

*Le temps presse*

**Il est urgent de consolider  
le système de retraite privé au Canada**



## *Table des matières*

- 3 Sommaire
- 10 Introduction
- 12 Les Canadiens assument plus de responsabilités liées à la retraite
- 22 La majorité des quasi-retraités ne sont pas financièrement prêts
- 32 Comblers les lacunes de préparation à la retraite
- 48 Avantages pour les ménages et les institutions financières
- 53 Conclusion

# Sommaire

Le niveau de préparation à la retraite a toujours constitué un problème pour les Canadiens, et ceux qui s'apprêtent à quitter la vie active doivent surmonter des obstacles plus importants que jamais. Le système de pensions public du Canada a été constamment bonifié et fait encore bonne figure à l'échelle mondiale, mais la baisse de la participation aux régimes de retraite du secteur privé et la stagnation des taux d'épargne des ménages font que les Canadiens sont maintenant exposés à plus de risques liés à la retraite que les générations précédentes.

Cette situation se complique par la présence de facteurs qui augmentent le montant des fonds requis à la retraite. L'accroissement de la longévité, l'augmentation de l'endettement des aînés et la hausse des coûts des soins, par exemple, peuvent vite épuiser les économies prévues pour la retraite. En outre, le Canada fait face à une vague historique de départs à la retraite : la majorité des bébé-boumeurs – dont le nombre même a bouleversé la société à mesure que leurs besoins évoluaient (écoles, main-d'œuvre, garderies, etc.) – approchent de la retraite. Cette situation est d'autant plus aggravée par le fait que plusieurs parents s'apprêtant à prendre leur retraite soutiennent ou ont soutenu financièrement leurs enfants adultes, retardant ainsi leur préparation financière personnelle, le remboursement de leurs dettes et leur départ à la retraite.

En prévision de ces changements, le Canada a consacré beaucoup d'énergie et de ressources à la consolidation des composantes publiques du système de revenu de retraite – Régime de pensions du Canada (RPC), Sécurité de la vieillesse (SV), Supplément de revenu garanti (SRG), etc. –, mais a relativement peu investi dans les

composantes privées, comme les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) et les régimes de retraite privés. Le moment est venu de cibler les risques associés aux composantes privées de notre système, qui ont évolué au fil du temps et qui, si elles ne sont pas consolidées, éroderont la capacité de nombreux Canadiens à profiter de leur retraite et mineront leur confiance dans le système de revenu de retraite en général. Nous devons également agir pour atténuer les risques associés à l'augmentation des soins dont auraient besoin les personnes pendant leur retraite.

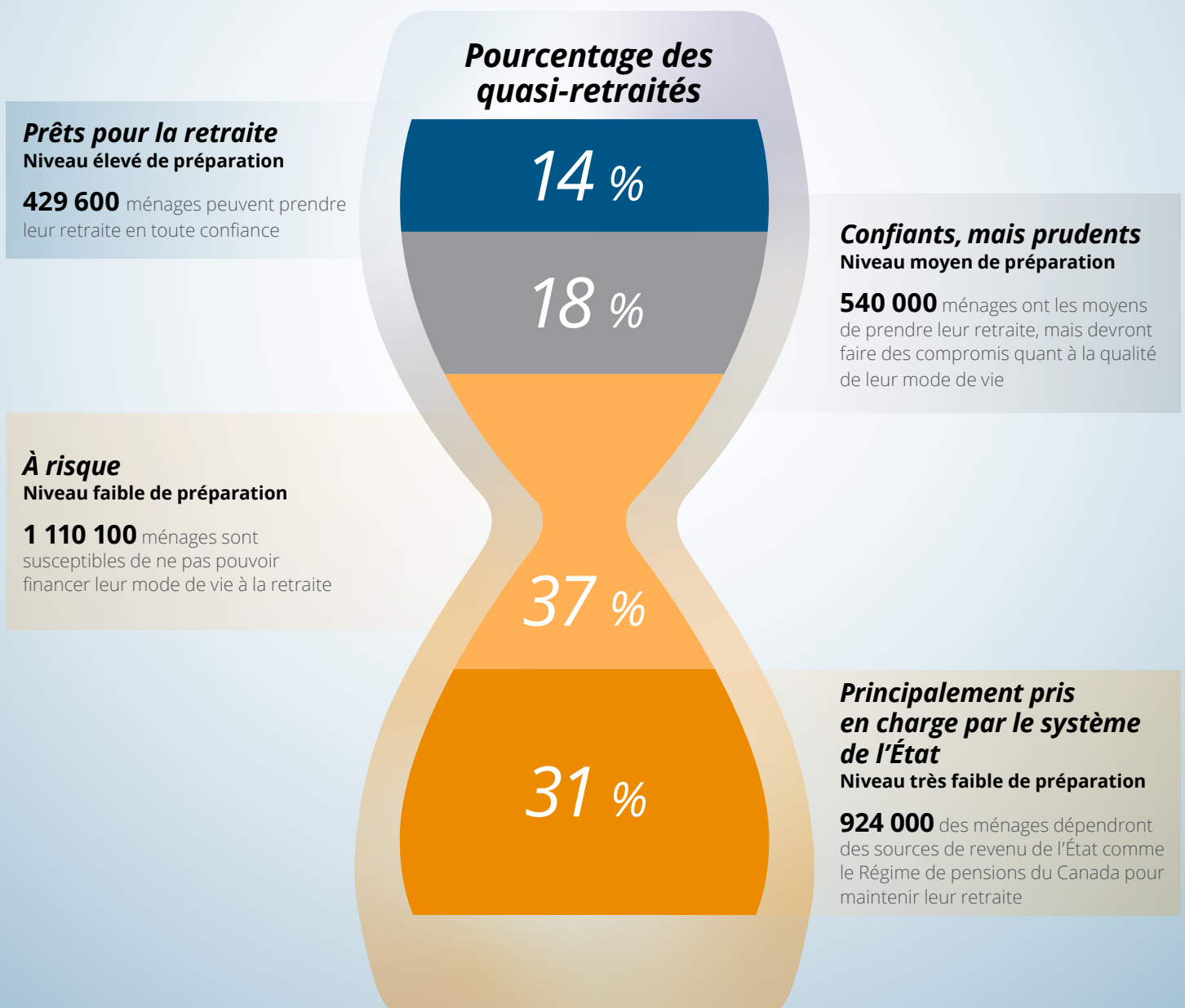
Deloitte a mené des analyses approfondies afin de connaître la gravité de la situation et de découvrir quelles mesures le secteur des services financiers peut prendre pour remédier au fait qu'un si grand nombre de personnes ne sont pas prêtes financièrement pour la retraite. Les conclusions de notre étude portant sur près de 4 000 ménages dont les membres sont quasi-retraités âgés de 55 à 64 ans ou retraités sont révélatrices. Nous avons en effet découvert que **55 % des ménages de quasi-retraités devront faire des compromis quant à leur mode de vie pour éviter de survivre à leurs économies**. Il s'agit des Canadiens à revenu moyen, qui se situent entre le groupe soutenu par l'État et les ménages aisés, et auxquels nous ne prêtons pas suffisamment attention en tant que pays. De plus, seulement 14 % des Canadiens seront en mesure d'assumer le coût de certains soins aux aînés ou d'autres coûts imprévus sans devenir financièrement vulnérables. Sans intervention, cette lacune de préparation peut non seulement faire de la retraite un projet stressant, mais aussi imposer des fardeaux financiers et émotionnels à la famille, car les coûts seront transférés à la génération suivante.

# 55 %

des ménages de quasi-retraités  
devront faire des compromis quant  
à leur mode de vie pour éviter de  
survivre à leurs économies

# Préparation à la retraite

Pour trouver les solutions appropriées, il est important de comprendre la composition des trois millions de ménages qui s'apprêtent à prendre leur retraite en fonction de leur niveau de préparation. Selon l'évaluation de la valeur des actifs du ménage et du mode de vie prévu à la retraite, la population de quasi-retraités peut être divisée en quatre groupes :



### 1. **Prêts pour la retraite**

#### **429 600 ménages peuvent prendre leur retraite en toute confiance (14 % des quasi-retraités)**

Ils possèdent plus de 900 000 \$ en actifs financiers et sont généralement propriétaires de leur résidence principale. Presque tous peuvent assumer des dépenses imprévues, comme des soins de longue durée. La quasi-totalité de ces ménages a recours aux services de conseillers financiers, le processus de planification bonifiant leur niveau de confiance à l'égard de la retraite.

### 2. **Confiants, mais prudents**

#### **540 000 ménages ont les moyens de prendre leur retraite, mais devront faire des compromis quant à la qualité de leur mode de vie (18 % des quasi-retraités)**

Ils possèdent entre 400 000 \$ et 900 000 \$ en actifs financiers et sont généralement propriétaires de leur résidence principale. De meilleurs conseils de planification, des produits de placement mieux ciblés et des produits accessibles liés à la valeur nette domiciliaire pourraient considérablement améliorer la qualité de vie de ce groupe à la retraite. De plus, des produits d'assurance novateurs pouvant prendre en charge des dépenses importantes et inattendues

procureront une meilleure assurance financière à ces ménages aux derniers stades de leur vie.

### 3. **À risque**

#### **1 110 100 ménages sont susceptibles de ne pas pouvoir financer leur mode de vie à la retraite (37 % des quasi-retraités)**

Ils ont soit des économies, mais pas assez selon l'espérance de vie moyenne, soit ils possèdent beaucoup d'actifs mais peu de liquidités, la plus grande partie de leur patrimoine étant composée de biens immobiliers. Sans un soutien adéquat, les ménages de ce groupe auront des difficultés financières lors des dernières années de leur retraite. Des conseils et des produits financiers adéquats pourraient grandement changer la donne, leur permettant de faire durer leur épargne plus longtemps et de dégager des liquidités de leurs biens immobiliers. Ces produits et services sont nécessaires pour les aider à atteindre la viabilité financière.

### 4. **Principalement pris en charge par le système de l'État**

#### **924 000 des ménages dépendront des sources de revenu de l'État comme le Régime de pensions du Canada pour maintenir leur retraite (31 % des quasi-retraités)**

Comme ils n'ont pas suffisamment

d'actifs financiers ou ne sont pas propriétaires de leur résidence principale, leur revenu avant la retraite sera en grande partie remplacé par des programmes gouvernementaux pendant la retraite. Ce groupe sera particulièrement sensible aux dépenses imprévues telles que les besoins en soins, ce qui nécessitera une collaboration élargie entre le secteur privé et le secteur public.

Au cours des prochaines années, on s'attend à ce que des changements importants du système de pensions de l'État aident les Canadiens à mieux se préparer à la retraite : augmentation du plafond des gains donnant droit à la pension du Régime de pensions du Canada (RPC) et au Régime de rentes du Québec (RRQ), hausse du montant du revenu de remplacement du RPC et possibilité de déduire les cotisations excédentaires au RPC. Les sources de revenu de retraite de l'État permettront aux ménages canadiens de subvenir tout juste à leurs besoins de base comme la nourriture et le logement, mais nous croyons que, pour profiter d'un mode de vie modeste à la retraite, beaucoup devront encore se préparer à gérer efficacement leurs actifs financiers et non financiers.

C'est dans ce domaine que le secteur privé peut aider les personnes à prolonger la durée de vie de leurs actifs tout au long de leur retraite.

Les politiques des institutions financières et de l'État doivent permettre de rompre avec le conformisme actuel, de recourir à l'innovation et d'élaborer plus de produits et de services centrés sur l'humain. En particulier, le deuxième et le troisième groupe de quasi-retraités ont toujours été mal servis par les modèles de services centrés sur l'actif sous gestion. Et pourtant, ils détiennent suffisamment d'actifs – revenus de pension, épargne personnelle et biens immobiliers confondus – pour que les solutions financières aient une incidence notable sur leur qualité de vie à la retraite en dégageant d'importants gains.



## Pour relever le défi imminent des retraités n'ayant pas suffisamment épargné pour profiter d'une retraite confortable jusqu'aux derniers stades de leurs jours, nous proposons trois grandes catégories de solutions :

### 1 Améliorer la qualité et l'accès à des conseils pour les quasi-retraités

Le premier ensemble de mesures porte sur l'amélioration de la qualité et de l'accès à des conseils et des produits pour les quasi-retraités, que les institutions financières trouveront rentables.

- **Instaurer des mécanismes de vérification simplifiés et accessibles du niveau de préparation à la retraite pour aider les quasi-retraités à mettre leur situation en contexte et à combler les lacunes de leurs plans.**

Les banques de détail et les assureurs pourraient mettre au point des mécanismes normalisés de validation afin d'aider les clients qui ne prendront pas leur retraite avant au moins 10 ans à gérer leur bien-être financier, et de les mettre sur la voie de la réussite à long terme.

- **Créer des gammes de services de planification holistiques axés sur les données à l'intention des quasi-retraités.**

En exploitant l'analytique des données, les institutions financières peuvent aider les quasi-retraités à regrouper leurs actifs et leurs passifs, ainsi qu'à établir des plans de prélèvements fiscalement avantageux et fondés sur un budget, qui n'exigent pas d'interventions manuelles fastidieuses.

- **Mettre en place un cadre de partage de données intersectoriel pour fournir aux clients une vue d'ensemble de leurs actifs et de leurs passifs.**

Un cadre concerté permettant le partage des données entre les banques, les gestionnaires de patrimoine, les assureurs-vie, l'État et les sociétés immobilières améliorera la robustesse de la planification de fin de carrière.

- **Élaborer des produits de revenu de retraite qui augmentent le degré de certitude des flux de trésorerie.**

Ce sont les revenus, et non le total de l'actif, qui comptent. Les institutions financières peuvent aider les retraités à regrouper leurs divers actifs pour en dégager un flux de revenus prévisible, similaire au versement d'un salaire. Les rentes sont destinées à fournir un flux constant de revenus, mais la complexité des produits, les frais exigés et la rigidité des modalités en ont fait un choix moins qu'optimal pour les ménages à la retraite.

- **Adopter des stratégies de gestion des risques par tranches pour prolonger la durée de vie de l'épargne-retraite.**

Les retraités conservent de nombreux actifs dans des portefeuilles prudents, malgré l'allongement de l'espérance de vie et les taux d'inflation élevés. Pour maximiser les gains en capital de leurs clients sur un horizon de placement plus long, les gestionnaires de patrimoine peuvent optimiser les portefeuilles de retraite en mettant en place des stratégies réparties en trois tranches de courte durée et assorties d'une tolérance au risque variable (correspondant aux trois stades de la retraite) au lieu de créer un portefeuille ayant une répartition du risque unique.

- **Résoudre les problèmes émotionnels liés aux prêts sur valeur domiciliaire et augmenter l'offre de ces produits sur le marché.**

Alors que la valeur nette des biens immobiliers peut procurer des flux de trésorerie indispensables aux retraités, seulement 3 % des quasi-retraités sont tentés d'utiliser ou envisagent d'utiliser un emprunt hypothécaire inversé et des produits liés à la valeur nette de leur maison. Une expérience de vente guidée par

des conseils et des partenariats de distribution avec les institutions traditionnelles pourraient améliorer la confiance dans ces produits. En outre, les organismes de réglementation pourraient améliorer la disponibilité et la fiabilité de ces produits en normalisant les règles régissant les critères minimaux d'admissibilité, les prélèvements maximaux et la gestion du risque lié à la longévité.

- **Convertir les régimes de retraite du secteur privé au modèle du secteur public.**

Les régimes de retraite du secteur privé pourraient dégager de meilleurs rendements et assurer un revenu à vie aux retraités s'ils suivaient un modèle similaire à celui des régimes du secteur public. Grâce à un système centralisé qui regroupe et gère tous les régimes privés, les participants à ces régimes bénéficieraient de taux d'épargne élevés, de bonnes économies d'échelle et de la transformation efficace de leurs économies en capital productif de revenus.

## 2 Élaborer des stratégies de gestion des dépenses pendant la retraite

Le deuxième ensemble de mesures vise à aider les retraités à améliorer leur gestion des flux de trésorerie et à composer avec la hausse des coûts.

- **Favoriser les alliances au sein de l'écosystème des prestataires de soins de santé et de soins de longue durée pour instaurer des mécanismes de financement innovants.** Les organisations des secteurs de la finance et des soins de santé peuvent collaborer à réduire les coûts pour leur clientèle tout en prévoyant la demande dès le départ. L'écosystème des soins aux aînés pourrait appliquer une approche « achetez maintenant, payez plus tard » pour aider les retraités à répartir les coûts importants et à prolonger leurs rendements en évitant l'imposition des retraits forfaitaires.
- **Mettre en place les conditions nécessaires pour que tous les Canadiens aient un accès égal à des soins de santé de qualité au moyen de canaux virtuels.** L'expansion des soins virtuels est cruciale pour contenir les coûts de l'écosystème des soins aux aînés au Canada. Cette stratégie uniformiserait la qualité des soins à l'échelle du pays et permettrait de remédier aux pénuries provinciales ou territoriales dans ce domaine.
- **Tirer parti des données sur les soins de santé et de mesures de santé préventives pour prédire les coûts des soins de manière précoce.** Les institutions financières peuvent s'associer à des employeurs et à des prestataires de soins de santé publics et privés pour proposer des bilans de santé physique assurant un diagnostic précoce dans le cadre de la planification de la retraite des particuliers. En utilisant les données sur les soins de santé pour budgétiser les coûts probables et cerner les éventuelles mesures préventives, les personnes peuvent adapter leurs dépenses au cours de leurs premières

années de retraite et réduire le risque lié à des problèmes de santé et à des difficultés financières graves.

- **Élargir la portée des produits d'assurance individuels pour y inclure des dépenses imprévues.** Les sociétés d'assurance peuvent offrir une couverture à prix réduit aux employés dont certains membres âgés de la famille ont ou pourraient avoir besoin de soins de santé ou de soins de longue durée. Cette stratégie aiderait à alléger le fardeau financier des employés lorsqu'ils prennent soin d'un proche âgé. Les assureurs peuvent également étendre les régimes de soins de santé existants aux nouveaux retraités en tant que régimes individuels optionnels pour combler les lacunes de leur couverture à la retraite. De cette façon, les employés pourraient éviter de souscrire un nouveau produit, qui se révèle souvent plus coûteux. De plus, les sociétés d'assurance peuvent combler les lacunes dans la couverture des ménages à faible revenu en proposant des produits précis et abordables, comme la microassurance maladie. Ce type de couverture permettrait aux ménages vulnérables d'obtenir à prix raisonnable des soins de santé de qualité auxquels ils n'auraient autrement pas accès. Les assureurs pourraient ainsi accéder à d'importants bassins de revenus récurrents grâce à l'évolutivité du marché de masse.
- **Rediriger en plus grand nombre les bénéficiaires de soins de longue durée vers les services à domicile pour améliorer la qualité de leurs soins et alléger la tâche des travailleurs de la santé.** Le gouvernement fédéral peut remédier à la pénurie de professionnels de la santé en réévaluant les exigences en fait d'immigration et de délivrance de permis imposées aux médecins et aux infirmières formés à l'étranger afin de faciliter leur recherche d'emploi au Canada. Comme le pays fait face à une pénurie de soignants pour les aînés, certains de ces professionnels pourraient travailler auprès de patients souhaitant obtenir des soins à domicile au lieu de soins de longue durée

en institution. L'État peut aussi collaborer avec des entreprises du secteur privé à l'élaboration de plateformes numériques permettant de mieux faire correspondre la demande de soins aux aînés et l'offre des travailleurs de soins à la demande, augmentant ainsi l'accessibilité globale des soins de longue durée.

- **Envisager l'assurance universelle.** Le vieillissement de la population canadienne pourrait obliger les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux à augmenter leurs dépenses en soins de santé et en soins de longue durée. Les dirigeants gouvernementaux devraient évaluer la faisabilité de régimes d'assurance publics universels et obligatoires pour les soins de longue durée en vue d'uniformiser la qualité des soins et l'accès à ces soins, que la personne vive dans une grande agglomération, une petite ville ou un village éloigné.
- **Créer des expériences de gestion financière destinées aux aînés pour les aider à gérer leurs dépenses.** Les applications de suivi des dépenses dotées de fonctionnalités de notification fondées sur des déclencheurs peuvent aider les aînés à suivre leurs dépenses mensuelles et à les gérer. Il peut s'agir par exemple de fonctions de prévision des dépenses qui tiennent compte des paiements récurrents de factures mensuelles pour faciliter la consultation des sorties de fonds à venir. Ces fonctions pourraient aider les aînés à voir l'incidence de leurs choix sur les années à venir.
- **Élaborer des programmes d'emploi qui offrent un travail prolongé et valable après la retraite pour pallier le manque de revenu.** Certains retraités cherchent à revenir sur le marché du travail pour combler un manque de revenu ou pour vivre des expériences enrichissantes. Passer du simple travail à des occasions fondées sur le savoir peut produire de meilleurs résultats pour les retraités comme pour les employeurs.

### 3 Aider les Canadiens à adopter de saines habitudes d'épargne le plus tôt possible

Le troisième ensemble de mesures vise à continuer d'inciter les Canadiens de tous âges à adopter de saines habitudes d'épargne le plus tôt possible. Sinon, les problèmes liés à la retraite seront transférés aux prochaines générations.

- **Rapprocher la planification de la retraite du milieu de travail.**

Seulement 24 % des travailleurs du secteur privé participent à des régimes de retraite parrainés par l'employeur. Les employeurs et les promoteurs de régimes peuvent aider les employés à surmonter l'inertie en mettant plus clairement en contexte, lors de l'adhésion à un régime de retraite, la somme d'argent nécessaire pour une retraite confortable.

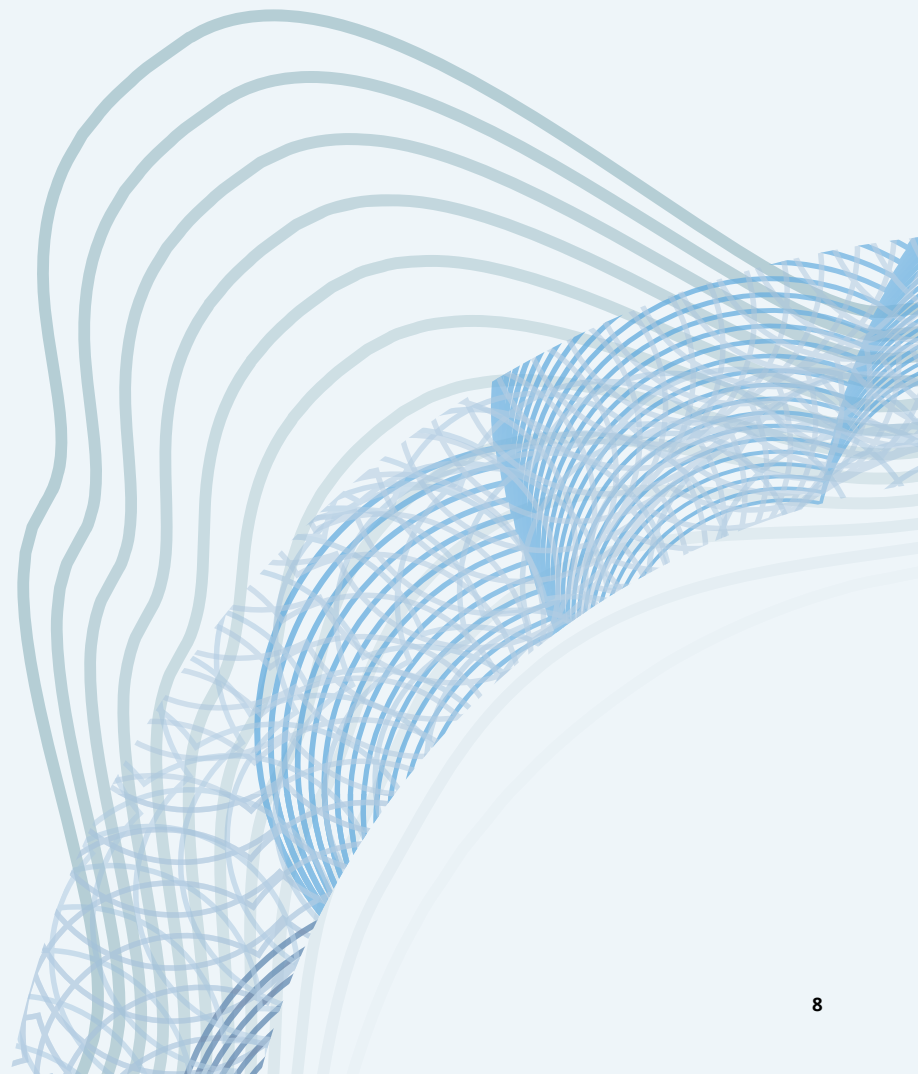
- **Créer des programmes incitatifs axés sur l'adoption de comportements d'épargne sains.**

De nombreux produits d'épargne et de placement récompensent les soldes importants, mais peu offrent des incitatifs à l'épargne récurrente. En proposant de meilleurs tarifs et d'autres avantages monétaires, les institutions financières peuvent favoriser l'adoption de saines habitudes tout en améliorant la probabilité de fidélisation de la clientèle.

