections for multiple variables, such as inflation and various rates of return, the authors concluded that a withdrawal rate lower than the recommended 4% would be required for the investment portfolio to last 30 years. It would also require a confidence interval or success rate, which guarantees the savings will not be exhausted during the 30-year strategy application period. More specifically, the withdrawal rate is 3.3% in 2021 and 3.8% in 2022, with a confidence interval of 90%.

Other researchers³ used the returns on asset classes in nearly 40 developed countries to see whether they could achieve the same result as the popular 4% rate. Their withdrawal rate to ensure that investments accumulated in accounts used for retirement would last 30 years, with a success rate of 95% (or a 5% chance of running out of funds early) was just 2.2%. As we can see, the results vary significantly over time.

1 William P. BENGEN, “Determining Withdrawal Rates Using Historical Data”, (1994) *Journal of Financial Planning* 171-180.

2 <<https://www.morningstar.com/lp/the-state-of-retirement-income>>.

3 <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4227132>.

Psychology and Behavioural Biases

In short, we can question why this strategy was so popular and why people are still talking about it.

Part of the response can be found in human psychology, because our brains are naturally lazy and often try to take mental shortcuts to reduce effort and energy expenditures.

This phenomenon was introduced to popular culture by the work of Nobel prize winner Daniel Kahneman, a researcher in psychology and behavioural economics. In his book *Thinking, Fast and Slow*,⁴ which reprises many examples from his university studies, he explains that the brain uses two systems: System 1 (fast: instinct and intuition) and System 2 (slow: rational thought). System 1 works automatically, by reflex. It is the one used most often, because it requires less energy. This is why we speak of biases or heuristics,⁵ mental shortcuts that make life easier but that often lead us to make less thoughtful decisions, which may range from okay-but-not-optimal to completely wrong.

When we speak to a client about financial planning, financial planners can use logical, number-based arguments that appeal to reason as well as some arguments that rely on emotion so that our recommendations bear fruit and the client takes action. But being human means we are very susceptible to many different kinds of bias, such as the status quo bias⁶ or the tendency to avoid change so everything stays familiar.

This bias makes it difficult to act, because change is unknown and uncomfortable. This bias may affect minor matters such as not wanting to try a new restaurant for fear of being disappointed. In terms of personal finance and financial planning, the same thing can happen with investments, as an old study⁷ shows, with the propensity some people have to leave their money in low-return savings accounts rather than investing in more volatile vehicles, even when that money is being saved for the long term.

Other types of bias may also be interconnected and act together to influence certain situations, such as a client who does not want to change his investments (status quo bias) because he lost fairly substantial amounts in certain investments recently (loss aversion bias⁸) and is waiting for his balances to return to the initially invested amounts (anchoring bias⁹). We see the status quo bias repeatedly in financial planning. It takes effect especially in situations where change is required, such as updating a will or protection mandate in the estate plan, making current lifestyle changes—such as reducing spending or increasing saving—for a retirement plan in the future, and so on. How can we help a client comprehend the benefits that will arise from the recommendations we make so that they will take action?

Studies in the Field

Scientific research sometimes offers interesting concepts that can be applied to financial planning. For example, researchers have studied the possibility of bypassing or at least diminishing the phenomenon of time preference, often called present bias,¹⁰ which means favouring the present to the detriment of the future. They realized that the main obstacles are psychological. Human beings think and project themselves into the future using the same part of the brain they use when they think about a stranger. A new study found a way of bypassing this obstacle: the progression of age using a virtual snapshot of the future that may help motivate people to save for the future.

The researchers¹¹ asked university-age people to take part in a study. Thanks to technology, the participants used immersion systems to interact with realistic computer-generated representations of their future selves. Some of these participants were able to see an older version of themselves.

The participants then took a test and answered financial questions, and the results showed that the study participants who had interacted with their virtual future self showed an increased tendency to allocate more financial resources to the future and to accept monetary rewards later, rather than immediately. This is an example of the type of scientific experiments that could help combat status quo bias.

Another more recent study¹² on the same future-projection phenomenon helped students in a pre-university preparatory course. After an experiment using the same age-progression phenomenon, the students who took the tests got better grades and showed greater confidence in their capacity in these subjects.

One of the conclusions is that this method can improve financial literacy, increase interest in the topic and, ultimately, round out traditional teaching in financial knowledge. This is one example and a few studies, but there are many more, so it is important to keep our eyes open for technological developments—now or in the near future—that may be able to help us with various aspects of our profession.

4 <https://en.wikipedia.org/wiki/Thinking_Fast_and_Slow>.

5 <<http://www.psychomedia.qc.ca/lexique/definition/heuristique>>.

6 <<https://www.psychomedia.qc.ca/psychologie/biais-cognitifs>>.

7 William SAMUELSON et Richard ZECKHAUSER, "Status Quo Bias in Decision making", (1988) 1 *Journal of Risk and Uncertainty* 7-59.

8 <[Aversion pour la perte — Wikipédia \(wikipedia.org\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Aversion_pour_la_perte)>.

9 <<https://www.psychomedia.qc.ca/psychologie/biais-cognitifs>>.

10 <<https://www.shortcogs.com/biais/biais-de-proximite>>.

11 <[hershfield-jmr-saving-behavior.pdf \(stanforddv.com\)](https://www.stanforddv.com/pdf/hershfield-jmr-saving-behavior.pdf)>.

12 Tamara SIMS, Sarah RAPOSO, Jeremy N. BAIENSON and Laura L. CARSTENSEN, "The future is now: Age-progressed images motivate community college students to prepare for their financial futures", (2020) 26:4 *Journal of Experimental Psychology: Applied* 593-603.

lacible

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845

www.iqpf.org

