

Le bulletin Espace D



Desjardins
Caisse populaire de La Prairie

Des conseils stratégiques pour des épargnants avisés

Été 2014

AVEZ-VOUS FAIT VOTRE MÉNAGE DU PRINTEMPS DANS VOS FINANCES?



Angela Iermieri, planificatrice financière et représentante en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc., au Mouvement Desjardins, dresse la liste des points à dépoussiérer.

HOP-ÉP@RGNE

VOTRE NOUVEL OUTIL D'ÉPARGNE INSTANTANÉE DANS
L'APPLICATION DES SERVICES MOBILES DESJARDINS.



Desjardins

Coopérer pour créer l'avenir

1. RÉÉVALUER SA STRATÉGIE DE PLACEMENT

Assurez-vous que votre stratégie tient toujours la route. C'est l'occasion d'avoir une conversation avec son conseiller financier, en personne ou au téléphone, pour faire part des changements survenus dans votre vie personnelle ou financière, comme un nouvel emploi, l'arrivée d'un enfant, une retraite anticipée, une maladie, une séparation... Votre conseiller ne veut pas connaître toute votre vie, mais certains événements peuvent influencer votre stratégie de placement.



Angela Iermieri, planificatrice financière et représentante en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.

normal de se poser des questions si le rendement diminue et il est important d'appeler son conseiller pour se faire expliquer

la situation. Toutefois, il ne faut pas remettre en question sa stratégie et se mettre à vouloir tout changer parce que le rendement est moins bon 3 mois de suite. Il faut penser à long terme et s'assurer que le portefeuille correspond toujours aux objectifs fixés.

2. COMPRENDRE SES INVESTISSEMENTS

Trop souvent, les investisseurs regardent seulement le rendement. Si ça va mal, tout de suite, ils pensent que leur stratégie n'est pas la bonne ou que leur conseiller ne leur a pas suggéré les bons produits... Ça se pourrait, mais il est aussi fort possible que la situation soit normale dans le contexte. Si un investisseur comprend bien dans quoi il investit et que la répartition de son actif concorde avec son profil d'investisseur, il ne devrait pas s'arrêter juste au rendement.

4. RÉÉQUILIBRER SON PORTEFEUILLE

Pour les investisseurs qui transigent des titres et des fonds à la pièce de façon autonome, il est possible qu'à la fin de l'année, avec les fluctuations du marché, le profil ne soit plus respecté. Il est donc important de faire un rééquilibrage annuel de son portefeuille. Les investisseurs qui ont des solutions clés en main n'ont pas à le faire puisque les gestionnaires de fonds s'assurent que le profil de leur client est toujours respecté.

TROIS CRITÈRES INFLUENCENT LA STRATÉGIE DE PLACEMENT : L'OBJECTIF, LA TOLÉRANCE AU RISQUE ET L'HORIZON DE PLACEMENT.

3. POSER DES QUESTIONS

Je conseille aux gens de regarder leur relevé trimestriel, non pas pour en faire une analyse détaillée, mais pour savoir ce qui s'est passé. C'est

Trois critères influencent la stratégie de placement : l'objectif, la tolérance au risque et l'horizon de placement. À moins qu'un événement de vie survienne, le profil d'investisseur change peu. Toutefois, chaque année, il est essentiel de revoir nos objectifs, le rendement espéré et la répartition de l'actif afin de savoir si notre portefeuille correspond toujours à nos attentes.

TANT QU'À ÊTRE DANS LE MÉNAGE... POURQUOI NE PAS :

- vérifier la pertinence de votre forfait de frais de services.
- vérifier la pertinence de vos souscriptions d'assurance.
- conserver les déclarations de revenus des 7 dernières années.
- conserver les relevés de comptes de fin d'année des 2 dernières années ou s'inscrire au relevé électronique où les archives sont conservées.