- **Envisager de rendre obligatoires les cotisations à un régime de retraite.**

En tant que moyen de lutter contre le faible niveau des cotisations, la participation obligatoire permettrait aux employés dont les revenus sont relativement bas de profiter des cotisations versées par l'employeur. Cet ajout mensuel automatique au solde de leur pension aurait une incidence importante sur leur niveau de vie à la retraite.

Ces solutions exigent une collaboration entre les différentes composantes de l'écosystème canadien des services financiers : banques, sociétés de gestion de patrimoine, assureurs et organismes de réglementation. Le secteur des soins de santé et le secteur public ont également un rôle central à jouer, en présentant leurs propres solutions et en coopérant étroitement avec les institutions financières. Grâce à des efforts dans ce domaine, nous croyons que **plus de 38 % des Canadiens à l'aube de la retraite pourraient accéder à une plus grande sécurité financière.**







Pour des millions de Canadiens s'apprêtant à quitter la vie active, la retraite est chargée d'anxiété, d'incertitudes et de stress. Nous avons tous le devoir de régler ces difficultés pour les retraités, leurs familles et les générations futures. Ensemble, nous pouvons faire la différence grâce à la longue tradition d'innovation du Canada afin de créer un système de retraite privé plus performant.



# *Introduction*

---

## Le Canada va bientôt devoir composer avec un nombre sans précédent de ses citoyens qui quitteront le marché du travail pour prendre leur retraite.




Au cours des 10 prochaines années, 14 % des Canadiens, soit trois millions de ménages\*, prendront leur retraite. Cependant, la faible croissance de l'épargne réservée pour la retraite et une hausse récente et rapide des dépenses de retraite feront que la majorité d'entre eux seront financièrement vulnérables. Sans intervention, cette lacune dans le niveau de préparation fera de la retraite un projet stressant et imposera des fardeaux financiers et émotionnels aux familles et aux collectivités.

Plus que jamais, les Canadiens ont besoin de solutions rigoureuses et innovantes, au-delà du simple fait d'augmenter leur épargne ou de solliciter des conseils financiers. Les institutions financières ont la possibilité de transformer la situation en donnant aux particuliers un meilleur ensemble d'outils pour se préparer à la retraite tout en les aidant à faire face aux coûts croissants auxquels ils doivent s'attendre. D'autres secteurs, comme celui des soins de santé et le secteur public, doivent également participer à l'élaboration de solutions.

Dans le présent rapport, nous avons étudié les principaux moteurs entourant le défi de la retraite, évalué l'ampleur du problème, mené une étude primaire auprès de 4 000 ménages de retraités et de quasi-retraités, puis repéré des occasions d'affaires qui permettraient aux institutions financières de combler les lacunes dans le niveau de préparation à la retraite.

\* Un ménage, selon la définition qu'en donne Statistique Canada, réfère à une personne ou à un groupe de personnes qui occupent le même logement et n'ont pas de domicile habituel ailleurs au Canada ou à l'étranger. Le logement peut être un logement collectif ou un logement privé.



*Les Canadiens  
assument aujourd'hui  
plus de responsabilités  
liées à la retraite*

---

De multiples facteurs contribuent à aggraver le manque de préparation à la retraite; les changements apportés aux mécanismes de retraite traditionnels, la hausse du coût de la vie et l’allongement de la vie en sont des exemples. Examinons de plus près les principaux moteurs de ce manque.

### Les ménages n’épargnent pas assez

Dans le passé, de nombreux ménages pouvaient compter sur un soutien à trois volets pour financer leur retraite : la sécurité sociale, l’épargne personnelle et, ce qui est peut-être le plus important, les régimes de retraite gérés par l’employeur. Alors que le premier volet – le RPC – occupe constamment un rang élevé à l’échelle mondiale pour la sécurité du revenu qu’il procure aux citoyens, le changement qui s’est opéré au cours des 20 dernières années dans les régimes de retraite gérés par l’employeur du secteur privé a exercé une pression à la baisse sur la capacité des Canadiens à épargner suffisamment. En effet, les employeurs ont apporté des modifications aux régimes à prestations

déterminées (PD) qu’ils offraient à leurs employés pour des régimes à cotisations déterminées (CD). La faible participation des employés aux régimes à CD et la stagnation des taux d’épargne des ménages en raison de la hausse du coût de la vie ont aggravé le défi de l’épargne.

### Le fardeau de l’épargne-retraite est passé de l’employeur à l’employé

Durant les 20 dernières années, la plupart des employeurs ont cessé de capitaliser des régimes à PD pour proposer des régimes à CD à leurs employés. Depuis l’an 2000, l’adhésion aux régimes de retraite est restée globalement stable à environ 40 %. Toutefois, le pourcentage total de travailleurs canadiens participant à des régimes de retraite à prestations déterminées a diminué de 7,7 %<sup>1</sup>. Cette réduction est particulièrement importante dans le secteur privé. En effet, au fil des 20 dernières années, le pourcentage d’employés du secteur privé couverts par des régimes de retraite est passé de près de 28 % à 24 %, et le pourcentage de ceux qui participent à un régime à PD a connu

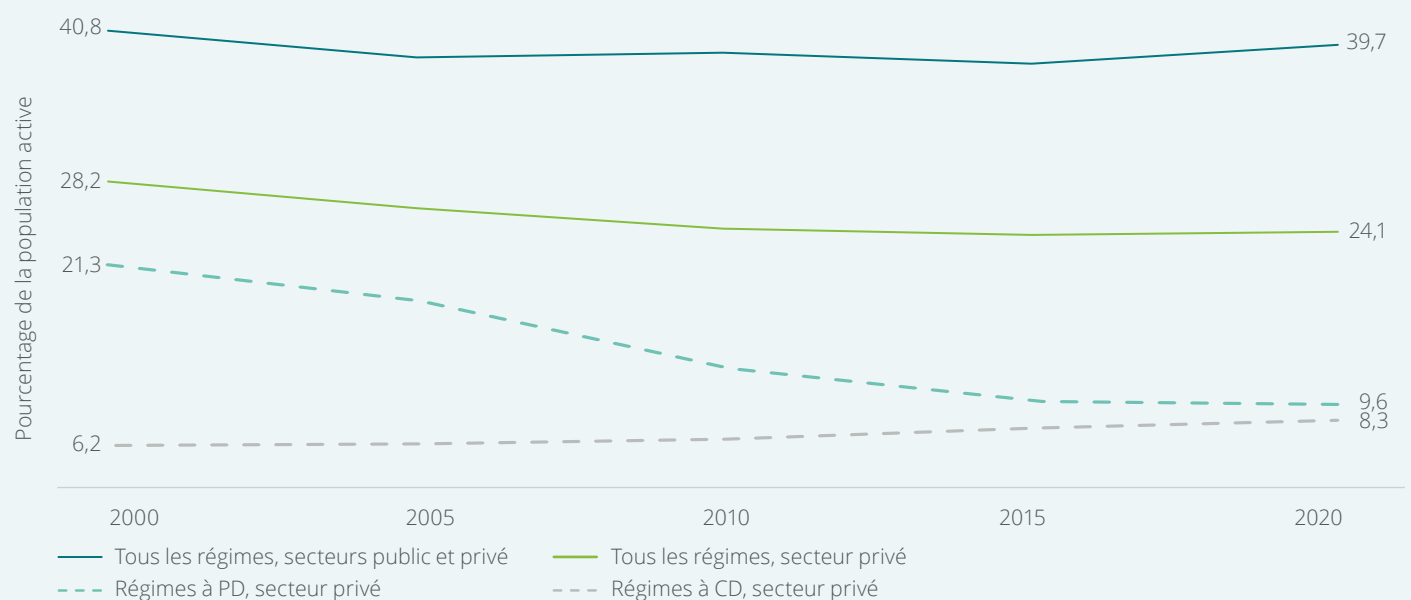
Au sein des ménages de quasi-retraités canadiens,

# 72 %

estiment qu’ils n’épargnent pas assez pour leur retraite

une baisse encore plus importante, passant d’environ 21 % à 9 %. Une partie de la diminution de la participation aux régimes à PD découle de leur conversion en régimes à CD ou autres (régimes hybrides ou mixtes combinant des prestations déterminées et des cotisations déterminées). Le taux de participation à un régime à CD dans les grandes organisations (plus de 1 000 participants) n’est que de 54 %, ce qui signifie que près de la moitié des employés ne profitent pas des cotisations de l’employeur dans leur épargne-retraite.

Figure 1 : Participation à un régime de retraite agréé en % de la population active from 2000 to 2020



Source : Statistique Canada

La transition des régimes à PD à des régimes à CD présentait plusieurs avantages pour les employeurs du point de vue des coûts et des obligations futures. Dans un régime à PD, l'employeur garantit un montant préétabli de revenu à vie aux employés retraités et est seul responsable de cet engagement. Dans un régime à CD, le risque lié aux placements est transféré aux employés. Étant donné que ce sont les participants qui choisissent le placement et qui y cotisent, le fardeau de l'épargne incombe aux employés. Le passage à des régimes à CD a donc fait en sorte que les flux de trésorerie des retraités sont devenus incertains, ce qui a aggravé l'insuffisance de l'épargne-retraite<sup>2</sup>.

**Les taux d'épargne individuels n'ont pas évolué au même rythme que le passage aux régimes à CD**

Les cotisations individuelles à un REER n'ont pas augmenté en fonction de l'inflation. En 2000, 6,3 millions de Canadiens ont cotisé

à leur REER, pour une valeur médiane de 2 700 \$. En 2019, les cotisations de 5,9 millions de Canadiens se sont établies à une valeur médiane de 3 260 \$. Après ajustement pour tenir compte de l'inflation, les Canadiens ont donc cotisé en 2019 seulement 2 298 \$ en dollars de 2000. Parmi les ménages canadiens, ceux formés de quasi-retraités trouvent particulièrement difficile d'épargner en raison non seulement de la hausse du coût de la vie, mais aussi d'autres obligations financières telles que le financement des besoins de leurs enfants et le soutien de leurs parents.

Au sein des ménages de quasi-retraités, 82 % ont indiqué que la hausse du coût de la vie était l'une des raisons pour lesquelles ils s'inquiétaient de leur épargne-retraite. Cette préoccupation devient plus grande encore pour ceux qui n'ont pas de plan de retraite, car sans plan, il leur est beaucoup plus difficile d'épargner.

Choisir de dépenser aujourd'hui plutôt que d'épargner pour le long terme dénote une mauvaise approche de l'épargne. Comparativement à ceux des autres pays du G7, les ménages canadiens sont ceux qui consacrent le pourcentage le plus élevé de leurs revenus à rembourser leurs dettes<sup>3</sup>. Les personnes se concentrent souvent sur leurs besoins à court terme, croyant qu'ils ont encore beaucoup de temps pour épargner. Cette absence de vision d'avenir est très répandue chez les Canadiens et a nui à leur capacité à se préparer adéquatement pour la retraite. Le côté abstrait des objectifs à long terme, la hausse du coût de la vie et la nécessité de rembourser une dette à court terme qui s'accroît sont les principaux facteurs qui contribuent à ce problème.

**Figure 2 :** Écart entre les cotisations réelles et les cotisations idéales à un REER de 2000 à 2020



Source : Statistique Canada, et analyse de Deloitte

### Les gens peinent à se faire une idée du montant qu'ils devraient épargner

Faute de conseils, les gens n'ont pas les compétences financières requises afin de prévoir leur niveau d'épargne et de se sentir confiants à l'égard de la retraite – **environ 40 % des inégalités liées au patrimoine à la retraite s'expliquent par un manque de connaissances financières**<sup>4</sup>. En effet, celles-ci permettent aux ménages de mieux affecter des ressources tout au long de leur vie en vue de la retraite, en favorisant de saines habitudes d'épargne et une meilleure prise de décision.

En outre, les conseillers financiers font habituellement des recommandations sur la répartition des actifs et la façon de bâtir un portefeuille. La gestion des placements est cruciale à la planification de la retraite, mais les recommandations des conseillers ne suffisent pas à mettre l'épargne-retraite en perspective et à favoriser l'épargne par des mesures incitatives appropriées. Bien que l'offre de services-conseils virtuels se soit fortement accrue dans le secteur financier canadien, la majorité des recommandations portent encore sur la somme qu'une personne doit économiser, sans tenir compte du montant dont elle aura besoin pour maintenir le mode de vie souhaité.

### Les coûts liés à la retraite devraient augmenter rapidement

Les conseillers en retraite préconisent souvent l'épargne, mais l'autre variable

de l'équation – le coût – n'est pas prise en compte. Témoins d'une flambée des coûts, les retraités canadiens sont de plus en plus préoccupés par leur capacité à subvenir à leurs besoins.

### Les Canadiens vivent plus longtemps que ce qu'ont prévu leurs régimes de retraite

En raison de l'allongement de l'espérance de vie, les principales hypothèses que les conseillers utilisent normalement pour encadrer la planification de la retraite sont dépassées. Les régimes doivent être adaptés pour intégrer plus d'années de vie et les complications qui en découlent. Par exemple, les dépenses liées à la santé et les coûts des soins ont tendance à augmenter avec le vieillissement. Des enjeux macroéconomiques doivent également être pris en compte, notamment la hausse des taux d'inflation et l'éventuelle baisse des rendements des placements. Le risque qu'une personne épuise son épargne-retraite de son vivant est beaucoup plus élevé qu'il ne l'était pour les générations précédentes.

Étant donné la hausse des dépenses de soins de santé unitaires, le coût des soins des aînés devrait presque doubler d'ici 2031, passant de 30 milliards de dollars par an en 2021 à 60 milliards de dollars. Les coûts des soins de longue durée ont été omis dans la planification de l'épargne-retraite – seulement 33 % des quasi-retraités s'en préoccupent. Par conséquent, il est fort

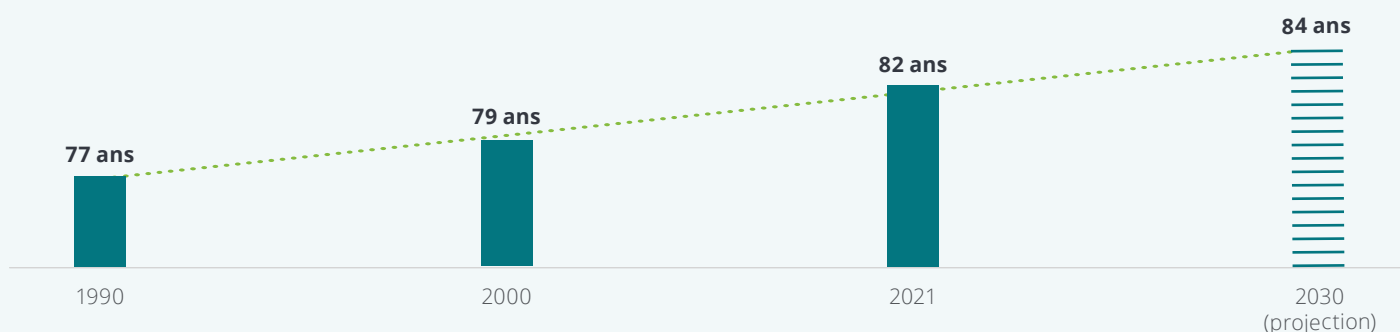
Près de la moitié des aînés de 75 ans ou plus vivent avec un handicap et nécessitent un certain niveau de soins, mais seulement

# 26 %

des quasi-retraités ciblent l'abordabilité des soins de longue durée dans leurs objectifs de retraite

probable que la majorité d'entre eux n'aient plus d'argent pour couvrir les coûts de leurs soins de longue durée, ce qui les obligera à demander de l'aide à leur famille. Au Canada, on s'attend à ce que les soins que les membres de la famille devront prodiguer à leurs proches âgés augmentent de 40 %<sup>5</sup>. Il s'agira d'un défi de taille dans les prochaines décennies, car les familles devront assumer autant le fardeau émotionnel que financier des soins prodigués à leurs proches âgés. De plus, la hausse des coûts des soins aura des répercussions disproportionnées sur les ménages à faible revenu.

Figure 3 : Espérance de vie moyenne au Canada de 1990 à 2030



Source : Statistique Canada

### La demande de soins dépasse l'offre et accélère la hausse des coûts

L'année 2021 marque un jalon démographique important; pour la première fois au Canada, la cohorte la plus nombreuse, celle des bébé-boumeurs, atteignait l'âge de 75 ans. À mesure que ce segment de la population atteindra des âges auxquels les besoins de soins sont plus grands, la croissance de la demande de services à domicile et de soins de longue durée (SLD) accélérera. Une étude commanditée par l'Association médicale canadienne et Deloitte prévoit que la demande de soins de longue durée passera à environ 1,8 million de patients d'ici 2031, contre un peu moins de 1,2 million en 2021<sup>6</sup>. Le système de santé a déjà du mal à combler les besoins actuels en raison de la pénurie de professionnels de la santé. D'ici 2030, il manquera 117 600 infirmières à l'échelle nationale<sup>7</sup>. De plus, le tiers des infirmières autorisées prodiguant des soins directs sont elles-mêmes âgées de 50 ans ou plus et près de la retraite, ce qui exerce une pression supplémentaire sur un système déjà mis à rude épreuve<sup>8</sup>. Cette pénurie de ressources, conjuguée à la croissance de la population âgée, fera augmenter les coûts unitaires des soins de santé et grugera davantage les économies des retraités.

### De plus en plus de retraités ont encore des dettes à la retraite, ce qui restreint les entrées de trésorerie

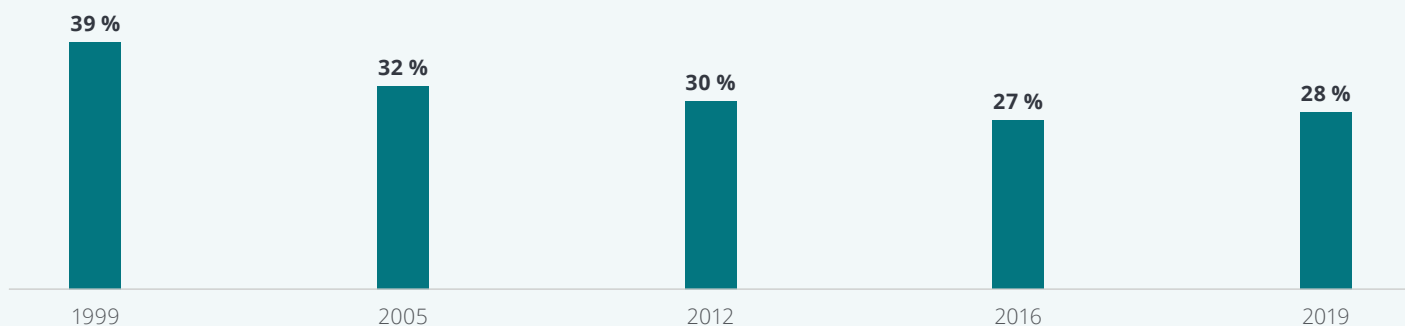
Un retraité endetté doit puiser dans ses fonds de retraite plus rapidement que prévu. De nombreux Canadiens devront peut-être apporter des changements importants à leur mode de vie à la retraite pour joindre les deux bouts. Sur les 72 % de ménages de quasi-retraités qui ont peu confiance dans leur capacité à vivre une retraite confortable, environ 55 % n'ont pas les moyens d'épargner pour leur retraite en raison de la hausse du coût de la vie et de l'inflation. Ils devront donc faire des compromis quant à leur mode de vie pour éviter de survivre à leurs économies. De 2000 à 2022, la valeur médiane de la dette non hypothécaire des ménages, à savoir les cartes de crédit, les prêts automobiles et les marges de crédit, a augmenté de près de 17 %<sup>9</sup>. Cette tendance a été accentuée par les nouveaux octrois de prêts et la hausse des dépenses causée par l'inflation, qui ont freiné la capacité des quasi-retraités à se préparer efficacement. En outre, notre étude révèle qu'environ 25 % des retraités demeurent titulaires d'un emprunt hypothécaire pendant leur âge d'or<sup>10</sup>. Par conséquent, en 2023, l'endettement des ménages au Canada est le plus élevé des pays du G7, 75 % de celui-ci étant attribuable aux emprunts hypothécaires<sup>11</sup>. En 2019, seulement 28 % des ménages

canadiens âgés n'avaient pas de dettes, soit une baisse de 11 % par rapport à 1999<sup>12</sup>.

Nous avons également découvert que 44 % des travailleurs canadiens puisent dans leur épargne-retraite pour payer des dépenses non liées à la retraite. Parmi ces ménages, 37 % l'ont fait parce qu'ils avaient besoin de couvrir leurs dépenses courantes ou d'autres dettes du ménage. Il est intéressant de noter que les ménages n'ayant pas de plan financier élaboré par un professionnel sont plus susceptibles de puiser prématurément dans leur épargne-retraite pour rembourser leurs dettes que ceux qui en ont un. Détenir des emprunts non hypothécaires et hypothécaires à la retraite n'augure rien de bon pour la sécurité financière des quasi-retraités, en particulier ceux qui n'ont pas de plan ou de stratégie appropriés.

En raison de la hausse du coût de la vie et du niveau d'endettement, il est difficile pour les ménages de quasi-retraités d'épargner de manière adéquate pour la retraite. Plus précisément, la hausse des coûts des soins de santé et des soins de longue durée crée des obstacles plus importants que jamais. Dans ce contexte, les ménages canadiens ne sont pas préparés à relever ce défi tout en assumant plus de responsabilités liées à la retraite que les générations précédentes.

**Figure 4 :** Pourcentage des ménages canadiens sans dettes âgés de 55 à 64 ans, de 1999 à 2019



Source : Statistique Canada



### **Les conseils et les produits ciblant les personnes à l'aube de la retraite sont inaccessibles ou inadéquats**

Bien que des conseils et des produits de qualité soient offerts sur le marché, ils ont tendance à s'adresser exclusivement à ceux qui possèdent une grande quantité d'actifs pouvant être investis, ce qui crée autant un manque qu'un obstacle à l'accessibilité pour ceux et celles ayant le plus besoin de planification et de conseils en vue de la retraite. Les solutions courantes sont trop coûteuses, ne répondent pas aux besoins des personnes ou n'arrivent pas à suivre les changements exogènes dans le marché.

