



Nous avons également travaillé pour vous offrir d'autres types d'avantages. Ainsi, nous avons pu vous obtenir un prix réduit pour assister à la coupe Rogers, des rabais à la librairie Coop HEC Montréal et plus récemment, l'opportunité d'élargir votre clientèle grâce à Commodus. Le plus récent ajout aux avantages de nos membres: ceux-ci peuvent se procurer une protection d'assurance invalidité auprès de la compagnie Canada-Vie avec un escompte exclusif de 20%.

Pour la période d'adhésion en cours, le coût des activités de formation en planification financière personnelle intégrée (PFPI) a été réduit de 10\$ pour les membres. De plus, chaque personne qui sera membre pour la période 2008-2009 recevra un **exemplaire gratuit de La Collection de l'IQPF** à l'automne 2008!

La relève

En 2006 et 2007, nous avons accueilli plus de 250 nouveaux diplômés. En 2008, pour répondre aux demandes de l'industrie financière, nous donnerons deux sessions du Cours de formation professionnelle (CFP) de l'IQPF. La première est déjà terminée: l'examen est prévu pour le 28 juin prochain. La seconde session aura lieu cet automne, et l'examen, en décembre.

Comme vous avez pu le lire, mes deux années à la présidence de l'IQPF ont été bien remplies. Évidemment, je n'ai pas fait tout cela tout seul! Avant de quitter, je tiens donc à remercier les bénévoles, les membres des comités, les délégués régionaux, nos professeurs, les membres du conseil d'administration et les employés permanents de l'IQPF, qui ont tous contribué à ces deux années exceptionnelles. ●

Gilles Sinclair, FICB, Pl. Fin.
Président de l'IQPF

ASSURANCE



Denis Preston

M.A.P., M.F.A., G.P.A., ADM.A., PL. FIN.
Consultant en gestion des risques

LE CAPITAL HUMAIN

Xavier et Sarah débutent leur carrière. En matière de gestion des risques, leur grande priorité devrait être de vérifier si leur assurance invalidité collective comble leurs besoins.

Les conséquences financières d'une invalidité dépendent de la nature, de l'ampleur et de la durée de celle-ci. Si un accident ou une maladie entraîne une invalidité totale et permanente, les conséquences financières sont généralement plus importantes que celles d'un décès. Car si certaines dépenses disparaissent avec le défunt, la personne invalide a toujours besoin de nourriture et de vêtements, de soins personnels, etc. Dans certains cas, les dépenses peuvent même augmenter à la suite d'une invalidité.

Leur protection d'assurance invalidité et perte de revenu devrait donc être suffisamment élevée pour que si l'un d'entre eux, ou les deux, devenait invalide, ils puissent conserver leur niveau de vie.

Malheureusement, beaucoup de gens négligent cet aspect de leur planification financière. Pourtant, ils assurent leur maison et leurs autres biens personnels. Ceci s'explique, en partie, par le fait qu'ils ont payé pour acheter leur maison et leurs autres biens, ils en connaissent donc la valeur.

Par contre, ils n'ont aucune idée de la valeur de leur capital humain: leur capacité à produire un revenu à chaque année. Nous pouvons les aider à réaliser que leur actif le plus important est eux-mêmes et qu'il est très important de bien l'assurer. Le tableau suivant illustre la valeur du capital humain de Xavier et de Sarah.

Étude de cas

	Xavier	Sarah
Revenu brut	70 000 \$	30 000 \$
Impôts	21 000 \$	5 500 \$
Revenu net	49 000 \$	24 500 \$
Indexation selon la croissance prévue de l'inflation	3 %	3 %
Nombre d'années avant l'âge prévu de la retraite	37	37
Taux de rendement après impôts	3 %	3 %
Taux d'actualisation ajusté (1,03/1,03) - 1	0 %	0 %
Capital nécessaire pour acheter une rente indexée de 3 %	1 813 000 \$	906 500 \$
Capital nécessaire pour acheter une rente non indexée	1 118 780 \$	559 390 \$
Valeur de l'option «indexation des prestations»	694 220 \$	347 110 \$