ASSURANCES: AVOIR LA BONNE PROTECTION AU BON MOMENT

Marie-Christine Daignault | Mouvement Desjardins

« Dès que survient un changement dans notre vie, il est pertinent de revoir si notre couverture d'assurance correspond toujours à nos besoins parce que la meilleure assurance est toujours celle qui est en vigueur le jour où se produit un imprévu », explique Yan Lynch-Labbé*, conseiller en développement, Caissassurance pour les particuliers au Mouvement Desjardins.



Une bonne analyse de ses besoins aidera à prendre les bonnes protections, celles qui aideront à faire face à ses engagements financiers en cas de décès ou de maladie.

Analyser ses besoins réels

Seul ou accompagné d'un conseiller en sécurité financière, la première étape consiste à faire une analyse de ses couvertures actuelles. Il faut rassembler toutes les informations pertinentes afin d'avoir un portrait exact de ses couvertures et des paiements qui y sont associés. « Au bout du compte, l'objectif est d'avoir la bonne protection au bon moment », souligne Yan Lynch-Labbé.

À regarder :

- Retraits bancaires liés aux paiements d'assurance
- Toutes les couvertures d'assurance
- Livret d'assurance collective
- Relevé de paie pour déterminer le coût de son assurance collective

*Employé de Desjardins Sécurité financière, cabinet de services financiers

À éviter :

- S'éparpiller : pour chaque police d'assurance, il y a des frais de contrat.
- Ajouter des couvertures au fil des ans sans analyser leur pertinence.

Êtes-vous trop assuré ?

« Plusieurs le croient, mais, dans les faits, les gens sont plus souvent mal protégés que trop

protégés, remarque le conseiller en développement. Une bonne analyse de ses besoins aidera à prendre les bonnes protections, celles qui aideront à faire face à ses engagements financiers en cas de décès ou de maladie. »

L'idéal est de commencer par analyser sa situation : connaître ses besoins, s'informer sur les protections adéquates, tenir compte de son budget et, en dernier lieu, choisir le bon produit.

DES BESOINS ADAPTÉS À CHAQUE PÉRIODE DE LA VIE

L'IDÉAL EST DE COMMENCER PAR ANALYSER SA SITUATION : CONNAÎTRE SES BESOINS, S'INFORMER SUR LES PROTECTIONS ADÉQUATES, REGARDER SON BUDGET ET CHOISIR LE BON PRODUIT.



AU CŒUR DE LA VIE ACTIVE

C'est à cette étape que les besoins d'assurance sont les plus grands. Paradoxalement, c'est aussi à cette période que les liquidités sont les moins disponibles. « C'est pour cette raison qu'il existe une variété de produits d'assurances accessibles à toutes les bourses pour répondre aux principaux besoins. »

Principaux besoins :

- Protection du revenu : protection du salaire
- Protection de l'hypothèque : protection de l'emprunt hypothécaire
- Maintien du niveau de vie : protection en cas de décès, de maladie grave (pour le couple, les enfants, mais aussi parfois les parents)



À L'APPROCHE DE LA RETRAITE

Le dernier sprint avant la retraite est le bon moment de penser à l'avenir. Prévoir les dates d'échéance de ses protections, penser à ajouter des couvertures permanentes, si ce n'est pas déjà fait.

Principaux besoins :

- Protection du revenu : salaire
- Protection de l'hypothèque : emprunt hypothécaire
- Maintien du niveau de vie : protection en cas de décès, de maladie grave, de perte d'autonomie



À LA RETRAITE

Les besoins sont alors en décroissance. « Ce que nous voyons le plus souvent à cette étape de la vie, ce sont des gens qui ont une volonté de laisser un héritage à leurs enfants ou leurs petits-enfants, remarque Yan Lynch-Labbé. L'assurance peut s'avérer un levier intéressant, il s'agit plutôt d'une stratégie que d'un besoin de base. » L'important est d'avoir un minimum d'assurance permanente pour payer les besoins primaires : frais funéraires, impôts, legs, etc.

Principaux besoins :

- Maintien du niveau de vie : protection en cas de perte d'autonomie