### **Une planification de grande qualité n'est pas accessible pour ceux qui en ont besoin**

La planification financière est essentielle pour tous les Canadiens, car planifier la retraite est complexe et coûteux. De la planification des placements et des aspects fiscaux jusqu'à la gestion des flux de trésorerie, plusieurs facteurs entrent en ligne de compte lors de la création d'un plan financier complet.

Des services de planification de la retraite de grande qualité existent, notamment la planification du décumul en fonction de divers scénarios et l'optimisation des prélèvements axée sur les données. Ils ne sont souvent offerts qu'aux ménages disposant d'une quantité considérable d'actifs pouvant être investis et coûtent trop cher pour la plupart des Canadiens. Par exemple, certains conseillers financiers demandent des frais de 1 % à 2 % sur les actifs sous gestion, des frais initiaux de 1000 \$ à 3000 \$ par séance de services-conseils ou des taux horaires de 200 \$ à 400 \$<sup>13</sup>.

Étant donné qu'une majorité de Canadiens n'ont pas accès à ces services, il n'est pas surprenant que 58 % des ménages de quasi-retraités et de retraités n'aient pas mis en place de plan officiel ou détaillé. Selon notre étude, les ménages à faible revenu étaient moins susceptibles de détenir un plan que les ménages plus aisés, ce qui confirme qu'une planification de la retraite de grande qualité est inaccessible pour ceux qui en ont besoin. Ces ménages étaient donc beaucoup plus susceptibles de demander des conseils sur la retraite à leurs amis et à leur famille pour combler l'absence de conseils financiers professionnels.

Seulement

# 35 %

des ménages de quasi-retraités et de retraités consultent un conseiller financier au sujet de l'épargne-retraite



**Le patrimoine individuel est maintenant investi dans des biens immobiliers, qui sont moins liquides et plus volatils**

Au cours des 20 dernières années, l'accroissement de la valeur nette des biens immobiliers a dépassé celle des actifs des régimes de retraite privés et des actifs autres que de retraite; la valeur nette domiciliaire représentait environ 46 % de l'actif net d'un Canadien en 2019, comparativement à 38 % en 1999<sup>14</sup>. De surcroît, les prix des logements au Canada ont augmenté de plus de 318 % entre 2000 et 2020<sup>15</sup>. Bien que la valeur des biens immobiliers ait considérablement crû, la valeur nette domiciliaire a toujours été peu liquide et difficile d'accès, ce qui limite les flux de trésorerie des ménages.

En outre, la valeur des logements au Canada a été plus volatile que prévu, ce qui a parfois entraîné une surestimation de la valeur des

biens immobiliers. Cette volatilité s'est établie en moyenne à 3,3 % de 2007 à 2022<sup>16</sup>.

Il semble également y avoir un fort préjugé entourant l'utilisation de la valeur domiciliaire pour financer la retraite. Nous avons constaté que seulement 17 % des ménages de quasi-retraités canadiens envisageraient d'utiliser leur valeur domiciliaire pour augmenter leur revenu de retraite. Parmi ceux qui ne veulent pas recourir à la valeur nette de leur maison, 35 % n'apprécient guère l'idée de perdre leur résidence et 21 % veulent la laisser à la prochaine génération.

Pour résoudre ce problème de liquidité, des produits liés à la valeur nette domiciliaire, comme des prêts hypothécaires inversés, ont été offerts aux retraités afin de les aider à puiser dans la valeur de leur maison pour financer leur retraite. L'un des principaux fournisseurs de ce type de produit au

Canada a signalé une hausse de 262 % sur 12 mois de l'adoption des prêts hypothécaires inversés au premier trimestre de 2022, la valeur des soldes impayés s'élevant à 5,4 milliards de dollars<sup>17</sup>.

Le nombre de prêts hypothécaires inversés octroyés a considérablement augmenté au cours des dernières décennies, mais le marché canadien doit s'adapter. Les frais souvent élevés qui s'y rattachent en font un produit de retraite moins qu'optimal. Parmi les ménages n'envisageant pas d'utiliser ces produits, 24 % des quasi-retraités et 26 % des retraités considèrent le coût comme un frein majeur. Cependant, les biens immobiliers devenant rapidement une classe d'actifs importante, il sera difficile pour les quasi-retraités de combiner leurs besoins de trésorerie après la retraite et leur souhait de transmettre un patrimoine à leurs enfants.

**Figure 5 :** Volatilité des prix des logements au Canada de 2008 à 2022



Source : Statistique Canada

**Les stratégies de retraite n'ont pas évolué**

Les portefeuilles de placement des ménages canadiens doivent être prudents à la retraite, mais ils n'ont pas besoin de l'être tout au long des 15 à 20 années de cette période. Bien qu'une répartition d'actifs prudente diminue la probabilité que les placements reculent lorsque la conjoncture de marché est défavorable, elle suppose également que les retraités profitent très peu des gains qu'ils pourraient réaliser sur les actions. Depuis toujours, les gestionnaires de patrimoine orientent les quasi-retraités sur une voie extrêmement prudente en supposant que la retraite ne durera que peu de temps. Avec l'allongement de l'espérance de vie au Canada, les retraités sont de plus en plus susceptibles de survivre à leurs placements et de manquer d'argent. Notre étude a révélé que 80 % des participants aux régimes de retraite n'ont pas investi la somme recommandée dans des actions pour profiter des primes qu'elles dégagent; ils se tournent souvent vers des instruments

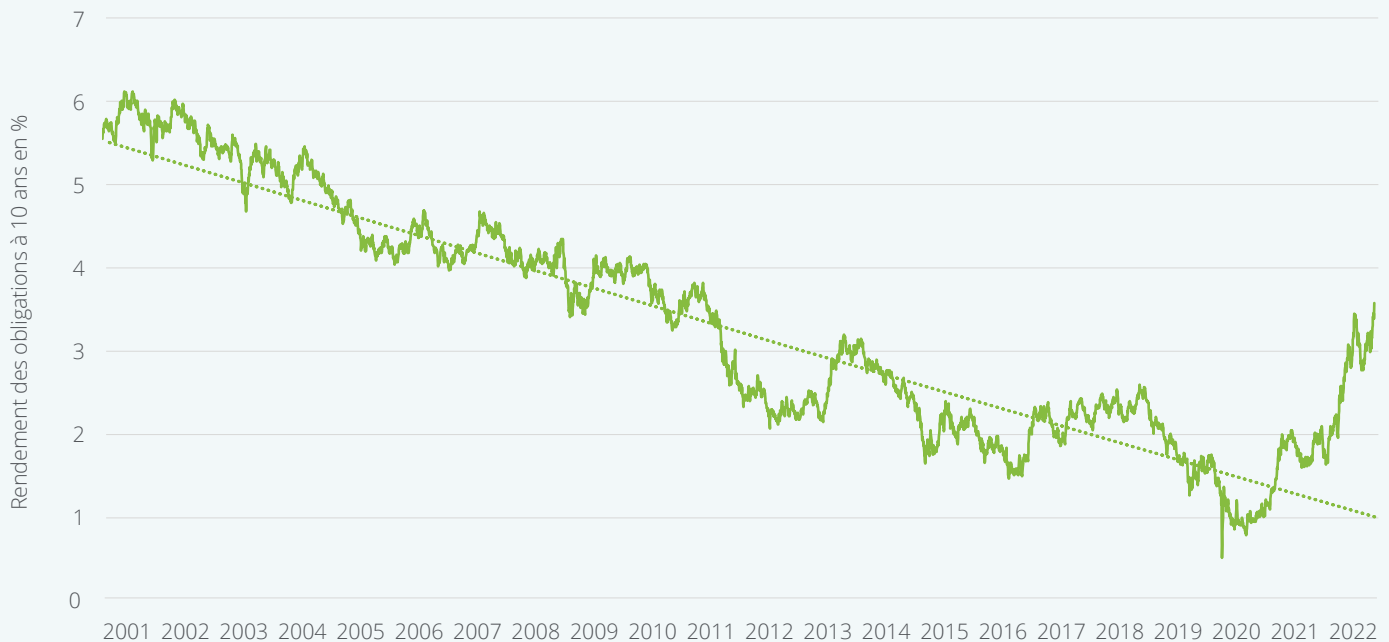
de placement prudents de peur de perdre de l'argent à court terme. Pourtant, au Canada, les obligations classiques ont généré des rendements d'environ 1,4 % au cours des dix dernières années, ce qui est inférieur au taux d'inflation moyen de 2,2 % pour la même période<sup>18</sup>. Ainsi, les stratégies de placement prédominantes pour la retraite ne suivent pas l'évolution des conditions du marché.

**Les produits de retraite existants ne permettent pas de régler les problèmes de trésorerie**

Parmi les autres défis que les retraités doivent relever, citons le fait qu'ils ne disposent d'aucun moyen facilement accessible de convertir leurs actifs en flux de trésorerie prévisibles. Les rentes tentent de résoudre ce problème en fournissant un flux constant de revenus, mais elles demeurent peu populaires. Nous avons constaté que 57 % des ménages de quasi-retraités et de retraités ne connaissent pas bien les produits de rentes.

De plus, la plupart des rentes offertes par les sociétés d'assurance vie canadiennes ne sont pas assorties d'une protection liée à l'indice des prix à la consommation, ce qui peut entraîner une perte de pouvoir d'achat des retraités au fil du temps. Ces produits sont perçus comme une solution coûteuse en raison des frais administratifs et de gestion de fonds élevés qui y sont associés. À cet effet, 26 % des ménages de quasi-retraités et de retraités indiquent que le coût est un obstacle important au choix d'une rente, les ménages à faible revenu étant les plus sensibles au coût. Enfin, les retraités cherchant à encaisser leurs rentes de façon anticipée pourraient se heurter à des pénalités onéreuses. Les ménages à faible revenu éprouvent déjà des difficultés financières pour rembourser leurs dettes – ou pour parer aux urgences imprévisibles dont la fréquence augmente lors de la retraite.

**Figure 6 :** Rendements d'obligations types du gouvernement canadien à 10 ans, de 2001 à 2022



Source : Banque du Canada

### **L'aggravation des lacunes dans la protection des retraités découle en partie du fait que les besoins ne sont pas évalués au moment où les protections peuvent encore être souscrites**

Une fois que les employés prennent leur retraite, ils ne sont plus admissibles aux régimes de soins de santé complémentaires collectifs; ainsi, près de 75 % des quasi-retraités ne conserveront pas la même couverture que celle qu'offrait leur employeur. Les retraités doivent trouver leur propre régime d'assurance vie et de soins médicaux parce que certaines dépenses, telles que les médicaments d'ordonnance et les soins dentaires non essentiels, ne sont pas couvertes par les régimes gouvernementaux comme le Régime d'assurance-santé de l'Ontario<sup>19</sup>.

La plupart des quasi-retraités n'anticipent pas entièrement les coûts des soins médicaux et autres qu'ils devront peut-être assumer pendant leur retraite et renoncent donc à souscrire un régime de soins de santé complet. Malgré une augmentation de 27 % des dépenses annuelles en soins de santé payées par les aînés Canadiens au cours des 20 dernières années, des lacunes sont encore fréquentes dans la couverture des retraités<sup>20</sup>. Notre étude a révélé que 40 % de ces derniers n'ont pas souscrit d'assurance maladie, et 44 % d'entre eux expliquent ce choix par le coût élevé des primes. Au moment où les gens se rendent compte qu'une couverture supplémentaire aurait pu contribuer à alléger le fardeau financier et émotionnel des problèmes de santé à la retraite, il est souvent trop tard,

car les primes des produits d'assurance maladie sont alors trop élevées.

L'offre déficiente de plans financiers de qualité, les contraintes de trésorerie liées à l'illiquidité de la valeur nette domiciliaire, l'incertitude macroéconomique et l'insuffisance de la couverture des soins de santé ont entravé la préparation à la retraite des ménages de tout le pays. Ceux-ci doivent également composer avec les pressions qui découlent de la hausse des coûts de la retraite et limitent leur capacité à épargner.

**Figure 7 :** Résumé des facteurs de retraite et leurs composantes



#### **Les ménages n'épargnent pas assez**

- Le fardeau de l'épargne-retraite est passé de l'employeur à l'employé.
- Les taux d'épargne individuels n'ont pas évolué au même rythme que le passage aux régimes à CD.
- Les gens peinent à se faire une idée du montant qu'ils devraient épargner.



#### **Prévision : les coûts liés à la retraite augmenteront rapidement**

- Les Canadiens vivent plus longtemps que ce qu'ont prévu leurs régimes de retraite.
- La demande de soins dépasse l'offre et accélère la hausse des coûts.
- De plus en plus de retraités ont encore des dettes à la retraite, ce qui restreint les entrées de trésorerie.



#### **Les conseils et les produits ciblant les personnes à l'aube de la retraite sont inaccessibles ou inadéquats**

- Une planification de grande qualité n'est pas accessible pour ceux qui en ont besoin.
- Le patrimoine individuel est désormais investi dans des biens immobiliers, qui sont moins liquides et plus volatils.
- Les stratégies de retraite n'ont pas évolué.
- Les produits de retraite existants ne permettent pas de régler les problèmes de trésorerie.
- L'aggravation des lacunes dans la protection des retraités découle en partie du fait que les besoins ne sont pas évalués au moment où les protections peuvent encore être souscrites.



Le départ à la retraite devrait être un moment d'épanouissement, la célébration d'une carrière active et le début d'années d'insouciance. Pourtant, le manque de conseils et de produits de qualité relatifs à la retraite et la difficulté de les obtenir, la hausse du coût de la vie et la mauvaise préparation des Canadiens rendent cette période angoissante et chargée sur le plan émotionnel pour de nombreux ménages de quasi-retraités. Notre étude a révélé que **72 %** des quasi-retraités n'ont pas confiance dans leur capacité à vivre une retraite confortable et que plus de la moitié se sentent encore vulnérables après avoir quitté le marché du travail. Comme le précise la prochaine section du rapport, ces obstacles ne se traduisent pas seulement par des difficultés financières pour les personnes prenant leur retraite : ils ont aussi d'importantes répercussions sur leurs proches.



*La majorité des  
quasi-retraités ne sont  
pas financièrement prêts*

---

Si les tendances socioéconomiques actuelles (allongement de l'espérance de vie et augmentation du coût de la vie) se maintiennent au cours des dix prochaines années, près de 55 % des ménages de quasi-retraités devront faire des compromis quant à leur mode de vie pour éviter de manquer d'argent. En tenant compte du coût des soins de longue durée et des dépenses imprévues pendant la retraite, on constate que près de 73 % des quasi-retraités devront modifier drastiquement leur mode de vie pour subvenir à leurs besoins aux derniers stades de leur vie.

Bien que ce nombre soit important, le secteur privé a la possibilité d'offrir de meilleurs produits et services visant à protéger les ménages canadiens contre la part croissante des risques financiers qu'ils assument.

### **Méthode d'analyse : une approche fondée sur la consommation**

Lors de l'évaluation du niveau de préparation à la retraite des ménages, une approche axée sur le remplacement du

revenu a longtemps été la norme utilisée par les chercheurs et les universitaires. Elle se concentre sur l'estimation du pourcentage du revenu avant la retraite que les particuliers ou les ménages devront remplacer. Elle comporte plusieurs avantages, notamment la simplicité et un point de référence précis relatif aux objectifs d'épargne-retraite. Cependant, pour améliorer notre analyse et obtenir une compréhension plus vaste du niveau de préparation à la retraite, nous reconnaissons l'intérêt d'intégrer une approche fondée sur la consommation. En examinant la retraite sous l'angle de la consommation, nous sommes en mesure d'estimer les dépenses que les retraités devraient prendre en compte pour maintenir le niveau de vie souhaité. Cette approche tient compte des habitudes de dépenses individuelles, des besoins particuliers et des éléments du mode de vie souhaité. Elle prend également l'inflation en compte, s'ajuste à l'évolution du coût de la vie au fil du temps et offre une possibilité d'adaptation des habitudes de dépenses et des choix de mode de vie au cours des différentes étapes de la retraite.

Si les tendances actuelles se maintiennent, près de

**55 %**

des ménages de quasi-retraités devront faire des compromis quant à leur mode de vie pour éviter de survivre à leurs économies

Elle apporte aussi des éclaircissements qui nous permettent d'aborder les répercussions sur la qualité de vie et les coûts de retraite inattendus d'une manière statistiquement pertinente. La combinaison des données tirées d'une approche axée sur le remplacement du revenu et de celle fondée sur la consommation nous a permis d'élaborer une évaluation plus globale et plus complète du niveau de préparation à la retraite des ménages canadiens et d'obtenir un résultat qui cadre avec le ratio de remplacement du revenu.





**Autre méthode possible : une approche axée sur le remplacement du revenu pour déterminer le niveau de préparation à la retraite**

L'approche axée sur le remplacement du revenu – non utilisée dans le présent document – est une méthode couramment employée pour évaluer le niveau de préparation financière des retraités qui compare leur revenu de retraite projeté à leur revenu avant la retraite. Plus précisément, elle vise à déterminer le pourcentage du revenu avant la retraite que les retraités pourront remplacer par leur revenu de retraite. Pour évaluer le niveau de préparation à la retraite à l'aide d'une approche axée sur le remplacement du revenu, trois facteurs principaux doivent être pris en compte :

**1. Revenu avant la retraite**

Il s'agit du revenu qu'une personne gagne avant de prendre sa retraite, généralement équivalent au salaire annuel. L'exactitude de l'approche axée sur le remplacement du revenu dépend de la quantité et de la fiabilité des ensembles de données liées au revenu.

**2. Revenu de retraite**

Ce revenu comprend toute source potentielle de revenu pendant la retraite, comme les régimes de retraite et les prestations de la SV offertes à la personne après qu'elle a cessé de travailler.

**3. Taux de remplacement cible**

Ce taux correspond au pourcentage du revenu avant la retraite qu'un retraité devrait viser à remplacer. Le taux de remplacement peut varier en fonction des circonstances individuelles et du mode de vie souhaité à la retraite. Selon un rapport de 2009 de la School of Public Policy de l'Université de Calgary, les taux de remplacement au Canada varient généralement de 60 % à 100 % du revenu avant la retraite.

En recourant à cette approche, les particuliers peuvent évaluer si leur revenu prévu sera suffisant pour répondre à leurs besoins financiers. Si le taux de remplacement est inférieur à l'objectif fixé, ils devront peut-être modifier leurs stratégies afin de profiter d'une retraite plus confortable.



### Estimation d'une donnée de référence pour l'épargne-retraite

À l'heure actuelle, pour être en mesure de maintenir un mode de vie modeste à la retraite jusqu'à 82 ans, soit l'espérance de vie moyenne au Canada, un ménage de quasi-retraités doit avoir économisé au moins 340 000 \$ (épargne-retraite incluse). Cette donnée de référence correspond au montant qui doit avoir été épargné pour répondre aux besoins de base courants (logement, vêtements, alimentation, transport, etc.), aux soins de santé, aux assurances et à d'autres dépenses discrétionnaires pendant la retraite. Avec ce mode de vie modeste, les retraités peuvent encore jouir d'une qualité de vie supérieure à la simple satisfaction de leurs besoins de base.

La figure 8 présente une projection des frais de subsistance annuels qu'un ménage de retraités doit pouvoir assumer pour maintenir un niveau de vie modeste.

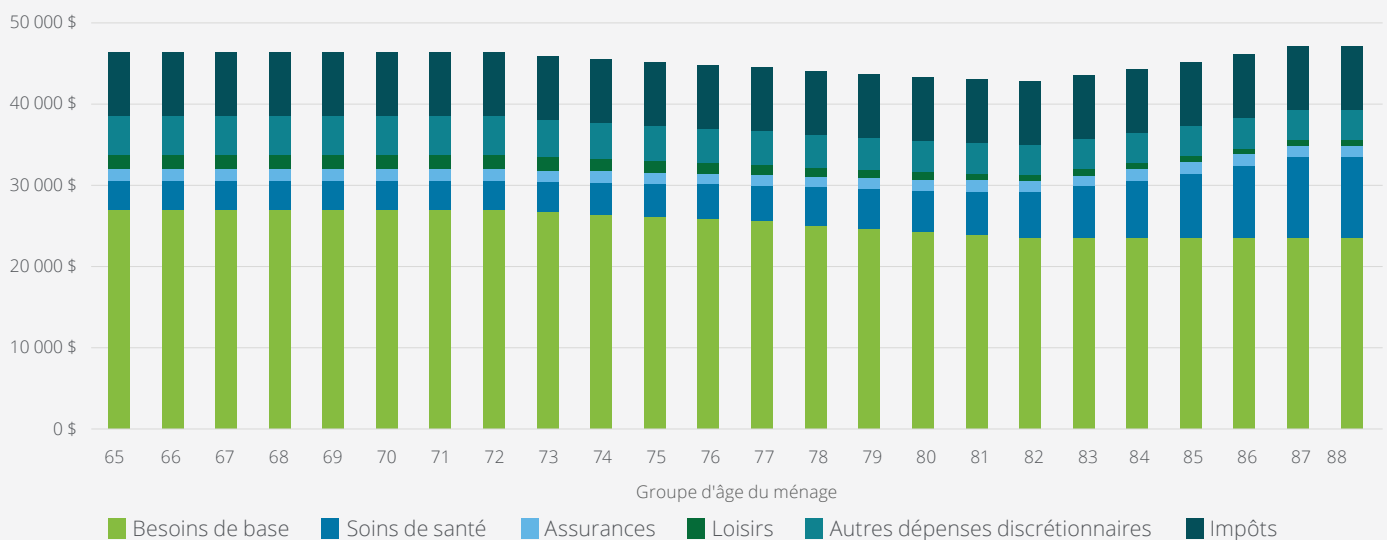
À mesure que les retraités vieillissent, les besoins et les objectifs de dépenses de leur ménage changent en fonction de leur état de santé et de leur situation financière. Ainsi, les dépenses des ménages varient selon qu'ils se trouvent au début, au milieu ou à la fin de leur retraite. La forte augmentation des dépenses des ménages au cours de la dernière phase de la retraite est principalement imputable à une hausse des dépenses de soins de santé qu'ils doivent payer. Notre modèle financier tient également compte d'une diminution des autres dépenses (par exemple, loisirs, transport et dépenses diverses, comme les restaurants) lorsque les ménages arrivent au milieu, puis à la fin de leur période de retraite.

Les dépenses fluctuent selon les besoins et les priorités au cours des différentes phases de la retraite. Bien que la plupart des personnes croient que leurs dépenses

diminueront, ce n'est pas toujours le cas. Comme les besoins en soins médicaux augmentent avec l'âge, les ménages de retraités auront besoin de plus de revenus chaque année pour y répondre. Il est vrai que de nombreux ménages de retraités recevront des prestations de l'État (SV, RPC et SRG), mais celles-ci doivent être jumelées à d'autres sources de revenus afin de maintenir un mode de vie modeste à la retraite.

Les programmes de l'État couvriront les besoins de base des retraités, mais les ménages de retraités devront avoir épargné un montant supplémentaire de 340 000 \$ – en plus des revenus des programmes de sécurité sociale – pour aspirer à un mode de vie modeste à la retraite jusqu'à l'âge de 82 ans.

**Figure 8 :** Dépenses annuelles projetées des ménages (taxes comprises) pour un mode de vie modeste à la retraite (en dollars de 2022)



Remarque : Les montants des dépenses annuelles ne tiennent pas compte de l'inflation ni de l'incidence de la hausse du coût de la vie et des soins de santé.