La valeur du capital humain¹ est l'équivalent de la valeur actualisée de l'ensemble de leurs futurs revenus. Autrement dit, c'est l'équivalent d'une rente qui leur verserait à chaque année leur revenu. Dans le cas de Xavier, 1 118 780 \$² placés à 3 % après impôts procureraient une rente annuelle (en début de période) de 49 000 \$ après impôts. Mais puisque le revenu de Xavier augmente dans le temps, il est nécessaire d'indexer le montant qui est versé annuellement. Pour que celui-ci soit indexé de 3 % à chaque année, il faut alors 1 813 000 \$. La différence entre ces deux montants, soit 694 220 \$, est la *valeur* de l'option «indexation des prestations». Il est donc très important de vérifier si leur assurance invalidité actuelle leur procure cette protection.

Il existe une méthode empirique pour calculer rapidement la valeur actualisée de production du capital humain. Il suffit de multiplier le revenu annuel (après impôts) par le nombre d'années avant la retraite.

¹ Voir, entre autres, les travaux de Theodore W. Schultz, prix Nobel d'économie de 1979.

² En utilisant une calculatrice financière en mode début, il suffit d'entrer les données suivantes: la valeur future (FV) = 0 \$; le taux d'actualisation (i) = 3 %; le nombre de périodes (N) = 37; le revenu à combler (PMT) = 49 000 \$; alors nous obtenons la valeur présente (CPT & PV) = 1 118 780 \$. Pour tenir compte de l'indexation des prestations, il suffit d'ajuster le taux d'actualisation (i) = 0 % et de faire CPT & PV pour obtenir 1 813 000 \$. Le taux d'actualisation est obtenu à l'aide de la formule suivante: $\{(1 + \text{le taux de rendement}) / (1 + \text{le taux d'indexation})\} - 1$.

Pour Xavier, nous obtenons 49 000 \$ fois 37, soit 1 813 000 \$. Cette règle est valable si le taux d'indexation est égal au taux de rendement après impôts.

La valeur du capital humain de Xavier ou de Sarah est de loin supérieure à la valeur de leur maison. En leur communiquant ces valeurs, cela devrait leur permettre de réfléchir à la manière de prioriser leurs objectifs en matière de gestion des risques.

Malheureusement, les compagnies d'assurance hésitent à assurer la totalité du capital humain. Elles veulent plutôt que l'assuré ait un incitatif à retourner au travail, et c'est la raison de l'existence des barèmes de montant de protection maximale en assurance invalidité.

Si, après avoir vérifié leur protection actuelle au travail, il s'avère que cette protection est insuffisante pour qu'ils puissent maintenir leur niveau de vie et leurs épargnes pour leur retraite, vous pouvez recommander:

1. Une assurance invalidité supplémentaire;
2. Une assurance épargne-retraite en cas d'invalidité;
3. Une assurance invalidité emprunt lorsque vos clients ont des dettes.

Il ne faut pas oublier que les prestations d'assurance invalidité cessent généralement à 65 ans. Il est donc important de prévoir un capital retraite (enregistré ou non) qui permettra à l'invalidé de maintenir son niveau de vie après cet âge, d'où l'utilité de l'assurance épargne-retraite. Cette assurance verse, en cas d'invalidité totale, un montant dans un compte en fiducie qui sera disponible à 65 ans.

L'évaluation des besoins de Sarah et Xavier devrait aussi tenir compte des éléments suivants:

- Les prestations de leur assurance collective sont-elles imposables? Si oui, c'est le revenu avant impôts (brut) généré par l'assuré qu'il faut assurer. Sinon, c'est le revenu après impôts (net) qu'il faut assurer.
- S'il y avait un régime de retraite à leur travail, est-ce que leurs cotisations et celles de leur employeur seront exonérées s'ils devenaient invalides? Autrement dit, est-ce que leurs crédits de rentes continuent de s'accumuler comme s'ils avaient continué à travailler?
- Quel est leur délai de carence? Leur fonds d'urgence leur permettrait-il de maintenir leur niveau de vie en attendant que les prestations soient versées? ●