

Cinq questions
d'argent pour les
femmes



Cahier de la participante

Votre nom:

Cinq questions d'argent pour les femmes

Résumé du programme

Les femmes et les hommes doivent tenir compte de facteurs différents en ce qui a trait aux objectifs financiers à long terme. Par exemple, étant donné que l'espérance de vie des femmes est plus longue, vos besoins peuvent différer sensiblement de ceux de votre conjoint ou d'autres personnes.

Cinq questions d'argent pour les femmes est un programme éducatif de 45 minutes qui explore cinq questions d'argent essentielles pour les femmes.

Contenu du séminaire

Fait ou fiction?	3
Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers	4
Question 1: « Où en suis-je aujourd'hui? »	5
Question 2: « Où voudrais-je me rendre? »	6
Question 3: « Puis-je m'y rendre? »	8
Question 4: « Comment puis-je m'y rendre? »	9
Question 5: « Comment puis-je garder le cap? »	13
Glossaire	15

Fait ou fiction?

Lisez l'énoncé et encerclez **Fait** si vous pensez que l'énoncé est vrai et **Fiction** si vous pensez que l'énoncé est faux.

1) **Près de 60 % des travailleurs ont calculé de combien ils auront besoin pour la retraite.**

Fait

Fiction

2) **Quatre-vingt-seize pour cent des femmes ont la responsabilité principale ou partagée de prendre des décisions financières pour la famille.**

Fait

Fiction

3) **D'ici 2030, les femmes contrôleront les deux tiers du patrimoine financier accumulé.**

Fait

Fiction

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers



Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 1: « Où en suis-je aujourd'hui? »

Comprendre votre situation financière actuelle

1) Je sais à combien s'élèvent mes/nos dépenses mensuelles.

Pensez à votre prêt hypothécaire, aux services publics, à la nourriture, aux vêtements, aux études, à l'assurance et au divertissement.

Vrai *Faux*

2) Je sais où se trouvent mes/nos placements et à combien ils s'élèvent.

Pensez aux liquidités, aux CPG, aux actions, aux obligations, aux fonds communs de placement et à l'immobilier.

Vrai *Faux*

3) J'ai épargné six mois de frais de subsistance.

Pensez au montant brut dépensé pour les dépenses essentielles et les dépenses diverses sur une base de six mois.

Vrai *Faux*

4) Je connais le taux de rendement annuel de chacun de mes/nos placements.

Tenez compte du taux de rendement des CPG, des actions, des obligations, des fonds communs de placement, de l'immobilier et des autres placements.

Vrai *Faux*

5) Je sais combien j'épargne/nous épargnons en vue de la retraite.

Veillez noter s'il s'agit d'un montant mensuel régulier ou d'un placement systématique.

Vrai *Faux*

6) Je sais où se trouvent tous mes placements et à combien ils s'élèvent.

Pensez aux régimes offerts par l'employeur, aux régimes à prestations déterminées et aux régimes à cotisations déterminées.

Vrai *Faux*

7) Je sais combien devraient me/nous rapporter mes/nos prestations du Régime de pensions du Canada, du Régime de rentes du Québec et de la SV.

Vrai *Faux*

8) Je sais à combien s'élève ma/notre couverture d'assurance.

Pensez à l'assurance-vie, à l'invalidité et aux soins de longue durée.

Vrai *Faux*

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 2: « Où voudrais-je me rendre? »

Déterminer vos valeurs et vos objectifs

Valeurs courantes	
Liberté	Aider les autres
Sécurité	Indépendance
Bonheur	Autonomie
Famille	Collectivité

Vos valeurs

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Imaginez une vie où vous avez atteint tous vos objectifs financiers. À quoi ressemble-t-elle? Décrivez votre vie imaginée. Essayez de repérer aux moins trois éléments.

Objectifs communs

Gérer les dettes

Achat d'une nouvelle maison ou d'un chalet

Indépendance financière

Avoir un mode de vie confortable à la retraite

Déterminer un but pour la retraite

Voyager, maintenant ou à la retraite

Financer les études d'un enfant ou d'un petit-enfant / Se préparer à une maladie ou à une blessure imprévue, etc.