Source : Analyse de Deloitte



**Les programmes de sécurité sociale canadiens veillent à ce que les dépenses courantes soient couvertes pendant la retraite**

Le gouvernement du Canada – par ses mesures de sécurité sociale mondialement reconnues comme le RPC/RRQ, la SV et le SRG – vise à faire en sorte que les besoins essentiels (alimentation et logement) soient couverts et à éviter la pauvreté chez les aînés retraités. Au cours des prochaines années, on s’attend à ce que des mesures importantes de l’État aident les Canadiens à maintenir une qualité de vie minimale : augmentation du plafond des gains donnant droit à la pension du RPC et au Régime de rentes du Québec (RRQ), hausse du montant du revenu de remplacement du RPC et possibilité de déduire les cotisations excédentaires au RPC.

Nous avons observé que dans le cas des ménages dont le revenu annuel est inférieur à 35 000 \$, le ratio de remplacement du revenu est financé à près de 100 % par l’État. Bien que ces prestations puissent aider les retraités à combler leurs besoins essentiels, elles pourraient être insuffisantes pour leur permettre d’avoir une qualité de vie même modeste. Par conséquent, les ménages de retraités pourraient avoir besoin de plus de fonds personnels pour s’offrir une retraite stable et agréable tout en ayant une capacité financière suffisante pour couvrir des dépenses imprévues, comme le coût des soins de santé.

**Épargner en vue d’une retraite agréable**

De nombreux retraités prévoient qu’ils auront une belle qualité de vie tout au long de leur retraite, ce qui correspond à un mode de vie supérieur au simple niveau modeste. Un tel mode de vie peut être moyen ou aisé :

**• Mode de vie moyen**

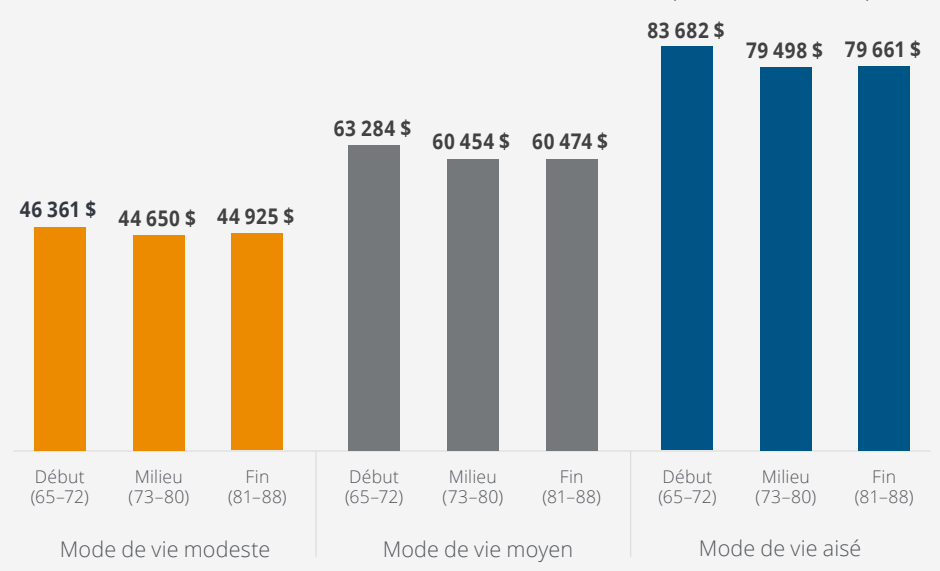
Les retraités de ce groupe profitent de tous les avantages de la classe moyenne, dépensent modestement pour répondre à leurs besoins de base et leurs désirs et portent attention aux dépenses discrétionnaires globales, comme les vacances et les sorties au restaurant. Il s’agit du mode de vie moyen d’un ménage d’aînés au Canada.

**• Mode de vie aisé**

Les retraités de ce groupe vivent confortablement, disposent d’un revenu disponible suffisant, dépensent des sommes raisonnables pour les articles de base et consacrent un budget supérieur à la moyenne à leurs dépenses discrétionnaires.

Comme le montre la figure 9, les dépenses propres à chacun de ces modes de vie évoluent au cours des trois phases distinctes de la retraite et nécessitent donc des niveaux variables de préparation financière. Après une analyse des écarts d’épargne, notre modèle prévoit qu’un ménage de quasi-retraités doit avoir épargné au moins 560 000 \$ avant l’âge de 65 ans pour maintenir un mode de vie moyen et 900 000 \$ pour un mode de vie aisé jusqu’à 82 ans, soit l’espérance de vie moyenne au Canada.

**Figure 9 :** Comparaison du revenu annuel des ménages (avant les impôts) requis aux différents stades de la retraite selon les différents modes de vie (en dollars de 2022)



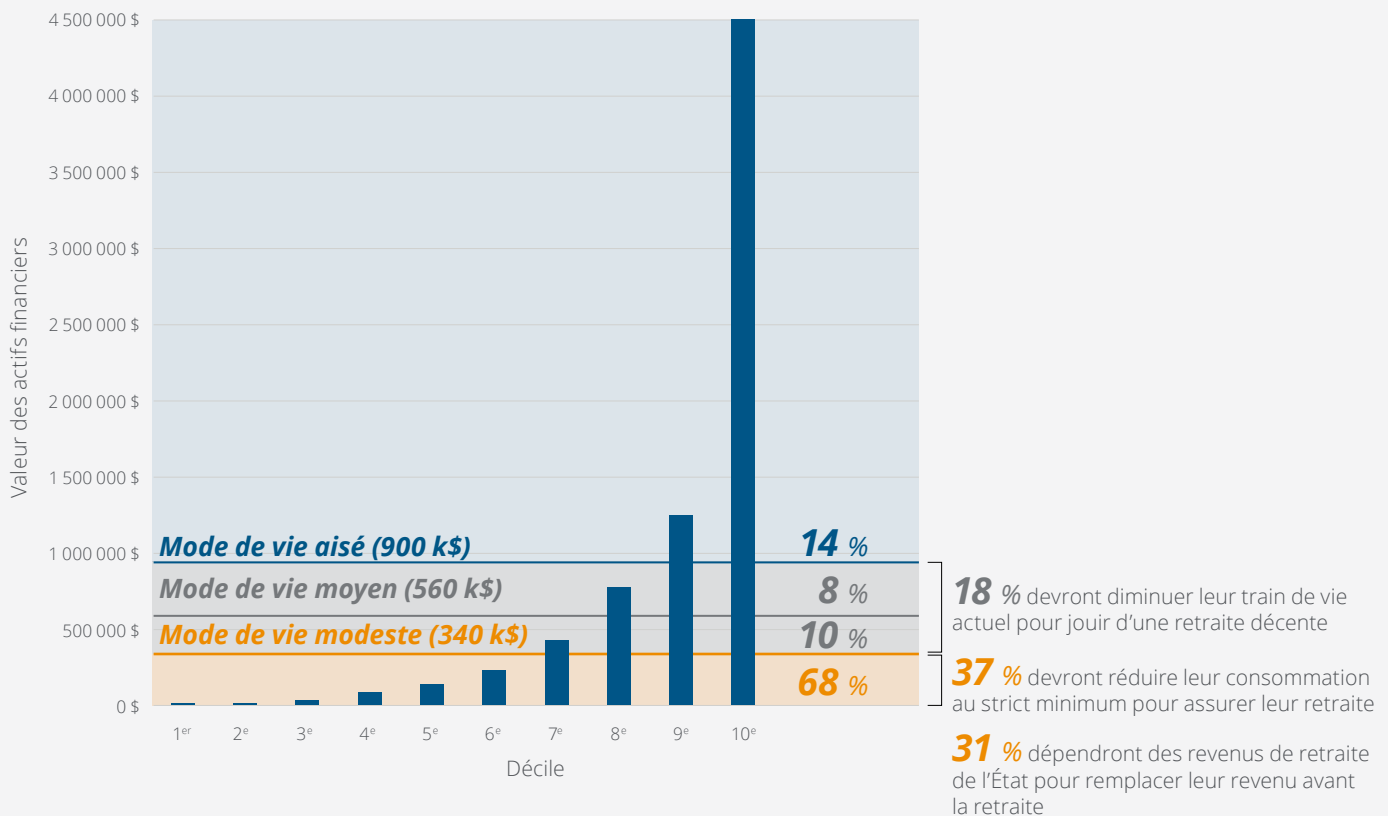
Source : Analyse de Deloitte

## Évaluer le niveau de préparation à la retraite

Tous les retraités aimeraient maintenir un mode de vie supérieur à la moyenne, mais l'étude nationale que nous avons menée auprès de plus de 4 000 ménages canadiens de quasi-retraités indique qu'ils ont atteint divers niveaux de préparation à la retraite, ce qui aura une incidence sur leur capacité à s'offrir le mode de vie qu'ils souhaitent. En analysant leurs données financières, nous avons découvert que seulement 14 % de ces ménages seraient en mesure de maintenir le

mode de vie confortable dont ils jouissent maintenant. De plus, 18 % d'entre eux devront modifier leur train de vie et leurs habitudes de consommation actuels pour avoir une retraite décente. Un total de 37 % de ces ménages risquent de survivre à leur épargne-retraite s'ils ne modifient pas drastiquement leur mode de vie, jusqu'au strict minimum. Les autres, soit 31 %, profiteront pleinement de notre système public de retraite : leur revenu avant la retraite sera en grande partie remplacé par les sources de revenu de l'État.

**Figure 10 :** Répartition des actifs financiers des ménages de quasi-retraités



Source : Analyse de Deloitte

## Les angles morts de l'épargne-retraite

À l'heure actuelle, plus des trois quarts des ménages de quasi-retraités seront vulnérables à des événements inattendus survenant à la retraite, comme les dépenses liées aux soins (soins aux aînés), les dépenses ponctuelles importantes (réparations résidentielles majeures), une grave récession, et même les coûts supplémentaires associés au fait de vivre plus longtemps que prévu. Parmi ces facteurs, le coût des soins de longue durée a été désigné comme le facteur le plus significatif pour tester la vulnérabilité financière d'un ménage.

Notre étude indique que plus de la moitié des aînés de 75 ans ou plus souffrent d'un handicap, et que plus de 80 % d'entre eux en cumulent deux ou plusieurs, ce qui les rend dépendants d'une aide ou de soins de longue durée. Bien que les coûts puissent varier considérablement selon le type de service et la situation géographique, les ménages canadiens ont longtemps ignoré leurs éventuels besoins lors de la planification de leur retraite. Nous avons estimé que les dépenses annuelles consacrées aux établissements de soins de longue durée peuvent atteindre entre 22 000 \$ et 32 000 \$, tandis que les coûts des résidences de retraite peuvent représenter entre 33 000 \$ et 55 000 \$ par année. Même les services professionnels de soins à domicile peuvent coûter environ 8 000 \$ à 20 000 \$ par année. La forte hausse de la demande et du coût des soins de longue durée et des soins à domicile entraînera le décumul accéléré des actifs financiers pendant la retraite.

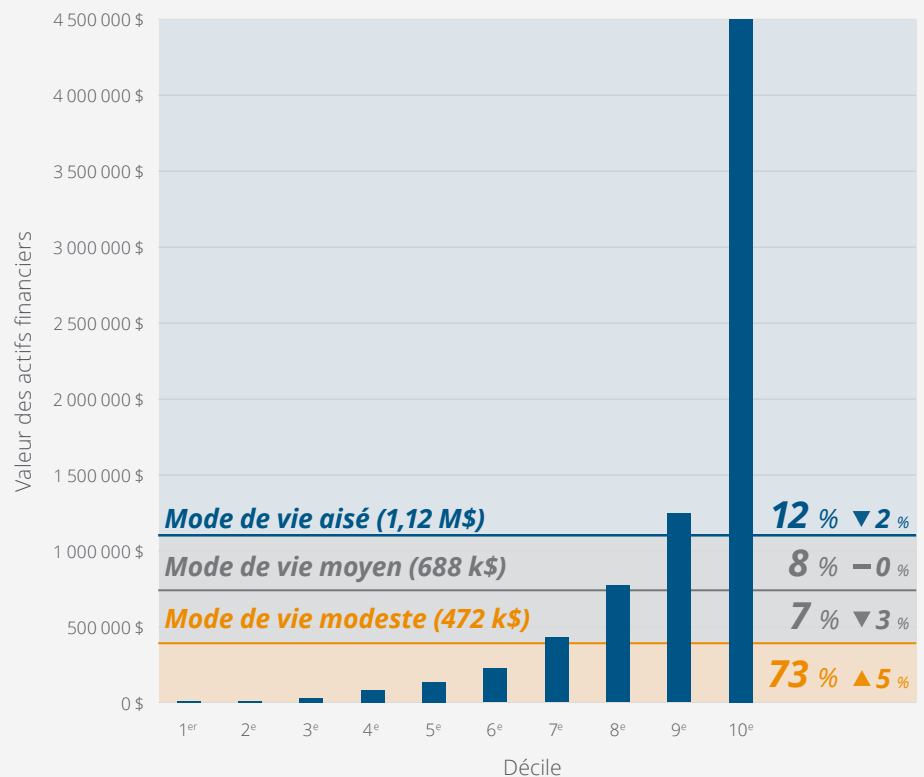
En tenant compte des dépenses imprévues (voir la figure 11), nous avons constaté que 73 % des quasi-retraités canadiens risquent d'avoir des difficultés financières

aux derniers stades de leur vie et devront compter sur les membres de leur famille pour leurs soins. Une autre tranche de 15 % devra diminuer drastiquement son train de vie au cours des dernières étapes de la retraite. Ce problème s'aggravera à mesure que la longévité et le coût des soins continueront d'augmenter au fil des dix prochaines années, ce qui exercera des pressions financières et émotionnelles sur les ménages d'aînés et leurs proches. Les coûts considérables et invisibles des soins aux aînés seront transférés des retraités à leurs personnes à charge, ce qui se traduira par des enjeux sociaux à l'échelle nationale.

# 73 %

des ménages de quasi-retraités risquent de connaître des difficultés financières aux derniers stades de leur vie s'ils ont besoin de soins de longue durée

**Figure 11 :** Répartition des actifs financiers des ménages de quasi-retraités en tenant compte des dépenses imprévues



Source : Analyse de Deloitte



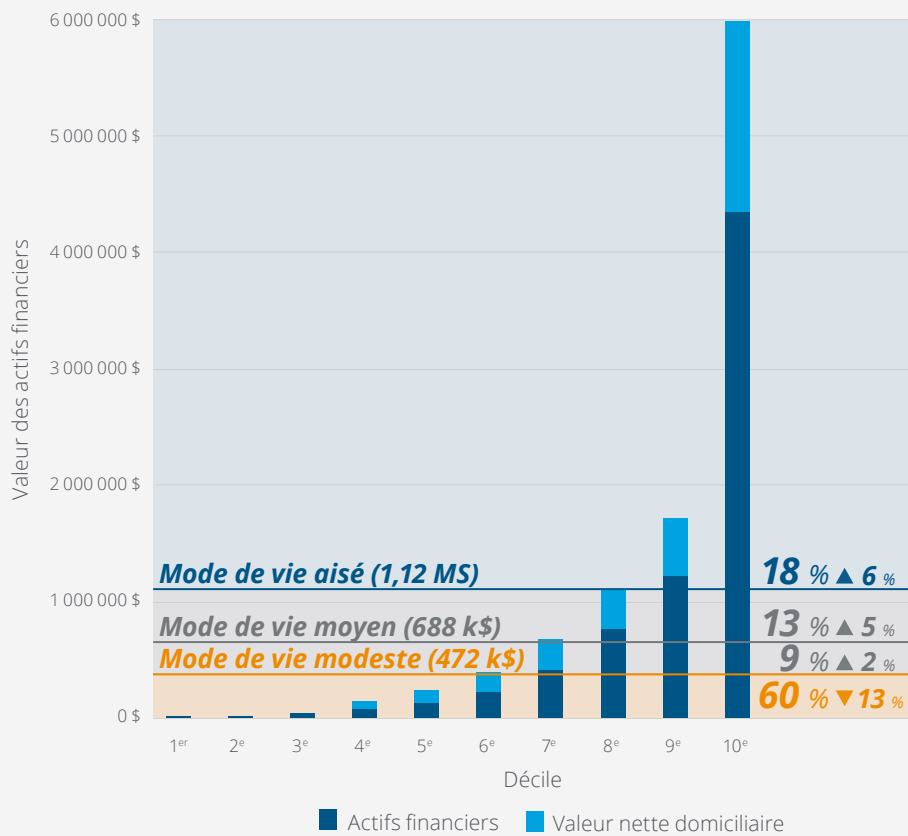
**Rajouter la valeur nette domiciliaire au revenu de retraite**

Lorsque les ménages canadiens auront presque épuisé leurs sources de revenu de retraite, ils pourraient avoir besoin de puiser dans la valeur nette de leur maison. Notre étude révèle que seulement 18 % des ménages de quasi-retraités prévoient d'utiliser la valeur nette de

leur maison pour financer leur retraite. Après avoir inclus le recours à la valeur nette domiciliaire (prise en compte de 35 % de la valeur des biens immobiliers), plus de la moitié de ces ménages devront encore faire des compromis quant à leur mode de vie pour éviter de survivre à

leurs économies. Nos résultats indiquent que même en incluant la valeur nette domiciliaire, 60 % des ménages canadiens arriveront difficilement à subvenir à leurs besoins à la retraite (voir la figure 12).

**Figure 12 :** Répartition du total des actifs des ménages de quasi-retraités



Source : Analyse de Deloitte

## Quatre groupes de ménages de quasi-retraités

Les trois millions de ménages de quasi-retraités du Canada peuvent être divisés en quatre groupes distincts, chacun ayant ses propres caractéristiques.

### 1. Prêts pour la retraite

#### Niveau élevé de préparation à la retraite (14 %, soit environ 429 600 ménages)

Le ménage type de ce groupe peut prendre sa retraite en toute confiance; il a épargné la somme médiane de 1,7 million de dollars (actifs de retraite et autres) et peut facilement rembourser ses dettes (valeur médiane de 5 000 \$). Le revenu médian de ces ménages est de 135 000 \$. Dans ce groupe, 92 % des ménages possèdent une résidence principale d'une valeur médiane de 750 000 \$ et le quart d'entre eux possèdent également une résidence secondaire. Leur objectif est de profiter d'une retraite plus que confortable tout en préservant leur patrimoine et en laissant un héritage aux membres de leur famille. Cependant, notre étude révèle que 7 % d'entre eux auront de la difficulté à gérer les coûts imprévus (comme des soins de longue durée) aux derniers stades de la retraite. Ce groupe a toujours été bien servi par les conseillers financiers; le fait de discuter de leurs besoins de protection au cours du processus de planification augmentera leur niveau de confiance à l'égard de la retraite.

### 2. Confiants, mais prudents

#### Niveau moyen de préparation à la retraite (18 %, soit environ 540 054 ménages)

Ce groupe comprend les ménages vulnérables à la volatilité du marché et aux dépenses imprévues. Ils devront faire des compromis en lien avec leur mode de vie pour assurer leur retraite. Le ménage type de ce groupe a épargné une somme médiane de 550 000 \$ et le montant médian de ses dettes s'établit à 25 000 \$. Le revenu médian de ces ménages est de 110 000 \$. Dans ce groupe, 90 % des ménages possèdent une résidence principale et 18 % possèdent aussi une résidence secondaire à des fins d'investissement ou de villégiature. Leur objectif de

retraite est d'améliorer leur qualité de vie tout en protégeant leurs économies contre les changements inattendus. Notre étude montre toutefois qu'un ménage type de ce groupe est très susceptible de manquer de liquidités avant l'âge de 82 ans. Par conséquent, des conseils de planification plus accessibles, de meilleurs produits de placement et des produits liés à la valeur nette domiciliaire mieux ciblés pourraient considérablement améliorer la qualité de vie de ce groupe à la retraite. Des produits d'assurance novateurs pouvant prendre en charge des dépenses importantes et inattendues procureront également une meilleure stabilité financière à ces ménages au fil des dernières années de leur vie.

### 3. À risque

#### Niveau faible de préparation à la retraite (37 %, soit environ 1 110 100 ménages)

Les ménages de ce groupe risquent de ne pas être en mesure de financer leur retraite. Le ménage type a épargné la somme médiane de 110 000 \$, qui s'épuisera de façon accélérée entre le début et le milieu de la retraite en raison d'un endettement plus élevé (valeur médiane de 65 000 \$). Le revenu médian de ces ménages est de 75 000 \$. Parmi ces ménages, 94 % possèdent une résidence principale d'une valeur médiane de 500 000 \$, la plus grande partie du patrimoine étant liée à des actifs illiquides. Par conséquent, ces ménages peuvent être décrits comme riches en actifs, mais pauvres en liquidités. Leur objectif de retraite est de pouvoir faire face aux coûts imprévus et d'éviter de manquer d'actifs. Sans un soutien adéquat, les ménages de ce groupe éprouveront inévitablement des difficultés financières lors des dernières années de leur retraite. Des conseils et des produits financiers adéquats peuvent grandement changer la donne et assurer la viabilité financière de ce groupe en prolongeant la durée de vie de leurs économies et en dégagant des liquidités des biens immobiliers.

### 4. Principalement pris en charge

#### par le système de l'État Niveau très faible de préparation à la retraite (31 %, soit environ 924 000 ménages)

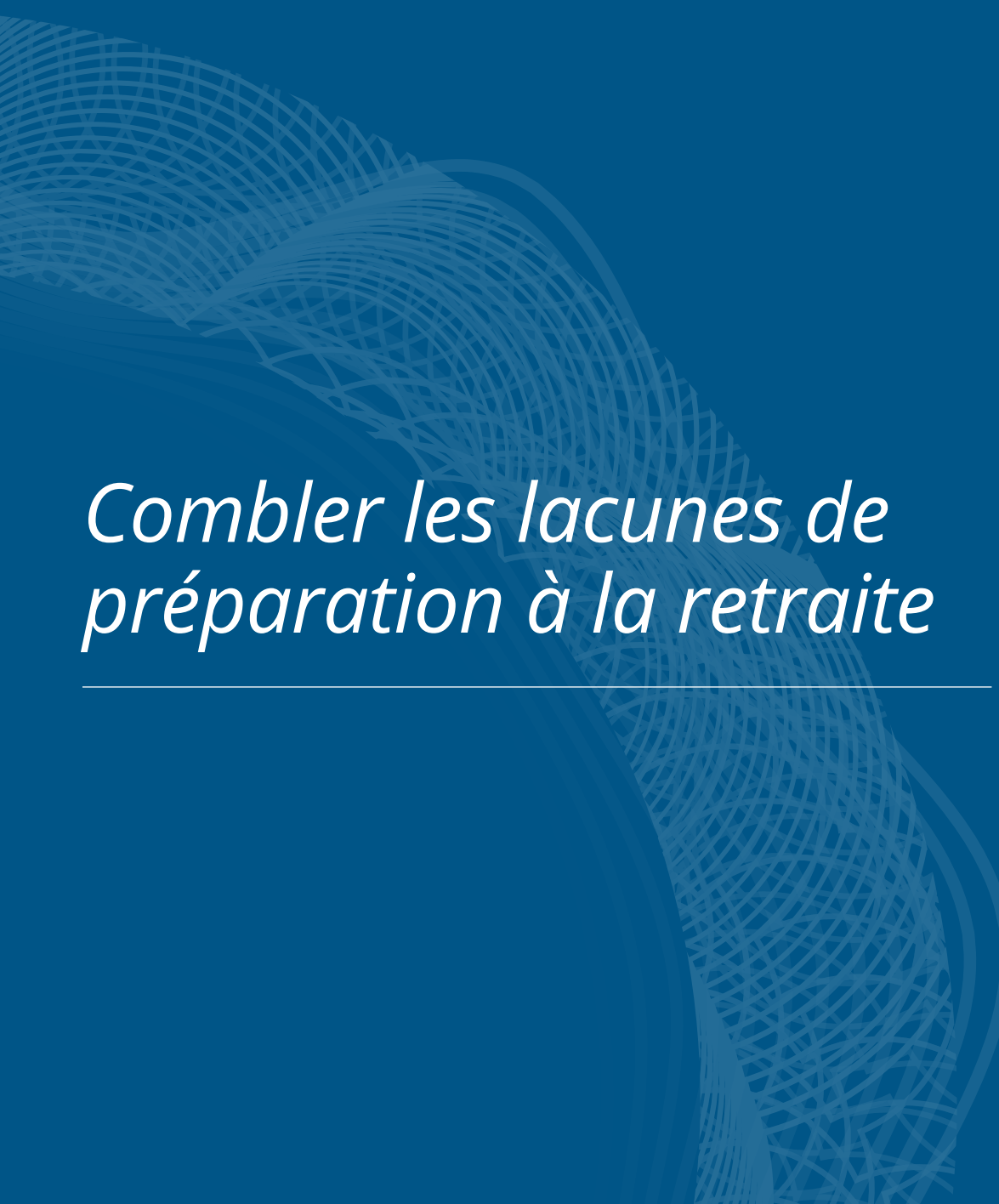
Ces ménages dépendront fortement des régimes de retraite publics, comme le RPC/RRQ, la SV et le SRG, étant donné que la valeur médiane de leurs actifs financiers est de 5 000 \$ et que leurs dettes représentent une somme comparable. Le revenu annuel médian de 35 000 \$ de ces ménages sera remplacé par des programmes gouvernementaux pendant la retraite. Plus de 80 % de ces ménages ne possèdent pas de résidence, ce qui signifie que la majorité d'entre eux ne pourront pas compter sur la valeur nette domiciliaire pour financer leur retraite.

