



Préparez les clients à la retraite en pleine pandémie

Les Portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie offrent une solution gérée permettant d'améliorer l'expérience de placement.

PAR: CANADA VIE – MAI 19, 2021

LA PANDÉMIE MONDIALE A ENTRAÎNÉ UNE IMPORTANTE volatilité des marchés et a eu une incidence sur les plans de retraite de nombreux clients.

En fait, selon un sondage de la Canada Vie, environ un quart des clients qui possèdent moins de 500 000 \$ en actifs à investir pensent retarder leur retraite en raison de la COVID-19. De plus, dans ce groupe, environ 15 % des clients pourraient réduire leurs attentes concernant leur style de vie à la retraite.

« Vous allez être soit le conseiller principal qui aide ses clients à gérer leurs actifs consolidés, soit l'un des conseillers que les clients quittent. »



— Paul Orlander, vice-président exécutif, Client individuel, Canada Vie

« Nous avons tous été témoins de l'incertitude économique, de l'extrême volatilité des marchés et de l'importante reprise, dit Paul Orlander, vice-président exécutif, Client individuel, Canada Vie. Les conseillers doivent aider les clients à considérer leurs portefeuilles sous un angle nouveau et différent. Ils doivent protéger les clients contre l'imprévu tout en les aidant malgré tout à atteindre leurs objectifs. »

Les conseillers doivent aussi être prêts à composer avec un contexte de retraite en évolution.

Selon Paul Orlander, certains clients peuvent être en retard sur le plan financier. Par exemple, ils peuvent avoir acheté une maison, s'être mariés, ou avoir eu des enfants plus tard dans la vie. « Ils

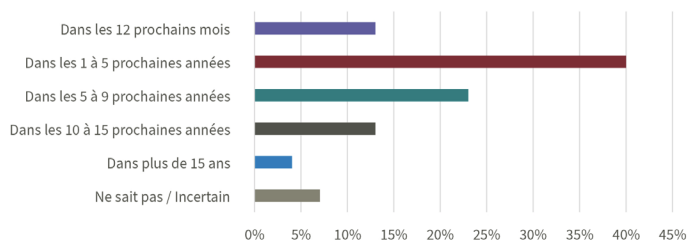
devront probablement travailler plus longtemps afin de soutenir financièrement leurs enfants adultes qui resteront à la maison plus longtemps. Cela raccourcit la durée de leurs temps libres. »

En même temps, un nombre croissant de clients de plus de 60 ans peuvent avoir des familles et des finances compliquées, d'après Paul Orlander. Ainsi, ils peuvent avoir traversé un divorce ou prendre soin de parents âgés.

Il y a également le type plus traditionnel de retraités, remarque-t-il. Ces clients sont à l'aise sur le plan financier, ils passent du temps avec leur famille et sont actifs.

Toutefois, nous nous attendons à ce que ce groupe sans soucis financiers diminue avec le temps, poursuit-il : « Les conseillers doivent être prêts à tenir des conversations très différentes sur la préparation à la retraite. »

Quand vos clients prendront-ils leur retraite ?



Source: Canada Life, Journey to Retirement

La solution

La pandémie ainsi que l'évolution du contexte de la retraite ont également entraîné une augmentation de l'aversion pour les pertes, soit la tendance des investisseurs à préférer éviter les pertes plutôt que de faire des gains.

« L'un des problèmes de l'aversion pour les pertes est qu'elle peut mener les investisseurs à se comporter de façon sous-optimale, dit Paul Orlander. Les conseillers peuvent aider les investisseurs à se concentrer sur le long terme et à avoir confiance en leur plan financier, et ce, malgré la volatilité des marchés. »

Les Portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie constituent une option.

« Ces portefeuilles sont conçus comme une solution de fonds unique judicieusement pensée pour équilibrer le risque et le rendement, et contribuer à contrôler en partie le risque de perte », affirme Ian Filderman, vice-président, Développement des produits, Solutions de gestion du patrimoine, Canada Vie.

Selon lui, les gestionnaires de portefeuille utilisent quatre différents leviers de gestion du risque pour aider à composer avec la volatilité de ces portefeuilles.