Don d'actifs à des membres de la famille ou à des amis

Planification du transfert de votre succession

Philanthropie

Dons à des organismes de bienfaisance

Vos objectifs

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 3: « Puis-je m’y rendre? »

Déterminer si vos objectifs sont réalistes

Utilisez le test S.M.A.R.T. pour vérifier si vos objectifs sont réalisables.

- S** PÉCIFIQUES.....Que vais-je faire exactement?
- M** ESURABLES Comment vais-je le mesurer?
- A** TTEIGNABLESEst-ce possible vu ma situation?
- R** ÉALISTES.....Est-ce que j’obtiendrai un résultat significatif?
- T** EMPORELS.....Quand pourrai-je atteindre mon objectif?

Mon objectif: _____

Est-il S.M.A.R.T.?

Spécifique _____

Mesurable _____

Atteignable _____

Réaliste _____

Temporel _____

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 4: « Comment puis-je m’y rendre? »

Élaborer une stratégie

Votre stratégie doit reposer sur les facteurs suivants :

1. Gestion financière, budgétisation et remboursement des dettes, planification et gestion des liquidités
2. Gestion d’actifs : emplacement des actifs (comptes à utiliser), gestion des placements
3. Planification fiscale – tentative légale de réduire l’impôt
4. Planification de la retraite – déterminer quand, où, avec qui vous voulez prendre votre retraite et ce que vous voulez faire
5. Gestion du risque – mise en place d’un plan en cas de changement de l’un de ces facteurs
6. Planification successorale – planification de ce qui suivra la retraite

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 4: « Comment puis-je m’y rendre? »

Élaborer une stratégie

Placements systématiques

Tout découle des « C » caractérisant l’investissement systématique :

- C** **OMMODITÉ...** Éliminer la procrastination de l’équation.
- C** **ONSTANCE...** peu importe les fluctuations du marché, vous accumulez des actions de façon continue et constante. Cette approche vous permet d’éliminer l’aspect émotionnel de l’investissement et élimine la tentation d’essayer d’anticiper le marché.
- C** **HOIX...** Vous pouvez investir systématiquement dans des fonds communs de placement, des rentes, des fonds négociés en bourse et même dans des actions individuelles.
- C** **ONTRÔLE...** Concentrez-vous sur ce que vous pouvez contrôler – investir un montant fixe à intervalles réguliers – et vous évitez ce que vous ne pouvez pas maîtriser : la volatilité du marché.

L’investissement systématique n’offre aucune garantie de profit ni aucune protection contre les pertes. Cette stratégie suppose un investissement constant dans des titres, peu importe les fluctuations du cours de ces titres. L’investisseur doit tenir compte de la capacité financière à poursuivre les achats pendant les périodes où les cours sont bas.

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 4: « Comment puis-je m’y rendre? »

Élaborer une stratégie

Quelques options d’épargne-retraite:

Régimes de retraite offerts par l’employeur –

Régimes à cotisations déterminées ou à prestations déterminées

REER collectifs, régimes d’achat d’actions des employés

Avantages

- Croissance à imposition reportée
- Cotisations avant impôt
- Possibilité pour l’employeur de verser des cotisations de contrepartie

Inconvénients

- Les choix de placement peuvent être limités

Régime enregistré d’épargne-retraite (REER)

Avantages

- Croissance à imposition reportée
- Cotisations déductibles d’impôt (sous réserve des plafonds de revenu et des autres protections du régime)
- Options de placement souples

Inconvénients

- Plafonds de cotisation fixes

Compte d’épargne libre d’impôt (CELI)

Avantages

- Croissance libre d’impôt
- Retraits libres d’impôt
- Options de placement souples

Inconvénients

- Droits de cotisation fixes

Qu’est-ce que le report d’impôt?

Lorsque vous investissez dans un compte à imposition reportée, vous ne payez pas d’impôt sur les cotisations ou les gains jusqu’à ce que vous commenciez à effectuer des retraits du compte.

Ce ne sont là que quelques-unes des stratégies à envisager. Communiquez avec un conseiller en investissement pour déterminer ce qui vous convient le mieux.