Le premier groupe a largement bénéficié des services des gestionnaires de patrimoine, tandis que le dernier groupe est adéquatement soutenu par les prestations gouvernementales; les deux groupes intermédiaires sont mal servis sur le marché. Plus de 1,7 million de ménages canadiens devront relever le défi de la retraite au cours des dix prochaines années, c'est pourquoi l'écosystème des services financiers et le secteur public au Canada doivent jouer un rôle clé dans l'amélioration de la préparation et la réduction des lacunes.

Épargner pour la retraite est une entreprise de plusieurs décennies qui compte de multiples facteurs, attendus ou non, pouvant influencer sur le degré de confiance et le niveau de préparation. Alors que des millions de Canadiens et leurs familles vieillissent, nous devons envisager une protection contre le risque entraîné par la longévité. Le secteur privé, en particulier le secteur des services financiers, dispose de nombreux moyens de contribuer à la solution (en renforçant la préparation à la retraite des personnes) et de se préparer aux grands changements démographiques se profilant à l'horizon.

Figure 13 : Aperçu de chaque groupe et de ses besoins particuliers

| Groupe   | Besoins particuliers   | Caractéristiques  |
|--|--|---|
| <p><b>Prêts pour la retraite</b><br/>Niveau élevé de préparation à la retraite</p> <p>14 % des ménages<br/>429 600 ménages</p>                                       | <p><b>Planifier pour les mauvais jours</b><br/>Conserver un coussin financier pour faire face aux dépenses imprévues (par exemple, les soins de longue durée et les soins de santé).</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actifs financiers médians de <b>1,7 million</b> de dollars et endettement facile à gérer;</li> <li>Généralement propriétaires d'une résidence principale, le quart possédant également une résidence secondaire;</li> <li>Besoins généralement comblés par le modèle de retraite existant; seule une petite partie est exposée à des coûts inattendus;</li> <li>L'objectif de la retraite est de préserver le patrimoine et de laisser un héritage aux membres de la famille;</li> <li>Revenu annuel médian des ménages de <b>135 000 \$</b>.</li> </ul> |
| <p><b>Confiants, mais prudents</b><br/>Niveau moyen de préparation à la retraite</p> <p>18 % des ménages<br/>540 000 ménages</p>                                     | <p><b>Une meilleure protection pour améliorer la qualité de vie</b><br/>De meilleurs produits pour protéger leurs économies et un soutien supplémentaire afin de prendre de meilleures décisions de prélèvement.</p>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actifs financiers médians de <b>550 000 \$</b> et endettement pouvant être géré; vulnérables aux coûts imprévus et tenus de faire des compromis non désirés en lien avec leur mode de vie;</li> <li>Généralement propriétaires d'une résidence principale, quelques-uns possédant aussi une résidence secondaire;</li> <li>L'objectif de la retraite est d'améliorer la qualité de vie et de se prémunir contre les dépenses inattendues;</li> <li>Revenu annuel médian des ménages de <b>110 000 \$</b>.</li> </ul>                                     |
| <p><b>À risque</b><br/>Niveau faible de préparation à la retraite</p> <p>37 % des ménages<br/>1,110,100 ménages</p>  | <p><b>Maintenir la viabilité de la retraite</b><br/>Dégager des revenus substantiels des biens immobiliers et contrôler avec diligence les coûts de la retraite pour éviter de survivre aux actifs.</p>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actifs financiers médians de <b>110 000 \$</b> et endettement important, classés comme riches en actifs mais pauvres en liquidités, la majeure partie du patrimoine étant constituée de biens immobiliers;</li> <li>Possèdent généralement une résidence principale;</li> <li>Compteront sur le RPC/RRQ et la SV comme principales sources de revenu;</li> <li>L'objectif est de financer la retraite;</li> <li>Revenu annuel médian des ménages de <b>75 000 \$</b>.</li> </ul>   |
| <p><b>Principalement pris en charge par le système de l'État</b><br/>Niveau très faible de préparation à la retraite</p> <p>31 % des ménages<br/>924 000 ménages</p> | <p><b>Élargir les discussions de nature sociale</b><br/>Améliorer le bien-être financier, fournir une meilleure couverture des soins de santé pour les aînés et leur permettre de générer un revenu d'emploi supplémentaire.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actifs financiers médians de <b>5 000 \$</b>, endettement impossible à gérer, et peu ou pas de valeur nette sur la maison;</li> <li>Fortement dépendants des sources de revenu de retraite de l'État (RPC/RRQ, SV et SRG);</li> <li>L'objectif de la retraite est de générer un revenu supplémentaire pour répondre aux besoins de base courants;</li> <li>Revenu annuel médian des ménages de <b>35 000 \$</b>, qui sera en grande partie remplacé par des sources de revenu de retraite de l'État.</li> </ul>  |



*Comblent les lacunes de  
préparation à la retraite*

---



Alors que le Canada subit un changement démographique historique, la façon dont les institutions financières et le secteur public réagissent au défi de la retraite aura un effet considérable sur la vie des retraités.

Ces deux secteurs, peut-être plus que tout autre, influent sur de nombreuses facettes de la retraite, de la planification financière à l'accessibilité des ressources de soins de santé. Les institutions financières et le gouvernement ont la possibilité d'offrir des solutions qui pourraient résoudre les problèmes rencontrés par tant de quasi-retraités tout en répondant aux besoins de retraite des générations futures. Ce faisant, les institutions financières bénéficieraient aussi d'occasions d'affaires inestimables pour dégager d'éventuels revenus de marchés mal servis.

### Améliorer les conseils et les produits pour les personnes à l'aube de la retraite

Dans le contexte global de la retraite, les institutions financières s'efforcent d'améliorer leurs produits et leurs services grâce à une expérience client améliorée et à des fonctionnalités d'analyse pour aider les Canadiens à mieux vivre à la retraite. Les institutions qui choisissent d'améliorer la qualité et l'accessibilité de leurs services de retraite devront offrir une expérience sans heurts axée sur les données et soutenue par des plateformes numériques modernes. Voici sept solutions que les institutions financières peuvent envisager.

#### 1. Instaurer des mécanismes de vérification simplifiés et accessibles du niveau de préparation à la retraite

Les institutions financières, en particulier les banques de détail et les assureurs, ont la possibilité de mettre au point des mécanismes normalisés de validation afin d'aider leurs clients qui ne prendront pas leur retraite avant au moins 10 ans à gérer leur bien-être financier et à assurer leur réussite à long terme.

Lors de l'organisation d'une rencontre de planification de la retraite avec leurs clients, les gestionnaires de relations et les fournisseurs de services peuvent procéder à une évaluation qui permettrait de calculer une cote de

retraite personnalisée et normalisée, facile à comprendre et à mettre en application pour les clients. La cote servirait en parallèle aux fournisseurs de services à recommander des ressources ou des solutions appropriées en vue d'améliorer le niveau de préparation à la retraite de leurs clients. La mise en place de mécanismes de validation de la préparation très accessibles susciterait un sentiment d'urgence chez les quasi-retraités et leur ouvrirait la voie vers une préparation adéquate.

L'intégration transparente de ces mécanismes aux écosystèmes de services existants pour les clients des secteurs de l'assurance et des services bancaires sera essentielle afin d'optimiser leur utilité en tant qu'outils de retraite. Les rencontres de planification financière intégrant ces mécanismes donneraient un signal d'alarme à ceux qui n'ont pratiquement plus le temps de se préparer adéquatement à la retraite. Ces mécanismes permettraient aux populations plus jeunes de visualiser leur retraite en termes réels et secoueraient leur inertie quant à la planification à long

terme. Cette solution est également importante du fait que les mécanismes actuels rendent difficile l'obtention d'une vue complète et holistique du niveau de préparation à la retraite d'une personne en fonction de diverses sources d'actifs, de passifs et de dépenses.

#### 2. Créer des offres globales axées sur les données pour le grand public

Les sociétés de gestion de retraite traditionnelles – gestionnaires d'actifs, assureurs, gestionnaires de patrimoine, banques – peuvent fournir des conseils qui vont au-delà des transactions financières. Selon notre étude, alors que 65 % des quasi-retraités et des retraités souhaitent avoir accès à un conseiller, seule la moitié d'entre eux en bénéficient actuellement, car les services-conseils traditionnels sont onéreux et difficiles à obtenir pour le grand public. De plus, l'environnement fiscal du Canada est complexe en raison des nuances entre les règles fédérales et provinciales, ce qui complique pour les particuliers la bonne gestion de leurs finances personnelles.



La complexité de la planification de la retraite exige que les fournisseurs de services financiers adoptent une vision globale des actifs que leurs clients détiennent auprès de différentes institutions financières tout en couvrant la totalité de leurs besoins financiers (services financiers, placements, assurances et produits de prêt). Grâce à ce regroupement des services et à l'exploitation de l'analytique des données, les institutions financières peuvent permettre aux quasi-retraités de consolider leurs actifs et leurs passifs, ainsi que d'établir des plans de prélèvement fiscalement avantageux et fondés sur un budget, n'exigeant pas de lourdes tâches manuelles. De plus, l'optimisation de régimes comme le RPC/RRQ peut réduire les obligations fiscales des retraités et faire durer leur épargne-retraite plus longtemps. Ces mécanismes de services-conseils améliorés pourraient être fournis au moyen de canaux numériques dans le but de procurer des conseils financiers de qualité à un plus grand nombre de Canadiens et des conseils personnalisés au grand public. Les quasi-retraités en particulier (ceux qui prendront leur retraite dans moins de 10 ans) pourraient plus facilement établir des budgets réalistes pour les premières années de leur retraite et mieux répartir leurs fonds par la suite<sup>21</sup>.



## Pleins feux sur le secteur

En avril 2020, la banque DBS de Singapour a créé un planificateur financier numérique permettant aux clients d'entamer leur parcours de planification financière. Doté d'un moteur de recommandations intégré (DBS NAV Planner) qui aide les clients de la banque à gérer leur situation financière à toutes les étapes de leur vie, cet outil vise à ce que ces derniers atteignent le bien-être financier. Grâce aux diverses fonctionnalités avancées ajoutées depuis le lancement, les utilisateurs peuvent :

- consolider facilement leurs finances personnelles, leurs placements, leurs polices d'assurance et leurs informations fiscales/hypothécaires/de retraite sur SGFinDex (le système de services bancaires ouverts de Singapour) à l'aide de l'application bancaire mobile (digibank) ou des services en ligne de la banque;
- obtenir des recommandations de placement personnalisées grâce à la fonction de services-conseils numérique fondée sur l'IA du planificateur, qui aide les clients de détail à prendre de meilleures décisions de placement;
- déterminer s'ils seront en mesure de répondre à leurs besoins de prélèvement à la retraite et établir le prix qu'ils peuvent payer pour une maison (ce qui exige normalement de la plupart des Singapouriens de puiser dans leur épargne-retraite) sans renoncer à se constituer un coussin de retraite confortable.

La banque a également intégré une fonction de services-conseils en lien avec la protection qui explique aux clients les lacunes de leur couverture d'assurance (y compris l'assurance protection contre les créanciers en cas de maladies graves, l'assurance maladie et l'assurance vie), le cas échéant, et peut formuler des recommandations.

À ce jour, plus de la moitié de la population de Singapour, soit environ trois millions de personnes, utilise le planificateur financier numérique de la banque, et plus du tiers d'entre eux sont des utilisateurs mensuels actifs. Par rapport aux non-utilisateurs et aux utilisateurs inactifs, les utilisateurs actifs investissent au moins quatre fois plus et disposent de 50 % d'actifs sous gestion en plus.

### 3. Mettre en place un cadre de partage de données intersectoriel pour fournir aux clients une vue d'ensemble de leurs actifs et de leurs passifs

L'obtention d'un portrait global des données financières d'un particulier implique un processus fastidieux de récupération d'informations à partir de comptes détenus auprès de différentes banques et de divers organismes gouvernementaux. L'ouverture des services bancaires en fait de planification de la retraite représente une solide proposition de valeur pour les institutions financières et leur clientèle, d'autant plus que le gouvernement fédéral y est éminemment favorable.

Cependant, les services bancaires ouverts ne suffiront peut-être pas à eux seuls à assurer une planification globale de la retraite. Un cadre coordonné pour le partage des données entre les banques, les gestionnaires de patrimoine, les assureurs-vie, l'État et les sociétés immobilières améliorera la robustesse de la planification de fin de carrière. Par exemple, en regroupant des données financières comme les dépenses, les actifs et les passifs, les pensions et les biens immobiliers, les quasi-retraités

peuvent obtenir une vue complète de leurs lacunes en ce qui concerne la préparation, puis collaborer avec leur planificateur financier pour élaborer des plans de retraite plus sûrs.

Dans le cas des retraités qui planifient leur décumul, les capacités des services bancaires ouverts peuvent aider les planificateurs financiers à concevoir des stratégies efficaces de budgétisation et de prélèvement pour que les fonds de leurs clients ne s'épuisent pas pendant leurs années de retraite. L'accueil réservé par le public à ces services semble également positif : 46 % des ménages de quasi-retraités les utiliseraient s'ils étaient disponibles.

La transférabilité automatique et transparente des pensions est essentielle à l'ouverture des services bancaires. Non seulement les clients pourraient profiter d'économies d'échelle en effectuant des opérations bancaires à tarif réduit auprès d'une même institution, mais les conseillers financiers seraient en mesure d'élaborer des perspectives nuancées et des recommandations personnalisées pour améliorer le niveau de préparation à la retraite de leurs clients. Cette solution aiderait aussi les ménages financièrement marginalisés, car elle coûte moins cher et est plus facile d'accès.



### Pleins feux sur le secteur

Le Singapore Financial Data Exchange (SGFinDex) est un exemple de cadre d'échange de données intersectoriel qui permet aux citoyens de consolider leurs finances personnelles dans des applications uniques et de réaliser une planification financière efficace. Son infrastructure nationale hautement adaptable utilise un système de consentement en ligne géré de manière centralisée permettant aux Singapouriens d'accéder à leurs informations financières détenues par différents organismes gouvernementaux et diverses institutions financières. Par exemple, les citoyens peuvent consulter leurs données bancaires personnelles, leurs comptes de retraite et leurs polices d'assurance à l'aide des applications mobiles et web proposées par les institutions financières locales.

Depuis son lancement en 2020, SGFinDex a stimulé la planification financière en accueillant plus de 150 000 utilisateurs uniques qui ont cliqué 290 000 fois sur des liens vers leurs comptes bancaires et effectué 620 000 extractions de données. Cet exemple illustre combien il serait important de favoriser la collaboration entre les secteurs public et privé, de soutenir les innovations fondées sur les données et le consentement, et de mettre en place des systèmes en ligne fiables au Canada pour que plus de Canadiens puissent efficacement gérer leurs finances<sup>22</sup>.

#### 4. **Élaborer des produits qui augmentent le degré de certitude des flux de trésorerie**

Avec le passage des régimes à PD vers des régimes à CD, il est plus important que jamais de garantir un revenu mensuel régulier pendant la retraite. Les retraités éprouvent des difficultés à gérer différentes sources de financement de la retraite (régimes de retraite de l'employeur, REER, comptes de retraite immobilisés, etc.). Un ménage de quasi-retraités et de retraités sur quatre ne connaît pas bien les incidences fiscales de la retraite, tandis que 32 % n'en connaissent pas bien les règles de prélèvement. Pour accroître la sécurité à la retraite, il sera essentiel de développer des produits qui aident les Canadiens à obtenir des flux de trésorerie stables et de les conseiller sur l'optimisation des prélèvements sur le plan fiscal.

Les outils numériques, comme les robots-conseillers en décumul, peuvent permettre aux retraités de rester sur la bonne voie en regroupant diverses sources de revenu afin d'obtenir des versements consolidés et constants. Offrant aux retraités une expérience semblable à la réception d'un chèque de paie, ces outils évolueraient également pour offrir un aperçu simplifié des flux de trésorerie et favoriser de meilleures décisions en lien avec le décumul. Nous avons constaté que 46 % des ménages de quasi-retraités et de retraités souhaitent grandement utiliser des robots-conseillers en décumul pour faciliter la gestion de leur retraite.

Les institutions financières ont aussi la possibilité d'accroître la certitude du revenu de retraite en stimulant l'innovation dans le domaine des rentes. Les rentes sont un outil largement sous-estimé pour la planification de la retraite à long terme. Au Canada, nous avons constaté que 81 % des quasi-retraités et des retraités ne possèdent aucun produit de rente, ce qu'ils imputent à la complexité et au manque de souplesse des produits, ainsi qu'aux frais connexes.

Des techniques novatrices de gestion des actifs au moyen de technologies de pointe comme l'intelligence artificielle et des algorithmes de placement pourraient être déployées en vue de réduire les frais de gestion, incitant ainsi plus de Canadiens à acheter des produits de rente. Des modalités de versement flexibles pourraient également être ajoutées, de sorte que les titulaires d'une rente puissent modifier le montant et le calendrier des versements selon leurs besoins. Enfin, comme la complexité des produits de rente est un obstacle majeur à leur adoption, les institutions financières pourraient accroître leurs services éducatifs en fournissant des conseils globaux en ce qui a trait à la retraite (à l'aide de conseillers en personne ou de programmes de formation) pour améliorer la connaissance générale du fonctionnement des rentes. Même si la plupart des gens ne connaissent pas bien les produits de rente, 40 % des ménages de quasi-retraités envisageraient d'acheter une rente s'ils étaient mieux informés.

Les fournisseurs de rentes pourraient aussi proposer des rentes indexées enregistrées sur le marché canadien. Ces produits sont plus susceptibles de procurer des rendements importants que les rentes fixes et présentent un risque de baisse limité par rapport aux rentes variables. Les rentes indexées enregistrées permettraient également aux Canadiens d'accumuler des gains sans payer d'impôts ni de frais jusqu'à ce que les prélèvements soient effectués, ce qui en ferait une option moins coûteuse que d'autres formes de rentes qui imposent des frais tout au long du processus d'accumulation et de croissance. Nous avons constaté que les produits à imposition différée présentant un risque de baisse limité, comme les rentes indexées enregistrées, intéressent beaucoup les groupes « à risque » et « confiants, mais prudents », qui comptent parmi les ménages les plus vulnérables et les plus instables financièrement.



#### **Pleins feux sur le secteur**

Kindur, une entreprise américaine de robot-conseil, a créé un service de prélèvement destiné aux consommateurs appelé SmartDraw qui guide les utilisateurs vers la façon de retirer des fonds de plusieurs comptes de retraite de manière fiscalement avantageuse. En tirant parti de l'intelligence artificielle et de l'analytique avancée des données, SmartDraw est en mesure d'élaborer des stratégies de prélèvement personnalisées pour optimiser la façon dont les clients dépensent leurs actifs et accroître leur patrimoine pendant la retraite.

Grâce à cette solution, Kindur offre une expérience simplifiée, semblable à la réception d'un chèque de paie, où les clients peuvent dégager jusqu'à 61 000 \$ de revenus supplémentaires grâce à une technologie fiscalement intelligente et à des services complets de gestion du revenu de retraite. La plateforme facture des frais nominaux de gestion professionnelle de portefeuille de 0,25 % à 0,50 % par an<sup>23</sup>.

## 5. Adopter des stratégies de gestion des risques par tranches pour prolonger la durée de vie de l'épargne-retraite

Les gestionnaires de patrimoine peuvent optimiser les portefeuilles de retraite en fonction d'horizons temporels plus longs en envisageant des stratégies de retraite en trois tranches de courte durée (début, milieu, fin de la retraite) au lieu d'un seul portefeuille. Ainsi, trois portefeuilles de retraite seraient utilisés pour atteindre les objectifs propres à chaque étape.

Dans le cadre d'une telle stratégie de placement, chacun des trois portefeuilles pourrait avoir une tolérance au risque et une répartition des actifs différentes pour maximiser les gains en capital des retraités. Plus précisément, la première tranche pourrait être construite de manière plus prudente pour assurer la tranquillité d'esprit des retraités et leur garantir que des capitaux seront disponibles pour financer leurs premières années de retraite. Les tranches ultérieures, adaptées à la période du milieu et aux dernières années, pourraient être plus risquées pour dégager de meilleurs rendements sur un horizon à long terme. En adoptant cette approche dans la création de placements de retraite, les personnes disposant d'une marge de manœuvre relativement plus longue avant la retraite pourraient optimiser leurs placements pour maximiser leurs gains en capital.

## 6. Résoudre les problèmes émotionnels liés aux prêts sur valeur domiciliaire

Bien que la valeur domiciliaire soit une option viable pour augmenter les flux de trésorerie de retraite existants, les subtilités de la liquidation des actifs immobiliers causent d'importantes difficultés aux quasi-retraités et aux retraités.

Seulement 18 % des ménages de quasi-retraités considèrent leurs biens immobiliers comme une source de revenu de retraite. Or, étonnamment, 78 % d'entre eux devront faire des compromis en lien avec leur mode de vie pour éviter de survivre à leurs économies. Il est donc probable que la plupart de ces ménages finiront par puiser dans leurs avoirs immobiliers pour financer leur retraite. L'accès à ces produits peut toutefois être difficile en raison des règles d'admissibilité strictes et du manque de solutions liées à la valeur nette domiciliaire sur le marché canadien. Par exemple, seulement deux institutions financières offrent des prêts hypothécaires inversés à grande échelle. Bien que les institutions cherchent à faire reconnaître ces produits et à les offrir à un public plus large, le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) estime qu'ils présentent un risque élevé, ce qui nécessite le respect d'exigences strictes quant aux fonds propres par les institutions qui les commercialisent<sup>24</sup>. Ainsi, les institutions financières sont peu enclines à offrir des produits liés à la valeur nette domiciliaire malgré le fait que l'immobilier représente une proportion croissante de l'actif total des Canadiens.