- 1 Fonds de réduction du risque Canada Vie :** ce fonds emploie une stratégie de collar d'options, qui utilise des instruments dérivés pour réduire la volatilité des actions. Cette stratégie agit comme le mécanisme central de défense du portefeuille. Elle se concentre sur l'achat d'options de vente et la vente d'options d'achat, créant ainsi une limite supérieure et une limite inférieure aux rendements des actions. En général, les rendements des actions ont tendance à fluctuer à l'intérieur de cette fourchette protégée, ce qui réduit le risque de fluctuations extrêmes des marchés.
- 2 Exposition aux actions mondiales :** l'exposition aux actions est principalement axée sur des stratégies à faible volatilité qui ont tendance à se concentrer sur les entreprises de qualité supérieure ayant le potentiel d'offrir de meilleurs rendements ajustés au risque que les marchés.
- 3 Fonds tactique d'actions mondiales Canada Vie :** cette stratégie consiste à suivre les signaux haussiers ou baissiers du marché. Elle ajuste l'exposition aux actions en conséquence, en réduisant le montant investi dans les actions et en augmentant le montant des liquidités lorsque la perspective d'une chute des marchés boursiers est plus grande.
- 4 Les alternatifs liquides :** ils sont accessibles par l'intermédiaire d'un fonds multi stratégie à rendement absolu, qui cherche à offrir un rendement positif absolu, indépendamment de la conjoncture du marché. Il peut fournir au portefeuille des avantages supplémentaires en matière de diversification grâce à des sources de rendement non corrélées.

« Les Portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie dépassent la diversification traditionnelle que l'on observe en général dans la plupart des fonds équilibrés. »



Il existe trois différents Portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie. Chaque portefeuille est conçu pour offrir un niveau différent de croissance et de gestion du risque; ainsi, les conseillers peuvent fournir à chaque client une solution fondée sur sa propre tolérance au risque, selon Ian Filderman.

- **Portefeuille de revenu prudent :** composé à 60 % de titres à revenu fixe, à 35 % d'actions et à 5 % d'actifs alternatifs, ce portefeuille peut convenir aux clients qui cherchent une protection contre les reculs des marchés et un potentiel de croissance plus modeste.
- **Portefeuille équilibré :** composé à 40 % de titres à revenu fixe, à 55 % d'actions et à 5 % d'actifs alternatifs, ce portefeuille peut convenir aux clients qui recherchent un équilibre entre le risque et le rendement.

Plus de
90 %

des clients de **65 ans ou plus** vont consolider leurs actifs avec l'aide d'un seul conseiller au cours des **cinq prochaines années**.

Source: Canada Vie

■ **Portefeuille de croissance :** composé à 20 % de titres à revenu fixe, à 75 % d'actions et à 5 % d'actifs alternatifs, ce portefeuille peut convenir aux clients qui recherchent un potentiel de croissance supérieur et qui veulent prendre davantage de risque tout en conservant une certaine protection contre les reculs des marchés.

« Ces portefeuilles allient des stratégies de gestion du risque, des placements traditionnels et des placements non traditionnels, et une équipe primée de professionnels compétents et expérimentés qui gèrent quotidiennement les placements, et suivent et ajustent le portefeuille selon une solution de portefeuille unique », dit Ian Filderman.

« Les Portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie dépassent la diversification traditionnelle que l'on observe en général dans la plupart des fonds équilibrés. Les techniques de gestion du risque utilisées sont conçues pour contribuer à rendre l'expérience de placement plus harmonieuse », poursuit-il.

Paul Orlander ajoute : « Les clients cherchent à se simplifier la vie en plaçant une plus grande part de leurs actifs financiers à un seul endroit. Vous serez soit le conseiller principal qui aide ses clients à gérer leurs actifs consolidés, soit l'un des conseillers que les clients quittent. C'est donc pour les conseillers une occasion importante de progresser et de soutenir activement les clients dans leur préparation à la retraite. »

3 façons d'aider les préretraités

1 Ayez un plan

Un plan financier constitue une première étape importante. Quand les investisseurs voient que leurs finances sont organisées suivant une direction précise, la possibilité de manquer d'argent à la retraite les inquiète moins.

2 Veillez à la transparence

Maintenez une bonne communication. Si vous conseillez un couple, assurez-vous que chacun d'eux est sur la même longueur d'onde. Les conseillers devraient également comprendre les attentes de leurs clients.

3 Expliquez les placements

Donnez à vos clients des informations sur les types de titres dans lesquels ils investissent. Aidez-les à comprendre la conception de ces titres et les raisons pour lesquelles ceux-ci conviennent à leurs objectifs particuliers.

Source: Paul Orlander, vice-président exécutif, Client individuel, Canada Vie

Les portefeuilles gérés en fonction du risque Canada Vie peuvent être offerts par l'intermédiaire d'une police de fonds distincts établie par la Canada Vie ou en tant que fonds commun de placement géré par Gestion de placements Canada Vie limitée et distribué exclusivement par l'entremise des Services d'investissement Quadrus ltée. Toute décision de placement doit être prise après mûre réflexion. Vous trouverez d'importants renseignements sur les fonds communs de placement dans l'Aperçu du fonds. Nous vous invitons à le lire attentivement avant d'investir. Les placements dans des fonds communs de placement peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment, et le rendement passé n'est pas indicatif du rendement dans l'avenir. Une description des principales caractéristiques de la police de fonds distincts est présentée dans la notice explicative. Tout montant affecté à un fonds distinct est investi aux risques du propriétaire de la police et sa valeur peut augmenter ou diminuer.

Canada Vie et le symbole social sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie.