



# Prêts REER et investissement : stratégies pour la constitution d'un patrimoine

Fonds de placement garanti RBC

À L'USAGE DU CONSEILLER SEULEMENT



Assurances

# Stratégies de prêts REER et investissement pour la constitution du patrimoine de vos clients

La plupart d'entre nous sommes d'accord que le REER est le meilleur point de départ pour épargner en vue de la retraite. Nous souhaitons aider votre client à atteindre plus rapidement ses objectifs de retraite et à tirer le maximum de ses placements.

Lorsque l'on tire parti de tout ce qu'il offre, le REER peut être un puissant outil de constitution de patrimoine et permettre à votre client d'alléger son fardeau fiscal annuel tout en augmentant la valeur de ses placements. Un prêt REER peut aider le client à épargner pour la retraite et se constituer un patrimoine pour l'avenir. Si votre client a atteint son plafond de cotisation à un REER, un prêt investissement peut être aussi une bonne stratégie.

## Vos clients devraient-ils emprunter pour cotiser à un REER ?

Faites comprendre à vos clients qu'ils devraient toujours verser la cotisation maximale permise à un REER. Pour ce faire, certains devront emprunter.

Il est important d'expliquer aux clients que même si l'intérêt du prêt n'est pas déductible aux fins de l'impôt, l'économie d'impôt réalisée grâce à la cotisation au REER ainsi que sur le revenu de placement du REER sera habituellement plus élevée que l'intérêt qu'ils devront payer. En outre, ils pourront utiliser leur remboursement d'impôt, le cas échéant, pour rembourser une partie du prêt.

Il est recommandé de rencontrer le client chaque année pour faire le point sur sa situation financière, en tenant compte notamment du coût d'emprunt des fonds.

## Prêts REER – prêt de rattrapage ou prêt complémentaire ?

Un bon moyen pour vos clients d'utiliser tous leurs droits de cotisation à un REER consiste à obtenir un prêt REER. Il y a deux moyens d'atteindre cet objectif et c'est à vous qu'il incombe de conseiller votre client pour l'aider à choisir la stratégie qui convient à sa situation.

### Prêt pour cotisations complémentaires

Si votre client a 15 000 \$ en droits de cotisation inutilisés dans son REER, mais qu'il ne dispose que de 10 000 \$ à investir, dites-lui qu'il peut emprunter la différence de 5 000 \$ afin de compléter sa cotisation. Vous l'aidez ainsi à

profiter au maximum de son plafond de cotisation. S'il reçoit un remboursement d'impôt, le client pourra s'en servir pour rembourser en tout ou en partie le prêt obtenu.

### Prêt de rattrapage

Le client qui n'a pas pu verser la cotisation maximale à un REER depuis un certain nombre d'années pourrait demander un prêt plus élevé afin de rattraper le temps perdu. Si le client a 30 000 \$ en droits de cotisation inutilisés et qu'il obtient un prêt de rattrapage du même montant, et si son taux d'imposition est de 50 % et qu'il ne doit aucun impôt sur le revenu, il pourra utiliser le remboursement d'impôt de 15 000 \$ pour rembourser une partie du prêt. Il remboursera le solde de 15 000 \$ en quelques années à un taux d'intérêt qui sera très probablement le taux préférentiel plus un taux concurrentiel.

### Avez-vous des clients qui

- ont des droits de cotisation à un REER non utilisés ;
- ont un revenu assez élevé ;
- ont un emploi stable ;
- n'ont qu'une petite dette ou ont commencé à la rembourser ;
- ont de bonnes rentrées d'argent ;
- s'inquiètent des impôts qu'ils doivent payer ?

Ces clients pourraient être de bons candidats pour les prêts REER.



### Avez-vous des clients qui ont utilisé tous leurs droits de cotisation à un REER ?

Si c'est le cas, ils pourraient être de bons candidats pour un prêt investissement. Grâce à ce type de prêt, votre client peut emprunter des fonds pour investir dans un compte non enregistré. C'est un excellent moyen de faire croître l'épargne déposée dans des comptes non enregistrés et possiblement de réduire le fardeau fiscal.