Les organismes de réglementation ont la possibilité d'accroître la confiance du public dans ces produits en imposant une réglementation régissant la façon dont ils doivent être gérés. Il pourrait s'agir d'imposer des critères minimaux d'admissibilité, un plafond aux prélèvements et des règles concernant le risque de longévité, ce qui garantirait aux Canadiens que les produits proposés protègent leur intérêt. Si les produits liés à la valeur nette domiciliaire étaient plus répandus sur le marché, les groupes « à risque » et « confiants, mais prudents » pourraient voir leur épargne-retraite augmenter de 47 % et de 149 %, respectivement.



## Pleins feux sur le secteur

Au Canada, l'entreprise de technologie financière Bloom simplifie le processus d'accès à la valeur nette d'une maison grâce à un prêt hypothécaire inversé. En tant qu'unique fournisseur de prêts hypothécaires inversés qui n'est pas une banque au pays, Bloom a fait prendre un virage numérique au processus historiquement lourd et fastidieux d'accès à la valeur nette domiciliaire. Elle y arrive en exploitant toutes les sources de données disponibles afin de réduire la quantité d'informations qu'elle demande directement au client, ce qui facilite pour ce dernier les prélèvements au moment voulu. S'adressant spécifiquement aux Canadiens âgés de 55 ans et plus, Bloom entend aider les aînés à accéder au patrimoine de plus de 1 000 milliards de dollars que représentent leurs maisons pour maintenir leur niveau de vie tout au long de leur retraite<sup>25</sup>.

## 7. Convertir les régimes de retraite du secteur privé au modèle du secteur public

Les régimes de retraite du secteur privé pourraient dégager de meilleurs rendements et assurer un revenu à vie aux retraités s'ils suivaient un modèle similaire à celui des régimes du secteur public. Grâce à un système centralisé qui regroupe et gère tous les régimes de retraite privés, les participants à ces régimes pourraient bénéficier de taux d'épargne élevés, d'économies d'échelle appréciables et de la transformation efficace de leurs économies en capital productif de revenus. Selon le National Institute on Ageing du Canada, l'adoption d'un modèle issu du secteur public permettrait aux promoteurs de régimes de retraite privés de générer 100 milliards de dollars supplémentaires par an en prestations de retraite, soit deux fois les 50 milliards de dollars versés par le RPC et le RRQ en 2022<sup>26</sup>. Bien que la meilleure façon de passer à un modèle issu du secteur public nécessite une analyse plus approfondie, il est indéniable que les institutions financières du secteur privé joueraient un rôle clé dans la transition d'environ 13 millions de participants à un régime vers un modèle de revenu de retraite de qualité supérieure tout en tirant elles-mêmes profit de ce nouveau système de retraite, dont elles seraient des fournisseurs productifs.

## Aider les Canadiens à gérer la hausse des coûts liés à la retraite

Les fournisseurs de services financiers ont devant eux des occasions intéressantes de créer des systèmes qui permettent de gérer les coûts croissants de la retraite, comme les soins de santé, le mode de vie des aînés et les dépenses courantes, et d'aider les retraités à optimiser leurs dépenses pour répondre à ces besoins. Les entités gouvernementales ont également un rôle à jouer dans la mise en œuvre de ces solutions pour la population. Voici huit solutions que ces acteurs peuvent envisager.

## 1. Favoriser les alliances au sein de l'écosystème pour instaurer des mécanismes de financement innovants

Les soins de santé et les soins de longue durée étant une préoccupation croissante dans le contexte canadien de la retraite, les institutions financières ont la possibilité d'aider les retraités à accéder à des services de santé offerts à des prix institutionnels, comme cela se fait sur les marchés en ligne ou au moyen des avantages sociaux facultatifs. Des partenariats novateurs peuvent être noués entre les prestataires de soins de santé et les institutions financières dans le but de proposer des tarifs réduits aux clients existants. Ces programmes seraient particulièrement attrayants pour les retraités mal préparés, car ils pourraient leur servir de coussin financier afin de couvrir des soins cliniques, des rendez-vous avec des spécialistes, des traitements et des services hospitaliers.

Les banques peuvent conseiller à leurs clients privilégiés ou fidèles des produits de prêt uniques (par exemple, des prêts sans intérêt en cas d'invalidité) pour réduire les dépenses de santé et de soins de longue durée. Ces produits pourraient se présenter sous la forme d'options de financement à court terme intégrées à l'écosystème des produits déjà offerts aux clients des services bancaires. Des modalités « achetez maintenant, payez plus tard » peuvent être offertes en vue de permettre aux retraités de répartir des coûts importants, de bénéficier de rendements prolongés sur leurs placements et d'éviter de payer de l'impôt sur des retraits forfaitaires. Les institutions proposant ces modalités seraient en mesure de tirer parti de la synergie de l'ensemble de leur clientèle pour abaisser les coûts, tout en prévoyant la demande dès le départ.



## Pleins feux sur le secteur

En Chine, la société Ping An Insurance a créé un réseau d'organisations de soins de santé intégrés (OSSI) en acquérant une participation majoritaire dans un groupe hospitalier chinois. Ce faisant, Ping An a pu mettre en relation ses clients du secteur de l'assurance et un circuit fermé de médecins, d'hôpitaux et d'institutions médicales et de gestion de la santé. Grâce à ce réseau, les clients peuvent non seulement souscrire des polices d'assurance maladie, mais également utiliser les portails de télé-médecine et se rendre en personne aux hôpitaux de Ping An à des tarifs réduits.

La création d'un écosystème intégrant des services d'assurance et de soins de santé a permis à la société de dégager des revenus provenant des nouveaux clients de l'écosystème plus élevés que ceux provenant des clients du secteur de l'assurance seulement. Les clients de l'écosystème ont souscrit en moyenne 3,2 polices chacun et apporté environ 7 600 \$ en actifs sous gestion, soit 1,6 fois et 2,6 fois plus, respectivement, que la moyenne des clients d'assurance qui ne participaient pas à l'écosystème. Cette acquisition a permis à Ping An de structurer un réseau intégré de services financiers et de soins gérés par des OSSI qui simplifie les soins de santé pour ses clients, tout en leur permettant de bénéficier d'économies d'échelle<sup>27</sup>.

## 2. Explorer les canaux virtuels

Outre les mécanismes novateurs de financement des soins de santé proposés par des entreprises du secteur privé, l'expansion des soins virtuels sera essentielle pour contenir les coûts de l'écosystème des soins aux aînés à mesure que la population du Canada vieillit, ainsi que pour assurer le même niveau de soins de qualité à l'échelle du pays.

Dans plusieurs régions du pays, l'accès à des services internet à haute vitesse abordables n'est pas facile, en particulier dans les zones isolées mal desservies par les entreprises de télécommunications. Les Canadiens qui ne disposent pas d'un accès internet constant et abordable ne sont parfois pas en mesure d'obtenir les services de soins virtuels qui leur permettraient de demeurer là où ils habitent. À ce titre, [le gouvernement fédéral devrait veiller à bâtir une infrastructure numérique inclusive répondant aux besoins des aînés et des soignants, peu importe où ils vivent](#). Il est aussi impératif pour ces personnes de détenir les compétences numériques nécessaires pour accéder aux solutions de soins virtuels. Le gouvernement fédéral pourrait intervenir en créant des programmes gratuits d'acquisition de compétences axées sur le numérique de manière à garantir l'équité dans ce domaine parmi les aînés.

L'égalité des accès au moyen de canaux virtuels est par ailleurs entravée par le fait que l'on puisse interdire aux médecins qualifiés d'offrir des soins virtuels en raison des différences de compétences au niveau de l'octroi des permis au Canada. Divers paliers de gouvernement devront collaborer avec la Fédération des ordres des médecins du Canada pour simplifier la délivrance des autorisations et des permis de pratique, et faire en sorte que les médecins et les autres professionnels de la santé puissent fournir des soins virtuels au-delà des frontières provinciales et territoriales. Les mesures

pourraient inclure l'octroi accéléré de permis et la transférabilité des permis de soins virtuels.

## 3. Tirer parti des données sur les soins de santé et de mesures de santé préventives

Étant donné que les soins de santé représentent un pourcentage élevé des dépenses au début de la retraite, et que ce pourcentage continue d'augmenter à mesure que les années passent, l'intensification des efforts liés aux soins préventifs pourrait aider les quasi-retraités à économiser de l'argent plutôt qu'à dépenser pour des traitements une fois qu'ils sont malades. Chaque année, le Canada doit assumer des coûts directs de soins de santé de 68 milliards de dollars et des pertes de productivité de 122 milliards de dollars en raison de maladies chroniques<sup>28</sup>. Selon l'Agence de la santé publique du Canada, bon nombre de mesures préventives sont moins coûteuses que le traitement de certaines affections et la prise en charge du fardeau économique après leur apparition.

Les institutions financières peuvent s'associer à des employeurs et à des prestataires de soins de santé publics ou privés pour proposer des bilans de santé assurant un diagnostic précoce. En profitant des données sur les soins de santé et de la génomique pour effectuer des examens de dépistage préventifs, les quasi-retraités peuvent mieux comprendre les maladies qu'ils risquent de développer et s'adapter aux éventuels coûts futurs. Les sociétés d'assurance pourraient ajouter des services de soutien aux produits de soins de santé préventifs en intégrant de nouveaux services aux régimes existants ou en créant de nouveaux régimes, tout en réduisant les primes pour les clients qui utilisent ces services. En outre, un soutien accru en ce qui concerne les soins de santé préventifs, qu'il provienne d'institutions du secteur privé ou du secteur public, pourrait réduire les dépenses publiques en santé, qui sont déjà très élevées.

Chaque année, le Canada doit assumer

**68** milliards de dollars

de coûts directs de soins de santé

**122** milliards de dollars

des pertes de productivité en raison de maladies chroniques



## Pleins feux sur le secteur

Vitality, une société d'assurance d'Afrique du Sud, incite ses clients à prendre des mesures préventives liées à leur santé au moyen d'un programme de récompenses. Par exemple, si un client se fait vacciner, effectue un test de dépistage de certaines maladies ou se soumet régulièrement à un bilan de santé, la société contribue à un programme de récompenses ou réduit la prime de son régime. Vitality recueille de grandes quantités de données sur ses clients grâce à des technologies portables et envoie des rappels personnalisés recommandant de faire de l'exercice ou de prévoir un bilan de santé si la société estime que les clients risquent de développer certains problèmes de santé. Des informations et des ressources spécifiquement destinées aux aînés ou aux retraités sont également fournies.

Globalement, la solution assortie de mesures incitatives de Vitality a permis de réduire de 40 % les coûts d'hospitalisation, de 14 % les coûts par patient et de 25 % les séjours à l'hôpital pour ses utilisateurs<sup>29</sup>.

### Élargir la portée des produits d'assurance individuels

Les employeurs devraient avoir la possibilité d'étendre leurs régimes d'avantages sociaux collectifs aux membres âgés de la famille de leur personnel. Une couverture à tarif réduit et une couverture complète pourraient contribuer à couvrir les coûts des soins de santé des parents âgés et les coûts des soins de longue durée qui pourraient survenir. Ces solutions permettraient d'alléger le fardeau financier des employés qui prennent soin d'un aîné de leur famille.

Pour combler les lacunes de la couverture à la retraite, les sociétés d'assurance peuvent envisager d'étendre les régimes de soins de santé existants aux nouveaux retraités en tant que régimes d'assurance individuels facultatifs. Au lieu d'obliger l'employé qui prend sa retraite à refaire le processus de souscription pour obtenir de nouveaux régimes d'assurance maladie, généralement à un coût nettement plus élevé, les assureurs peuvent convertir les régimes d'avantages sociaux collectifs existants en régimes individuels à tarif réduit.

Le fardeau du paiement des primes incomberait aux retraités, mais ces derniers bénéficieraient au moins du maintien de leur couverture de santé existante à un prix moins élevé que s'ils cherchaient un nouveau régime auprès d'un autre fournisseur d'assurance. De même, les membres âgés de leur famille pourraient bénéficier d'une couverture à tarif réduit pour une partie des dépenses liées aux soins.

Cette solution présente de multiples avantages pour les sociétés d'assurance. En effet, elles pourraient réduire le taux d'attrition des clients en maintenant leur relation avec ceux-ci pendant la retraite et en utilisant les informations qu'elles détiennent pour déterminer les primes des nouveaux retraités au lieu de tarifier

de nouvelles polices. Les assureurs pourraient également vendre d'autres produits d'assurance aux retraités, comme une couverture groupée facultative pour les membres de la famille élargie, et ainsi acquérir de nouveaux clients.

Les sociétés d'assurance ont aussi la capacité de combler des lacunes particulières dans la couverture des ménages canadiens à faible revenu en proposant des produits très précis et abordables, comme la microassurance maladie. Ce type de couverture permettrait aux ménages les plus vulnérables d'obtenir à prix raisonnable des soins de santé de qualité auxquels ils n'auraient autrement pas accès. Des polices familiales flottantes de microassurance pourraient être offertes à titre de couverture facultative pour toute la famille; les primes sont réparties entre les membres de la famille et pondérées en fonction de l'âge, ce qui améliorerait l'accessibilité des soins de santé pour les retraités à faible revenu.

Les institutions financières canadiennes pourraient envisager de fournir des produits de microassurance pour combler les lacunes dans la couverture des ménages à faible revenu. Même si les fournisseurs de microassurance indiens ont bénéficié d'économies d'échelle en raison de la grande population du pays, les institutions pourraient éventuellement profiter de telles économies en distribuant ces produits uniquement sous forme d'offres numériques. En rendant la souscription aussi simple et accessible que possible, ils pourraient acquérir un nombre élevé de titulaires de police à un coût très faible. Les ménages semblent également réagir positivement aux produits de microassurance, environ la moitié d'entre eux se disant prêts à utiliser ce type de produit d'assurance s'il était offert. Les ménages à faible revenu étaient les plus ardents partisans de la microassurance.



### Pleins feux sur le secteur

En Inde, des produits de microassurance maladie ont permis aux ménages défavorisés qui n'ont pas accès aux cliniques ou aux dispensaires d'obtenir des soins médicaux de qualité. Ce qui rend ces produits attrayants pour les ménages à faible revenu, c'est la spécificité de la couverture fournie; les fournisseurs offrent à des prix abordables une couverture précise pour les maladies et les affections les plus courantes dans les communautés rurales. Comme le montant de la couverture est souvent peu élevé, les clients n'ont pas à subir d'examens préliminaires avant de souscrire une police et peuvent bénéficier d'un renouvellement à vie. La plupart des fournisseurs de microassurance offrent également une couverture facultative à bas prix aux membres de la famille, ce qui rend ces produits très abordables pour l'ensemble du ménage<sup>30</sup>.



#### 4. Envisager l'assurance universelle

Le vieillissement de la population canadienne obligera les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux à augmenter les dépenses en soins de santé et en soins de longue durée. Le gouvernement fédéral devrait mener une étude de faisabilité sur des régimes d'assurance publics universels et obligatoires pour les soins de longue durée, en prenant exemple sur le programme d'assurance du Japon. Le modèle devrait être fondé sur des principes issus des meilleures pratiques, tels que l'universalité de la qualité et de l'accessibilité des soins, quel que soit le lieu de résidence d'un aîné. Les critères d'admissibilité devraient être fondés sur des principes communs liés aux besoins et à la vulnérabilité afin d'assurer un soutien adéquat et équitable aux aînés à mesure qu'ils avancent en âge et que leurs besoins en soins augmentent. Le modèle de financement d'un tel régime d'assurance public devrait être revu régulièrement et modifié au besoin.

#### 5. Rediriger en plus grand nombre les bénéficiaires de soins de longue durée vers les services à domicile

Le gouvernement peut viser à rediriger un plus grand nombre de bénéficiaires de soins de longue durée vers les services à domicile afin de réduire les dépenses dans ce domaine, tout en augmentant l'offre au Canada. Les listes d'attente pour des soins de longue durée prodigués dans des établissements de soins représentent actuellement près de 20,4 % de la demande totale, ce qui indique que le système institutionnel n'a déjà plus la capacité de répondre à la demande<sup>31</sup>.

Du côté de la demande, le gouvernement pourrait inciter les aînés et leurs proches à choisir les soins à domicile en proposant des options et des barèmes de tarification abordables afin de réduire les coûts connexes. Des mesures financières incitatives supplémentaires, comme des allègements fiscaux, des allocations et d'autres types de subventions, pourraient être mises de l'avant pour accroître le recours aux services de soins à domicile.

Du côté de l'offre, l'État pourrait inciter plus de travailleurs de la santé à occuper des emplois en soins à domicile en subventionnant la formation dans ce domaine. Le gouvernement pourrait aussi accorder des allègements fiscaux particuliers aux travailleurs de la santé qui prodiguent des soins à domicile.

Ces mesures incitatives pourraient être extrêmement bénéfiques pour les familles multigénérationnelles et les membres des ménages à faible revenu qui s'occupent de parents âgés à domicile. Dans notre étude nationale, plus de 30 % des ménages canadiens dont l'épargne se situe entre 50 000 \$ et 99 000 \$ ont indiqué que le fardeau financier des soins aux parents âgés est l'une de leurs principales difficultés financières. En mettant en place des politiques visant à soutenir plus d'initiatives de soins à domicile, le gouvernement peut accroître l'accessibilité globale des soins de longue durée tout en réduisant les coûts s'y rattachant. Des projections allant jusqu'en 2031 indiquent que de tels efforts augmenteraient le coût des soins à domicile de 1,6 milliard de dollars, mais réduiraient le coût des soins de longue durée en établissement de 2,5 milliards de dollars. Les économies globales atteindraient donc 900 millions de dollars en 2031<sup>32</sup>.



#### *Pleins feux sur le secteur*

En réponse au vieillissement de la population, le gouvernement japonais a mis en place un système d'assurance de soins de longue durée s'appuyant sur une combinaison d'assurance sociale, d'impôts et d'une quote-part des paiements. Actuellement, 28 % de la population japonaise a plus de 65 ans, et 1,8 % du PIB du pays est consacré aux soins de longue durée. La moitié du financement du système d'assurance de soins de longue durée provient de l'imposition générale des citoyens âgés de plus de 40 ans; le reste est composé de cotisations d'assurance sociale et d'une quote-part fondée sur le revenu, pouvant représenter jusqu'à 30 % des paiements, assumée par tous les utilisateurs. Le système est conçu pour être flexible – il fait l'objet d'un examen complet tous les trois ans en vue de répondre aux besoins changeants de la population vieillissante<sup>33</sup>.



#### *Pleins feux sur le secteur*

Dans une tentative de remédier à la pénurie de médecins, Hong Kong a présenté un projet de loi reconnaissant les qualifications des médecins formés ailleurs dans le monde. Les médecins formés dans l'une des quelque 27 écoles de médecine étrangères sont exemptés de l'examen visant l'obtention d'un permis et autorisés à pratiquer à Hong Kong. Auparavant, ces médecins devaient passer un examen et effectuer des stages de plusieurs années dans des hôpitaux locaux pour obtenir le statut de praticiens autorisés.

Pour inciter les citoyens à choisir des options de soins à domicile pour les aînés, le ministère du Développement social et familial de Singapour offre une formation subventionnée de soignant aux membres de la famille qui souhaitent prendre soin de leurs parents âgés. Des incitatifs financiers sont également offerts sous forme d'allègements fiscaux, d'allocations et de subventions gouvernementales<sup>34</sup>.

## 6. Créer des expériences personnalisées de gestion financière

Les institutions financières peuvent augmenter le nombre de leurs points de service pour améliorer l'accessibilité et faciliter les discussions sur la gestion des dépenses à des fins de planification de la retraite. Par exemple, ces discussions peuvent avoir lieu ailleurs que dans un bureau au sein d'une succursale. Des canaux de conseil à distance pourraient être activés au moyen de fonctionnalités vidéo et de clavardage, ce qui serait pratique et attrayant pour le marché de masse.

De plus, les applications de suivi des dépenses dotées de fonctionnalités de notification fondées sur des déclencheurs peuvent aider les aînés à suivre leurs dépenses mensuelles et à gérer leur budget en conséquence. Il peut s'agir par exemple de fonctions de prévision des dépenses qui tiennent compte des paiements récurrents de factures mensuelles permettant aux aînés de visualiser clairement les sorties de fonds à venir. Cependant, l'offre d'expériences numériques améliorées nécessite une infrastructure de sécurité moderne et robuste qui protège contre la fraude financière. La sécurité est particulièrement importante, car de nombreux aînés canadiens maîtrisent bien les outils numériques. En effet, 88 % d'entre eux utilisent internet tous les jours<sup>35</sup>. Étant donné que les populations âgées sont les plus vulnérables aux crimes et abus financiers, les solutions numériques devront protéger adéquatement les aînés et leurs données.

## 7. Élaborer des programmes d'emploi pour les retraités

Le tiers des quasi-retraités ont exprimé de l'intérêt à revenir sur le marché du travail pour y vivre des expériences enrichissantes après leur départ à la retraite ou pour combler un manque de revenu. Les employeurs du secteur privé pourraient tirer parti des compétences des retraités entre autres en les embauchant comme mentors pour aider les jeunes travailleurs à acquérir des compétences pratiques qui ne peuvent

être apprises qu'en milieu de travail. À leur tour, les jeunes employés peuvent agir en tant que « mentors inversés » en faisant découvrir aux travailleurs âgés les plus récentes approches, techniques et théories. Les employeurs pourraient également mettre en place des programmes de retour au travail dans lesquels les travailleurs retraités sont rappelés pour apporter leur aide pendant les périodes de pointe. Par exemple, les entreprises peuvent charger des membres du personnel de maintenir des contacts réguliers avec les retraités ou de créer des bases de données de retraités disponibles pour travailler. De cette manière, les employeurs peuvent tirer parti de la productivité d'une main-d'œuvre âgée, mais hautement qualifiée.

Enfin, les employeurs pourraient instaurer un système de départ progressif à la retraite proposant une réduction graduelle des heures ou des jours de travail, un emploi à temps partiel ou le partage de poste. Ainsi, les travailleurs âgés pourraient progressivement prendre leur retraite, et l'employeur peut maintenir en poste des travailleurs qualifiés qui, sans cette flexibilité, auraient pu tout simplement quitter leur emploi. En outre, l'employeur n'a pas à engager immédiatement le coût du recrutement et de la formation de nouveaux employés. Par exemple, plusieurs entreprises britanniques ont adopté des politiques de retraite flexibles qui donnent aux employés la possibilité de passer à un poste à temps partiel ou de prendre leur retraite, puis de revenir à titre de travailleur contractuel<sup>36</sup>.

Le gouvernement a aussi un rôle crucial à jouer dans le maintien des aînés sur le marché du travail. L'État peut notamment collaborer avec les institutions d'accréditation pour définir des cheminements de carrière qui permettent des emplois enrichissants après la retraite. Ces cheminements peuvent être liés à l'accréditation et comprendre une formation de grande qualité et un soutien à l'apprentissage en cours d'emploi. Pour rendre ces occasions attrayantes, le gouvernement



### Pleins feux sur le secteur

Aux États-Unis, les institutions financières reconnaissent que les aînés constituent un groupe démographique de grande importance qui est actuellement mal servi par les expériences bancaires numériques. Capital One produit des vidéos éducatives faciles à suivre dans le cadre de son programme *Ready, Set, Bank* visant à améliorer le bien-être financier des aînés. Il permet aux aînés d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer leur argent en ligne, grâce à des vidéos de microapprentissage sur des sujets comme la gestion des dépenses, la protection de l'identité et la fraude financière. Depuis mai 2020, les ateliers *Ready, Set, Bank* ont été visités plus de 29 000 fois<sup>37</sup>.



### Pleins feux sur le secteur

À Singapour, le Centre for Seniors, une agence paragonnementale, a collaboré avec un marché de l'emploi local à l'élaboration d'une plateforme en ligne spécialement conçue pour les demandeurs d'emploi âgés. Les employeurs potentiels utilisent la plateforme pour publier des offres d'emploi adaptées aux compétences et aux besoins des retraités. Les retraités ont la possibilité d'explorer des emplois dans divers secteurs, privés ou publics, afin de pallier tout manque de revenu<sup>38</sup>.

et les entreprises du secteur privé devraient élaborer des programmes de perfectionnement qui fournissent aux citoyens âgés des compétences en phase avec les emplois actuels. L'amélioration des compétences numériques des aînés contribuerait à lutter contre les préjugés et les stéréotypes âgistes que les employeurs pourraient avoir.

### Adopter tôt de saines habitudes d'épargne

Les employeurs, les fournisseurs de services financiers et les entités gouvernementales peuvent proposer trois solutions pour faciliter l'adoption de saines habitudes d'épargne chez les Canadiens avant la retraite. Si elles étaient efficacement mises en place, ces solutions permettraient aux prochaines générations d'être mieux préparées au moment de quitter le marché du travail.

#### 1. Rapprocher la planification de la retraite du milieu de travail

Seulement 24 % des travailleurs admissibles du secteur privé participent à des régimes de retraite parrainés par l'employeur. En mettant plus clairement en contexte la somme d'argent nécessaire pour profiter d'une retraite confortable lors de l'adhésion à un régime de retraite, les employeurs et les promoteurs de régimes peuvent aider les employés à lutter contre une certaine inertie dans ce domaine. Par exemple, les employeurs pourraient fournir à leurs travailleurs des conseils personnalisés en ligne sur la retraite afin qu'ils acquièrent de bonnes connaissances financières et de saines habitudes d'épargne. Nous avons constaté que seulement 5 % des quasi-retraités demandent des conseils financiers à leur employeur. Il s'agit là d'un pourcentage très faible, sachant que le milieu de travail joue un rôle clé dans la distribution des produits et des programmes de retraite aux employés.

Les Canadiens qui ont accès à des conseils financiers professionnels jouissent d'une meilleure situation financière; ceux disposant d'un plan financier professionnel sont deux fois plus enclins à se sentir confiants dans leur capacité à prendre leur retraite que ceux qui n'en ont pas<sup>39</sup>. Nous avons toutefois découvert que 28 % des quasi-retraités jugent ces services trop chers. En l'absence de conseils financiers provenant de la banque principale, les conseils prodigués par l'employeur peuvent aider les travailleurs à se préparer à la retraite, en particulier ceux qui appartiennent à un ménage à faible revenu, qui n'ont pas accès à des conseils financiers spécialisés et qui sont les plus sensibles aux prix.

#### 2. Créer des programmes incitatifs axés sur l'adoption de comportements d'épargne sains

Des incitatifs tarifaires, comme un rabais sur les frais de gestion ou leur élimination, peuvent favoriser un comportement d'épargne sain chez les ménages confrontés à des difficultés financières. La réduction ou l'élimination de ces frais peuvent également permettre aux banques et aux gestionnaires de patrimoine canadiens d'avoir accès à un bassin de 322 milliards de dollars d'actifs sous gestion potentiels détenus par les deux segments les moins bien servis. De plus, 64 % de tous les ménages canadiens sont favorables à la suppression des frais de gestion, ce qui pourrait améliorer leur accès à des outils de grande qualité et leur permettre d'adopter de bonnes habitudes d'épargne. En accédant aux ménages des groupes « principalement pris en charge par le système de l'État » et « à risque », les institutions financières parviendraient éventuellement à compenser la baisse des frais de gestion par une augmentation de l'actif sous gestion. Notre étude a révélé qu'au moins 60 % des ménages de tous les segments de revenu s'inscriraient à de tels programmes incitatifs s'ils en avaient la possibilité.

Seulement

5 %

des quasi-retraités demandent des conseils financiers à leur employeur



### Pleins feux sur le secteur

Jumelés à des incitatifs tarifaires, des programmes ciblés peuvent contribuer à favoriser l'adoption de comportements d'épargne sains. En Colombie, la Banque interaméricaine de développement, l'application de mobilité Beat et la société de technologie financière locale Coink travaillent de concert à la promotion et à l'offre d'outils d'épargne volontaire pour les chauffeurs. Dans le cadre du programme pilote, les chauffeurs Beat peuvent s'inscrire à un régime d'épargne automatique qui redirige un pourcentage de leurs revenus hebdomadaires vers un compte d'épargne.

De la même manière, les institutions financières canadiennes peuvent mettre sur pied des programmes incitatifs axés sur la clientèle qui visent la préparation à la retraite et le bien-être financier. Par exemple, un pourcentage des revenus d'une personne pourrait être versé dans un compte de placement de retraite. Lorsque des jalons d'épargne seraient atteints, le client obtiendrait une récompense ou une réduction des frais de gestion de son portefeuille de placement. De tels programmes de mobilisation aident les clients à acquérir de saines habitudes d'épargne tout en améliorant leur niveau de préparation globale à la retraite<sup>40</sup>.

### 3. Envisager de rendre obligatoires les cotisations à un régime de retraite

La participation des employés aux régimes de retraite parrainés par les grandes entreprises canadiennes n'est que de 54 %, ce qui signifie que près de la moitié des travailleurs canadiens admissibles aux cotisations de l'employeur pour leur retraite n'en profitent pas<sup>41</sup>. La Financière Sun Life attribue ce faible taux au fait que les employés doivent choisir d'adhérer au régime – au moment où ils doivent décider d'y adhérer, plusieurs employés choisiront par défaut toute option n'impliquant aucune décision. Si les employés étaient obligés de participer et de cotiser, le nombre d'employés bénéficiant de ces régimes augmenterait considérablement, ce qui serait particulièrement avantageux pour les ménages à faible revenu. En outre, cela permettrait à plus de ménages à faible revenu d'accumuler des montants qui auraient une incidence importante sur leur niveau de vie à la retraite en les obligeant à épargner. Les employeurs peuvent également aider les employés à épargner encore plus en jouant un rôle accru dans la participation au régime de retraite pour capitaliser les fonds de pension des employés. Ce faisant, la responsabilité de l'épargne-retraite n'incombe pas seulement à l'employé, mais aussi à l'employeur.



#### *Pleins feux sur le secteur*

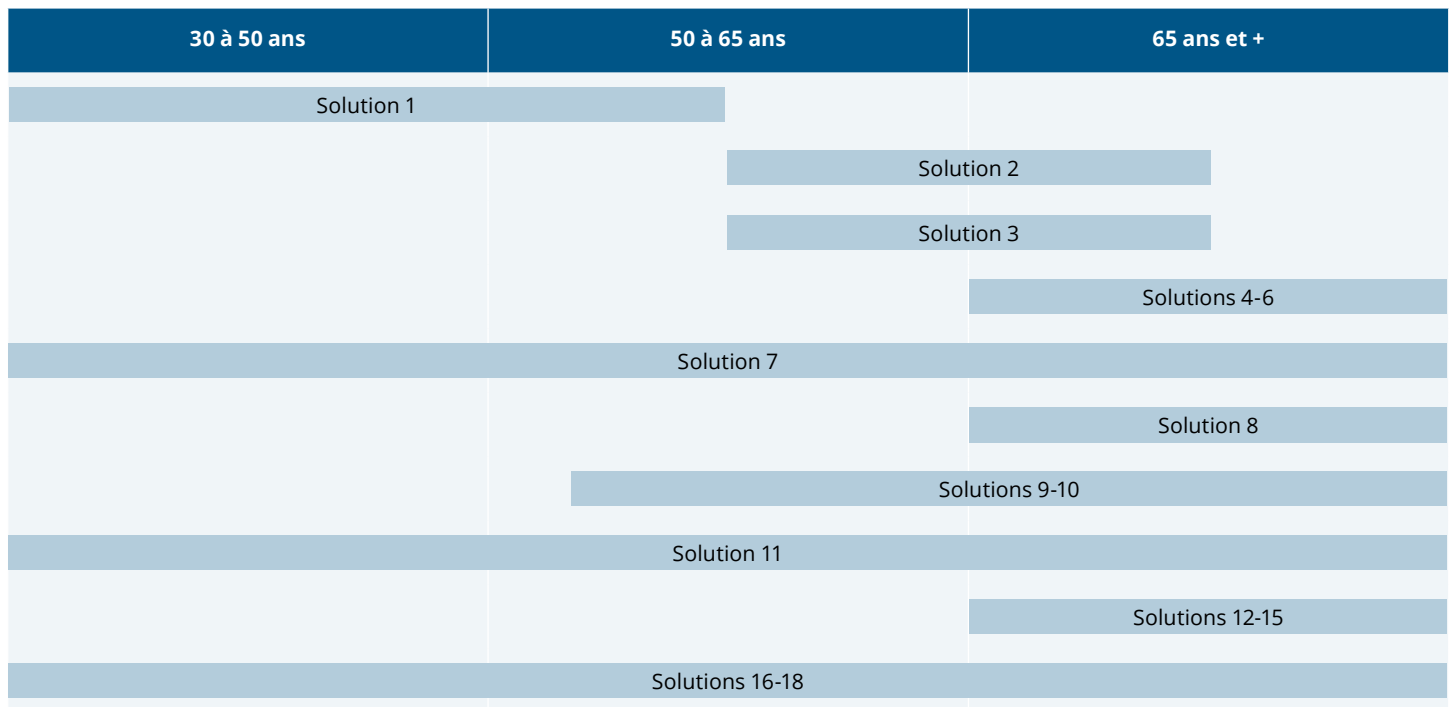
En Australie, l'adhésion obligatoire au régime de retraite national a permis à la population active de bénéficier d'une couverture quasi universelle. Ce régime de retraite privé du pays (appelé superannuation en anglais), s'apparente aux régimes à cotisations déterminées du Canada et est devenu l'actif le plus important des ménages australiens après la résidence familiale, même pour les ménages à faible revenu. En vertu de ce régime, les Australiens sont libres de choisir leurs stratégies de placement en fonction de leurs préférences, et la responsabilité des cotisations obligatoires incombe uniquement à l'employeur. Ainsi, les employeurs sont tenus par la loi de verser les cotisations du régime aux fonds approuvés. La cotisation des employés est volontaire, et les Australiens n'ont pas de frais à payer pour le transfert de leurs fonds de retraite entre différents placements ni pour le retrait prématuré en cas de difficultés financières.

Grâce à ce régime obligatoire, les ménages australiens sont parmi les plus riches, en moyenne, du groupe des économies avancées, et les inégalités de richesse figurent parmi les moins marquées<sup>42</sup>.

Figure 14 : Interventions précises selon les secteurs et les segments cibles

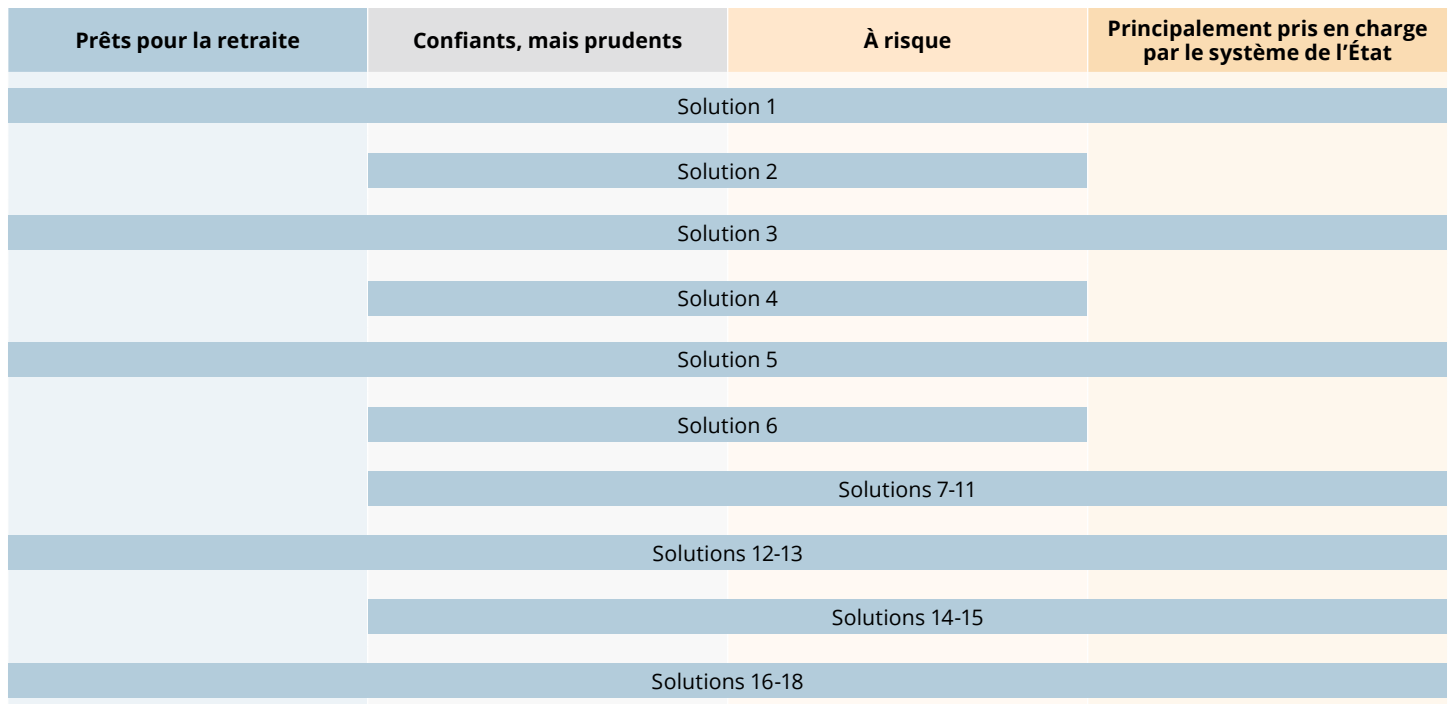
| Solution | Intervention  | Secteur cible     |  |           |                                |               | Principaux segments cibles |                          |          |  |
|----------|---|-------------------|--|-----------|--------------------------------|---------------|----------------------------|--------------------------|----------|--|
|          |   | Banques de détail | Gestionnaires de patrimoine et de placements | Assureurs | Fournisseurs de soins de santé | Gouvernements | Prêts pour la retraite     | Confiants, mais prudents | À risque | Principalement pris en charge par le système de l'État |
| 1        | Instaurer des mécanismes de vérification simplifiés et très accessibles liés à la retraite pour aider les quasi-retraités à mettre leur situation en contexte et à combler les lacunes de leurs plans | ●                 | ●  |           |                                |               | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 2        | Créer des services de planification de la retraite holistiques et axés sur les données pour le grand public des quasi-retraités   | ●                 | ●  | ●         |                                |               |                            | ●                        | ●        |  |
| 3        | Mettre en place un cadre de partage de données intersectoriel pour fournir aux clients une vue d'ensemble de leurs actifs et de leurs passifs   | ●                 | ●  | ●         | ●                              | ●             | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 4        | Élaborer des produits de revenu de retraite qui augmentent la certitude des flux de trésorerie  |                   | ●  | ●         |                                |               |                            | ●                        | ●        |  |
| 5        | Adopter des stratégies de gestion des risques par tranches  |                   | ●  | ●         |                                |               | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 6        | Résoudre les problèmes émotionnels liés aux prêts sur valeur domiciliaire   | ●                 |  |           |                                |               |                            | ●                        | ●        |  |
| 7        | Convertir les régimes de retraite du secteur privé au modèle du secteur public  | ●                 | ●  | ●         |                                | ●             |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 8        | Favoriser les alliances au sein de l'écosystème des prestataires de soins de santé et de soins de longue durée et des assureurs   | ●                 |  | ●         | ●                              |               |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 9        | Explorer les canaux virtuels de soins de santé  |                   |  |           | ●                              | ●             |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 10       | Tirer parti des données sur les soins de santé et de mesures de santé préventives pour prédire les coûts des soins de manière précoce   |                   |  | ●         | ●                              |               |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 11       | Élargir la portée des produits d'assurance individuels pour y inclure des dépenses imprévues  |                   |  | ●         |                                |               |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 12       | Rediriger en plus grand nombre les bénéficiaires de soins de longue durée vers les services à domicile  |                   |  |           |                                | ●             | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 13       | Envisager l'assurance universelle pour soutenir la population vieillissante   |                   |  |           |                                | ●             | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 14       | Créer des expériences de gestion financière destinées aux aînés pour les aider à gérer leurs dépenses   | ●                 | ●  | ●         |                                |               |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 15       | Élaborer des programmes d'emploi pour les retraités afin de combler leur manque à gagner  |                   |  |           |                                | ●             |                            | ●                        | ●        | ●  |
| 16       | Rapprocher la planification de la retraite du milieu de travail   |                   | ●  | ●         |                                |               | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 17       | Créer des programmes incitatifs axés sur l'adoption de comportements d'épargne sains  | ●                 | ●  | ●         |                                |               | ●                          | ●                        | ●        | ●  |
| 18       | Envisager de rendre obligatoires les cotisations à un régime de retraite  |                   |  |           |                                | ●             | ●                          | ●                        | ●        | ●  |

**Figure 15 :** Interventions selon l'âge du ménage



Source : Statistique Canada, et analyse de Deloitte

**Figure 16 :** Interventions selon les groupes de mode de vie



Source : Statistique Canada, et analyse de Deloitte



Les institutions financières peuvent orienter l'action, l'innovation et la nouveauté en affaires afin de transformer l'expérience de la retraite. Il existe de nombreuses possibilités d'améliorer la qualité et l'accessibilité des produits de retraite, d'aider les retraités à gérer les coûts croissants et d'accroître le niveau de préparation global à la retraite. Ces solutions, appliquées aux ménages de quasi-retraités et de retraités, permettraient de prolonger la durée de vie de leur épargne, tout en libérant un important bassin de revenus pour le secteur des services financiers. Nous aborderons cet aspect plus en détail à la section suivante.



*Avantages pour  
les ménages et  
les institutions financières*

---



### Prolonger la durée de vie de l'épargne des ménages

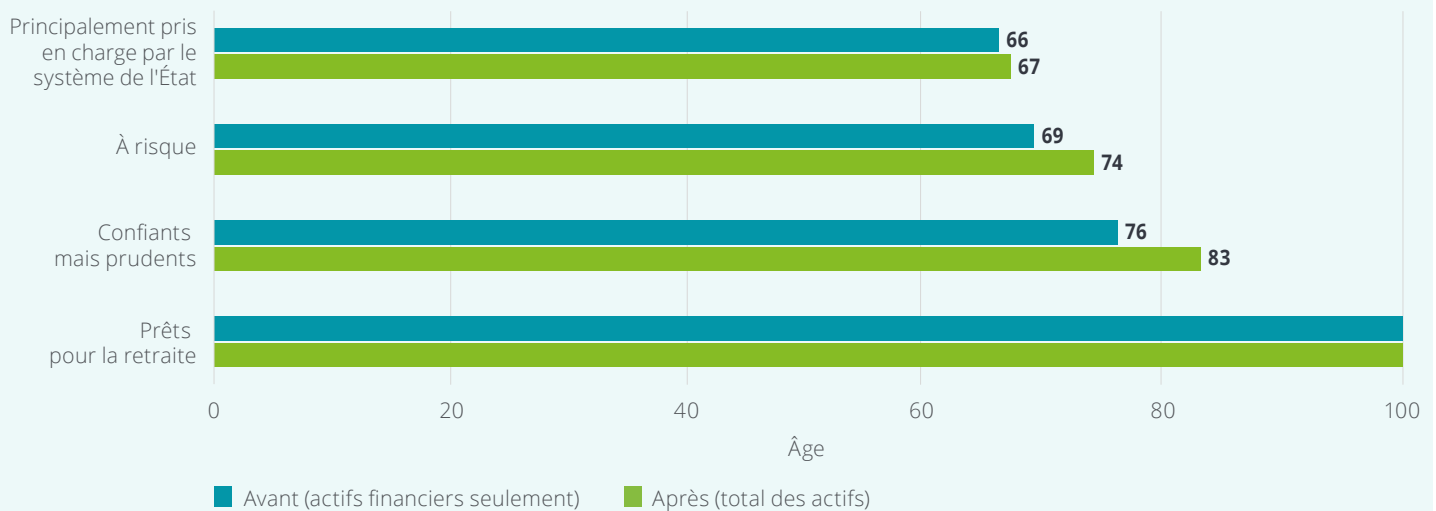
Les fournisseurs de services financiers et les organismes du secteur public peuvent proposer des solutions pour aider les ménages de quasi-retraités à se préparer à une retraite sereine en se protégeant contre les événements inattendus et en allongeant la durée de vie de leur épargne-retraite.

Selon notre étude, près de 38 % des ménages de quasi-retraités (des groupes « à risque » et « confiants, mais prudents ») bénéficieraient grandement des interventions présentées dans la section précédente. En effet, la durée de vie de leur épargne-retraite pourrait s'accroître

d'environ cinq à sept ans. De plus, le groupe des personnes « prêtes à prendre leur retraite » serait en mesure non seulement de préserver son patrimoine tout en jouissant d'un mode de vie de qualité, mais aussi de laisser des actifs en héritage à la prochaine génération. Celui des personnes « confiantes, mais prudentes » pourrait profiter de la qualité de vie à la retraite qu'il souhaite au-delà de l'âge de 82 ans, tout en détenant un revenu disponible suffisant. Nous avons constaté que les ménages « à risque » sont ceux qui bénéficieraient le plus de ces solutions, car ils pourraient éviter les difficultés financières et profiter plus longtemps de leur retraite.

Grâce à un meilleur accès à la valeur nette de leur maison, les quasi-retraités des trois groupes supérieurs disposeraient de liquidités supplémentaires qui pourraient les protéger contre les dépenses imprévues et combler leurs déficits de trésorerie pendant la retraite. Les ménages principalement pris en charge par le système de l'État, pour leur part, seraient en mesure de prolonger leur épargne-retraite de quelques années, mais la majorité d'entre eux devraient encore compter sur les programmes de retraite de l'États.

**Figure 17 :** Durée de vie de l'épargne-retraite avant et après les interventions proposées



Remarque : On suppose que tous les groupes conservent leur mode de vie respectif pendant la retraite.

Source : Analyse de Deloitte

Les ménages près de la retraite bénéficieraient d'un prolongement de la durée de vie de leur épargne-retraite dans les trois domaines énumérés ci-dessous. La valeur totale en dollars de ce prolongement se situe dans une fourchette d'environ 83 000 \$ à 790 000 \$ pour les quatre groupes (voir la figure 18).