Les prêts investissement ne conviennent pas à tous, mais ils constituent une stratégie très efficace. Cette stratégie n'est pas réservée aux clients fortunés ; en fait, certains l'utilisent justement pour bâtir leur fortune.

### Avez-vous des clients qui

- ont une forte tolérance au risque ;
- n'ont pas de soucis financiers ;
- recherchent et mettent en œuvre des stratégies avantageuses du point de vue fiscal ;
- ont un horizon de placement d'au moins 10 ans ;
- ont peu ou pas de dettes déductibles du revenu imposable ;
- ont de bonnes rentrées d'argent ;
- ont utilisé tous leurs droits de cotisation à leurs REER ?

Ces clients pourraient être de bons candidats pour les prêts investissement.



## Options de placement des Fonds de placement garanti RBC

En investissant dans des Fonds de placement garanti RBC® (FPG RBC), vos clients s'offrent la tranquillité de savoir que leurs économies durement gagnées sont protégées par la garantie du capital.

Pour vous aider à faire en sorte que vos clients atteignent leurs objectifs de placement, la Compagnie d'assurance vie RBC a choisi, pour sa gamme de fonds distincts, 26 fonds communs de placement sous-jacents et quatre portefeuilles de premier choix de RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. Ces produits sont adaptés aux niveaux de tolérance au risque et aux objectifs de placement de différents types de clients.

À l'aide des fonds obtenus d'un prêt, vos clients ont la possibilité d'investir dans toute la gamme des FPG RBC. Pour de plus amples renseignements sur les prêts à effet de levier, veuillez consulter les documents promotionnels disponibles sur le Centre des ressources.

L'épargnant qui a l'intention d'emprunter pour acheter des fonds de placement doit savoir qu'un achat financé au moyen d'un emprunt comporte plus de risques qu'un achat au comptant. Le degré de risque afférent à un achat sur prêt varie en fonction de la situation personnelle de l'acheteur et des fonds de placement souscrits.

## Faites profiter vos clients des avantages d'un programme de prêt

Lors de vos entretiens avec vos clients, montrez-leur comment un programme de prêt peut être un outil des plus efficaces pour se bâtir un patrimoine dans le cadre d'une stratégie de REER. Aidez vos clients à atteindre leurs objectifs de retraite plus rapidement par l'utilisation de tous leurs droits de cotisation à un REER. Montrez-leur aussi comment accumuler encore plus de capital même s'ils ont atteint leur plafond de cotisation à leur REER.

## Pour en savoir plus, appelez dès aujourd'hui

Appelez votre conseiller commercial :

AGD – 1 866 235-4332

OCRCVM/ACCFM – 1 888 770-2586, option 3



Assurances

**Le contenu de ce document est fourni à titre indicatif seulement. Il ne devrait pas être interprété comme des conseils en matière de finances, de placements, de fiscalité ou autre. Les clients doivent obtenir l'avis d'un conseiller indépendant. Toute somme affectée à un fonds distinct est investie aux risques du titulaire du contrat et sa valeur peut augmenter ou diminuer.**

Les Fonds de placement garanti RBC sont des contrats de rente individuels à capital variable, appelés fonds distincts. La Compagnie d'assurance vie RBC est l'émettrice exclusive de ces contrats et la garante de toutes les garanties qui y sont stipulées. Les fonds communs de placement sous-jacents et les portefeuilles offerts dans le cadre de ces contrats sont gérés par RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. Lorsque les clients déposent de l'argent dans un contrat de Fonds de placement garanti RBC, ils n'achètent pas des parts des fonds communs ou des portefeuilles de RBC Gestion mondiale d'actifs Inc. et, par conséquent, ils ne possèdent ni les droits ni les privilèges détenus par les porteurs de parts de ces fonds. Les détails sur le contrat applicable figurent dans la notice explicative et le contrat des FPG RBC à l'adresse [www.rbcassurances.com/fondsdistincts](http://www.rbcassurances.com/fondsdistincts).