1. Épargne supplémentaire : argent provenant de sources comme des économies d'impôt, un emploi après la retraite et un rendement supplémentaire lié aux sommes épargnées

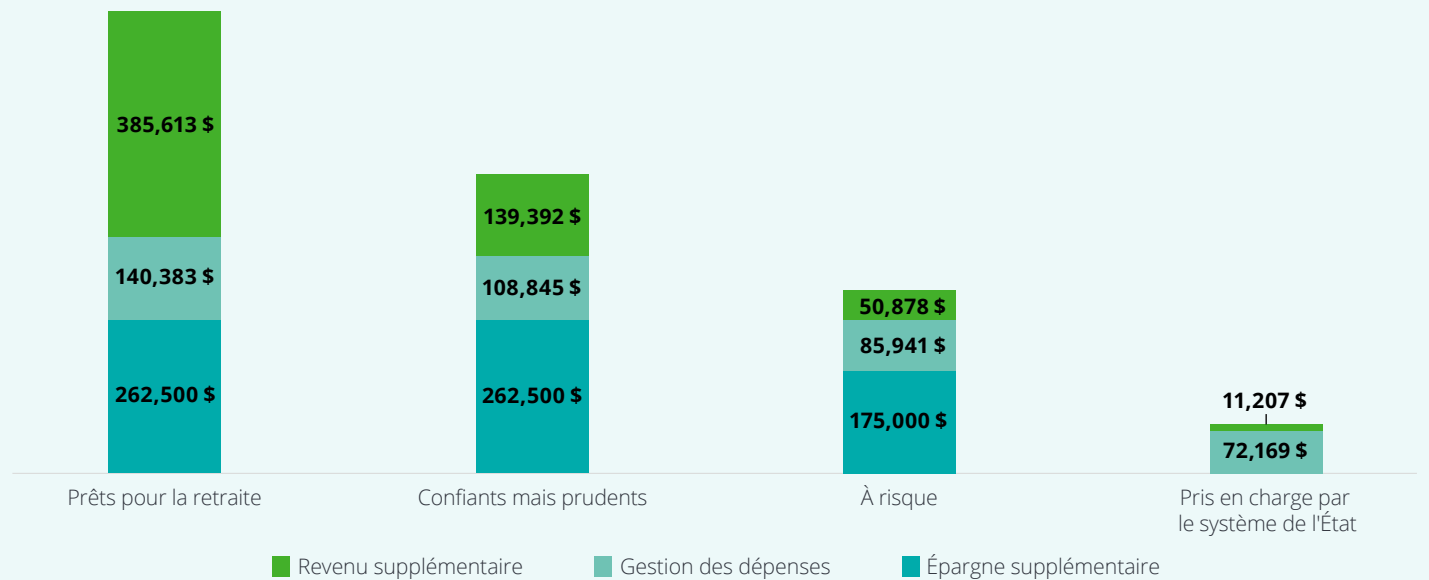
2. Gestion des dépenses : économies de coûts grâce à des rabais sur les soins de santé, à de nouveaux régimes de soins de santé, à une meilleure gestion des dépenses, etc.

3. Revenu supplémentaire : accès à un revenu de retraite provenant de la valeur nette domiciliaire

Bien que près d'un cinquième des ménages de quasi-retraités risquent encore d'épuiser leur épargne-retraite avant les derniers stades de leur vie, il convient de noter que si l'on pouvait inciter les Canadiens à adopter

ces solutions suffisamment tôt, ils seraient plus susceptibles de profiter d'une retraite de grande qualité à l'avenir. Pour ce faire, des efforts coordonnés sont nécessaires pour promouvoir une planification précoce qui met en contexte la notion de coussin de retraite et décompose la façon d'épargner adéquatement en étapes réalisables. Les ménages dont la retraite est éloignée bénéficieraient également des gains composés du fait qu'ils ont investi et se sont préparés à l'avance.

**Figure 18 :** Valeur totale des solutions pour tous les groupes de ménages



Remarque : On suppose que tous les groupes conservent leur mode de vie respectif pendant la retraite. Les projections financières sont fondées sur les valeurs médianes des actifs financiers et non financiers des ménages de quasi-retraités de chaque groupe.

Source : Analyse de Deloitte

### Création de valeur pour les institutions financières

En mettant en œuvre des solutions pour relever le défi de la retraite au Canada, les quatre types de fournisseurs de services financiers décrits dans les paragraphes qui suivent contribueraient de manière efficace à une cause sociale importante. Ils sont aussi susceptibles d'en tirer des avantages financiers importants.

#### Les prestataires de conseils de retraite peuvent dégager des revenus avoisinant de 7,7 à 7,9 milliards de dollars

Les ménages les plus vulnérables (soit les groupes « principalement pris en charge par le système de l'État », « à risque » et « confiants, mais prudents ») sont souvent mal servis par les fournisseurs de services financiers; près de 60 % d'entre eux n'ont pas de conseiller ni de planificateur financier, et seulement 25 % disposent d'un plan de retraite structuré. L'innovation en fait de produits et de planification financière à grande échelle offre d'énormes possibilités aux fournisseurs de services de gestion de patrimoine afin de répondre aux besoins du marché. Pour saisir ces occasions, deux domaines clés d'innovation doivent être envisagés : les produits de planification financière évolutifs et les stratégies de

gestion des actifs. Les gestionnaires de patrimoine y gagneront non seulement une augmentation des profits tirés de leur clientèle actuelle, mais aussi une hausse considérable de la conversion des clients de détail. Pour que ces domaines d'intervention soient couronnés de succès, ils doivent être soutenus par l'amélioration des capacités technologiques associées à des conseils hybrides et à des techniques de gestion des actifs.

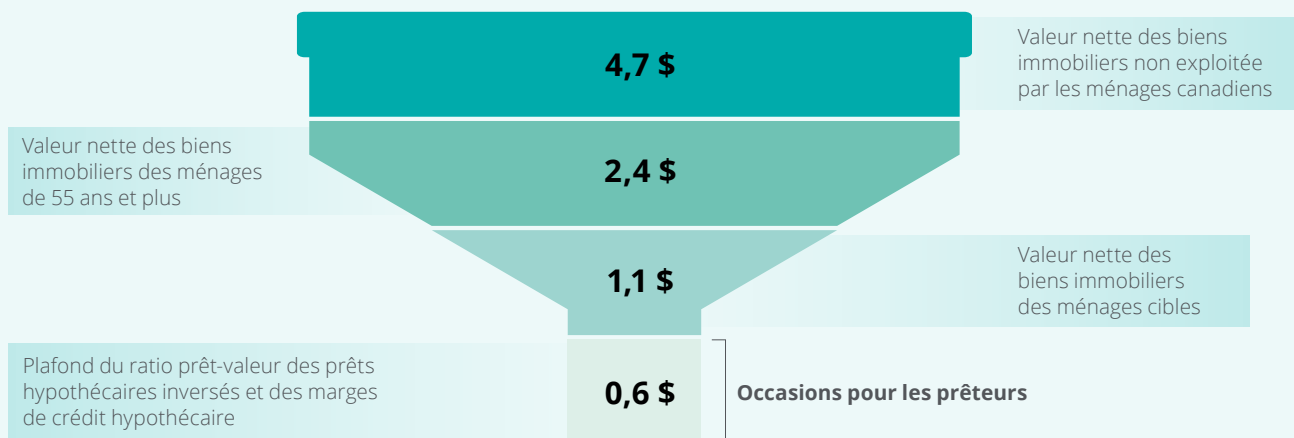
Nous avons constaté que les conseils hybrides sont très intéressants pour les groupes de ménages « confiants, mais prudents » et ceux « à risque ». Grâce à ces services, les conseillers et les planificateurs financiers pourraient utiliser des outils de planification financière axés sur les données pour personnaliser les plans de retraite de ces ménages. De cette manière, ils leur donneraient accès à des stratégies optimisées de fiscalité et de répartition d'actifs. L'adoption de stratégies axées sur le rendement présente le plus grand potentiel pour les fournisseurs de services de gestion de patrimoine, qui peuvent prévoir une croissance d'environ 610 à 630 milliards de dollars de leurs actifs sous gestion. Au total, les prestataires de conseils de retraite peuvent s'attendre à dégager des revenus

avoisinant de 7,7 à 7,9 milliards de dollars du marché des ménages âgés du Canada.

#### Les prêteurs hypothécaires peuvent générer des revenus supplémentaires d'environ 3,4 à 6,7 milliards de dollars

Le total de la valeur nette des biens immobiliers que les ménages canadiens n'exploitent pas s'élève actuellement à 4,7 billions de dollars. Bien que seulement 18 % des ménages de quasi-retraités prévoient d'utiliser la valeur nette de leur maison pour combler leur déficit d'épargne-retraite, notre étude montre que 40 % des Canadiens ne pourront même pas se permettre un mode de vie modeste quand ils arriveront au milieu de la retraite et n'auront d'autre choix que de compter sur leur maison pour obtenir un revenu supplémentaire. En améliorant l'accès aux produits liés à la valeur nette domiciliaire et en aidant les aînés à surmonter les obstacles qui s'y rattachent, les institutions financières pourraient conclure des affaires de près de 620 milliards de dollars auprès de ces ménages. Les prêteurs hypothécaires pourraient s'attendre à dégager une marge d'intérêt nette d'environ 3,4 à 6,7 milliards de dollars.

Figure 19 : Valeur potentielle du marché lié à la valeur nette des biens immobiliers (en billions de dollars)



Remarque : On suppose un ratio prêt-valeur de 55 % pour les prêts hypothécaires inversés et les marges de crédit hypothécaire.

Sources : Statistique Canada, Agence de la consommation en matière financière du Canada, analyse de Deloitte

**Les fournisseurs d'assurance maladie peuvent s'attendre à une augmentation de leurs revenus avoisinant de 640 à 960 millions de dollars**

Jusqu'à 75 % des ménages de quasi-retraités ne bénéficieront pas de la couverture de soins de santé parrainée par leur employeur une fois qu'ils seront retraités. Or, seulement 17 % d'entre eux ont souscrit des polices d'assurance privées. En outre, 50 % des ménages ont indiqué que le coût élevé des primes est la principale raison pour laquelle ils ne possèdent pas de produits d'assurance maladie privés. Dans ce contexte, des produits d'assurance maladie adaptés seraient très attrayants pour les ménages âgés, en particulier ceux faisant partie des groupes « confiants, mais prudents » et « à risque », qui sont sensibles aux prix. Les assureurs pourraient également obtenir un rendement élevé sur le capital investi grâce à l'acquisition

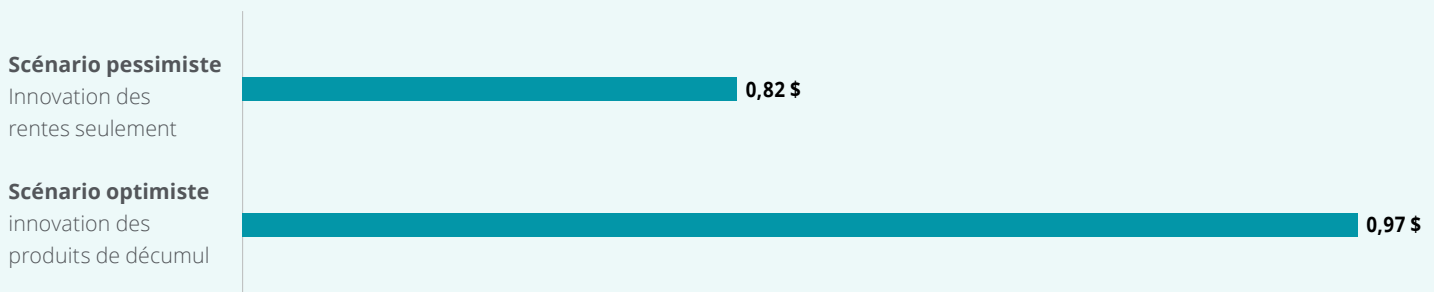
de clients au moyen de partenariats stratégiques conclus avec des fournisseurs de services de soins. En effet, nous avons constaté que tous les ménages canadiens ont une forte affinité pour les partenariats au sein de l'écosystème et l'obtention de produits de santé à prix réduit. Au total, les assureurs pourraient s'attendre à dégager des revenus additionnels de 640 à 960 millions de dollars auprès des ménages dont les membres sont âgés de 65 ans ou plus.

**Les fournisseurs de solutions de revenu de retraite peuvent s'attendre à des revenus supplémentaires d'environ 820 à 970 millions de dollars**

Le recours aux rentes est extrêmement rare au Canada, puisque seuls 19 % des ménages âgés possèdent de tels produits. Les principaux obstacles pour les aînés sont la méconnaissance et la complexité des

rentes. La gamme existante de produits de revenu de retraite doit être renouvelée au moyen d'innovations pour intégrer plus de flexibilité aux modalités de versement et accroître le degré de certitude des flux de trésorerie à la retraite. Nous avons constaté que ces solutions sont très attrayantes pour les trois groupes de ménages supérieurs (« prêts pour la retraite », « confiants, mais prudents » et « à risque »). Ces innovations se feront de deux façons : en améliorant la conception des produits de rente existants et en créant des robots-conseillers en décumul qui consolideraient les différentes sources d'épargne-retraite pour offrir une expérience s'apparentant à la réception d'un chèque de paie. Au total, les fournisseurs de solutions de revenu de retraite peuvent s'attendre à dégager des revenus avoisinant de 820 à 970 millions de dollars du marché des ménages de retraités canadiens.

**Figure 20 :** Accès à un bassin de revenus pour les fournisseurs de solutions de revenu de retraite (en milliards de dollars)



Source : Analyse de Deloitte



# *Conclusion*

---

## La plupart des ménages canadiens doivent mieux planifier leur retraite tout au long de leurs années de travail pour une retraite confortable.

Commencer à épargner tôt et le faire en continu sont deux des principaux aspects à améliorer. Or, ils ne traduisent pas l'ampleur du défi lié à la préparation à la retraite auquel est confrontée une population près de la retraite plus nombreuse que jamais. La non-disponibilité de produits de retraite de qualité et la hausse des coûts de la retraite mettent plus de pression sur les épaules de cette population. Les différences dans les caractéristiques des ménages exacerbent ce problème. Un ménage peut être propriétaire d'une maison, prendre sa retraite au bon moment et assumer des coûts de soins de longue durée minimes. Un autre peut être contraint de prendre sa retraite plus tôt

que prévu, vivre encore 30 ans et payer des centaines de milliers de dollars en soins. Le Canada a consacré beaucoup d'énergie et de ressources à l'amélioration des composantes publiques de son système de revenu de retraite (RPC, SV, SRG), mais a relativement peu investi dans les composantes privées (REER et régimes de retraite privés). Il est temps de s'attaquer aux risques associés aux composantes privées de notre système, risques qui ont évolué au fil du temps et qui, s'ils ne sont pas atténués, éroderont la capacité de nombreux Canadiens à profiter de leur retraite ainsi que leur confiance dans le système de revenu de retraite en général.

Nous devons également agir pour amoindrir les risques associés à l'accroissement des soins dont peuvent avoir besoin les retraités.

Les institutions financières peuvent soutenir les Canadiens dans la réduction significative de ces risques en adoptant des approches novatrices sur le plan des gammes de produits et services, des expériences clients et des partenariats entre les écosystèmes, tout en accédant à un potentiel commercial substantiel. Tous les acteurs de l'écosystème de la retraite ont le devoir d'aider les Canadiens à vivre leur âge d'or en toute confiance plutôt qu'avec anxiété.



## Notes

1. Gouvernement du Canada. [Régimes de pension au Canada, au 1<sup>er</sup> janvier 2020](#), [En ligne], juin 2021.
2. Magdelinic, Vuk. [Pension plan debt issuance in Canada](#), [En ligne], mai 2021, *Overbond*.
3. Punwasi, Stephen. [Canadians dedicate more income to debt payments than any other G7 country](#), [En ligne], 24 décembre 2021, *Better Dwelling*.
4. Lusardi, Annamaria, Pierre-Carl Michaud et Olivia S. Mitchell. [Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality](#), [En ligne], avril 2017, *Journal of Political Economy*.
5. National Seniors Strategy. [Ensuring Unpaid Caregivers Are Not Unnecessarily Financially Penalized for Taking on Caregiving Roles](#), [En ligne], 2020, National Institute on Ageing.
6. Deloitte et l'Association Médicale Canadienne. [Crise des soins aux aînés au Canada : répondre à une demande deux fois plus grande](#), [En ligne], mars 2021.
7. Scheffler, Richard M. et Daniel R. Arnold. [Projecting shortages and surpluses of doctors and nurses in the OECD: what looms ahead](#), [En ligne], avril 2019, *Health Economics, Policy and Law*.
8. L'Association des infirmières et infirmiers autorisés de l'Ontario. [Work and Wellbeing Survey Results](#), [En ligne], mars 2021.
9. La Presse Canadienne. [Average non-mortgage debt tops \\$21,000: Equifax Canada](#), [En ligne], 6 septembre 2022, BNN Bloomberg.
10. Statistique Canada. [Enquête sur la sécurité financière, 2016](#), [En ligne], 7 décembre 2017, *Le Quotidien*.
11. Yousif, Nadine. [Canada's household debt is now highest in the G7](#), [En ligne], 24 mai 2023, BBC.
12. Statistique Canada. [Enquête sur la sécurité financière, 2019](#), [En ligne], 22 décembre 2020, *Le Quotidien*.
13. Allen, Michael. [Financial Advisors: How To Choose & The Cost](#), [En ligne], 26 janvier 2021, *Wealthsimple*.
14. Statistique Canada. [Actifs et dettes selon les quintiles d'avoir net, Canada, provinces et certaines régions métropolitaines de recensement, enquête sur la sécurité financière](#), [En ligne], 22 décembre 2020.
15. Boisvert, Nick. [Inflation isn't the main factor driving Canada's sky-high housing costs, experts say](#), [En ligne], 2 février 2022, CBC News.
16. Statistique Canada. [Indice des prix des logements neufs : tableau de bord interactif](#), [En ligne], consulté le 15 décembre 2022.
17. Hughes, Stephanie. [Reverse mortgages take off as more Canadians look to 'age in place'](#), [En ligne], 12 mai 2022, *Financial Post*.
18. Hancock, John. [State of the participant 2022](#), [En ligne], 2022, John Hancock.
19. Pacific Blue Cross. [Retirement Plan – Pacific Blue Cross](#), [En ligne], consulté le 15 décembre 2022.
20. Stinson, Jillian. [Assurance-santé à la retraite : comment payer vos frais médicaux?](#), [En ligne], 4 août 2022, Sun Life.
21. Banque DBS. [DBS fortifies NAV Planner with new AI-powered digital investment advisory feature to help retail customers make better investment decisions](#), [En ligne], 8 avril 2021.
22. Singapore Government Developer Portal. [SGFinDex](#), 19 août 2022.
23. Kindur. [SmartDraw](#), [En ligne], 2020.
24. Bureau du surintendant des institutions financières. [Branches d'assurance – assurance garantissant le risque de perte en vertu d'un prêt hypothécaire inversé](#), [En ligne], 23 octobre 2013.
25. Fintech.ca. [Bloom Launches Modern Home Equity Release Platform for 55+ Canadians](#), [En ligne], 21 septembre 2021.
26. Bailey, Lauren. [Converting private sector pension plans to public sector model would yield lifetime income for retirees: expert](#), [En ligne], 9 février 2023, Benefits Canada.
27. Ping An Insurance. [Integrated Healthcare: A New Insurance Model in China](#), [En ligne], février 2022, WSJ Partners.
28. MaRS Discovery District. [Transforming health: Ontario innovations for preventive care](#), [En ligne], 18 février 2015.
29. Digital Innovation and Transformation. [Vitality: A data-driven approach to better health](#), [En ligne], 9 avril 2018, Harvard Business School.
30. Niva Bupa Health Insurance. [What is the Importance of Micro Health Insurance?](#), [En ligne], 2 avril 2021.
31. Deloitte. [Crise des soins aux aînés au Canada](#), [En ligne].
32. Deloitte. [Crise des soins aux aînés au Canada](#), [En ligne].
33. Peng, Ito. [We can draw lessons from countries with strong long-term care systems](#), [En ligne], 5 juin 2020, *Options politiques*.
34. Cheung, Elizabeth. [Hong Kong to recognize qualifications of non-local doctors from 27 overseas medical schools, allowing them to work in city without licensing exam](#), [En ligne], 27 avril 2022, *South China Morning Post*.
35. Réseau de Centres d'excellence d'âge-Well. [Selon un sondage, la COVID-19 a amené les personnes âgées du Canada à accroître considérablement leur utilisation de nombreuses technologies](#), [En ligne], 29 septembre 2020, Cision; Davidson, Jordan et Christoph Schimmele. [Évolution de l'utilisation d'internet chez les aînés canadiens](#), [En ligne], 10 juillet 2019, Statistique Canada.
36. Nagarajan, N. Renuga et Andrew Sixsmith. [Policy Initiatives to Address the Challenges of an Older Population in the Workforce](#), [En ligne], 27 août 2021, *Ageing International*.
37. Capital One. [Ready, Set, Bank: Online Banking for Older Adults](#), [En ligne], 21 avril 2021.
38. Centre for Seniors. [A job platform for seniors](#), SilverJobs, 2020.
39. Financial Planning Standards Council. [The Value of Financial Planning](#), [En ligne], juin 2020.
40. Banque interaméricaine de développement. [IDB, IDB Lab & Beat to Promote Voluntary Savings for App Drivers in the Region](#), [En ligne], 12 juillet 2022, communiqué de presse.
41. Sun Life. [Objectif épargne 2021 : le rapport d'analyse avant-gardiste sur les régimes de capitalisation](#), [En ligne], 2021.
42. Association of Superannuation Funds of Australia. [The Benefits of Australia's Compulsory Superannuation System](#), [En ligne], juin 2020.

# Personnes-ressources

## **Hwan Kim**

Associé, Consultation  
Innovation des services financiers  
[hwankim@deloitte.ca](mailto:hwankim@deloitte.ca)

## **Melissa Carruthers**

Associée, Consultation  
Assurance  
[mecarruthers@deloitte.ca](mailto:mecarruthers@deloitte.ca)

## **Andrew Hamer**

Associé, Consultation  
Services bancaires et marché financier  
[ahamer@deloitte.ca](mailto:ahamer@deloitte.ca)

## **Matthew McWhirter**

Directeur de service, Consultation  
Gestion de placements  
[mmcwhirter@deloitte.ca](mailto:mmcwhirter@deloitte.ca)

# Collaborateurs

## **Paul Rochon**

Conseiller de direction

## **Rob Galaski**

Vice-président

## **Luca De Blasis**

Directeur, Consultation

## **Shashank Sharma**

Directeur, Consultation

## **Fiona Liu**

Conseillère principale, Consultation

## **Brandon Wong**

Conseiller, Consultation

Nous remercions particulièrement les personnes ayant participé à notre étude, et qui ont partagé leurs points de vue et offert un solide soutien pour ce rapport.



# Deloitte.

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, de la fiscalité ou du droit ni aucun autre type de service ou conseil. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en œuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur votre entreprise. À ces fins, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu. Deloitte ne pourra être tenu responsable des pertes que pourrait subir une personne ou une entité qui se fie à la présente publication.

## À propos de Deloitte

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni (« DTTL »), ainsi que son réseau de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL et chacun de ses cabinets membres sont des entités juridiques distinctes et indépendantes. DTTL (appelé également « Deloitte mondial ») n'offre aucun service aux clients. Au Canada, Deloitte désigne un ou plusieurs cabinets membres canadiens de DTTL, leurs entités liées qui exercent leurs activités au moyen du nom « Deloitte » au Canada et leurs sociétés affiliées respectives. Certains services peuvent ne pas être offerts aux clients d'attestation en vertu des règles et règlements qui s'appliquent aux services d'experts-comptables. Pour obtenir une description détaillée de DTTL et de ses cabinets membres, voir [www.deloitte.ca/apropos](http://www.deloitte.ca/apropos) et ses sociétés affiliées. Tous droits réservés.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable..

Pour en apprendre davantage sur les quelque 412 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 14 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [X \(formerly Twitter\)](#), [Instagram](#), or [Facebook](#).