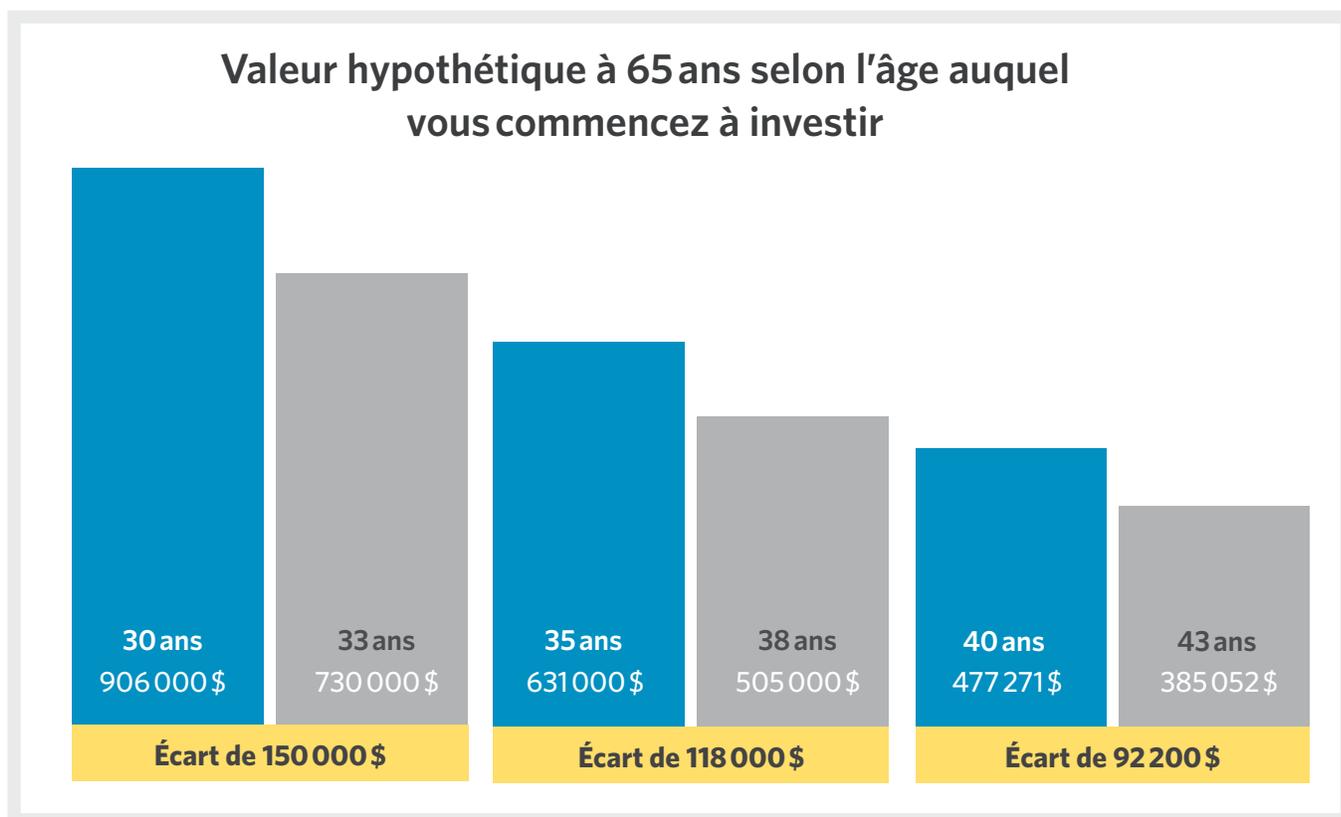
Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 4: « Comment puis-je m’y rendre? »

Élaborer une stratégie

Le coût de l’attente

Attendre pour commencer à investir peut coûter cher. Songez au montant d’argent que Denise aurait épargné à 65 ans si elle avait commencé à investir 5 000 \$ par année (avec une cotisation de contrepartie de 5 000 \$ de son employeur) à divers âges.



Source : Edward Jones. Ce graphique suppose un taux de rendement hypothétique. Les rendements sont calculés annuellement et sont fournis à titre indicatif seulement. Ce graphique ne représente aucun placement actuellement offert. Les calculs supposent une cotisation annuelle de 5 000 \$ jusqu’à l’âge de 65 ans, avec une cotisation de contrepartie annuelle de 5 000 \$ de l’employeur. Les montants ne comprennent pas les taxes, honoraires, commissions et charges qui auraient une incidence négative sur les résultats de placement.

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 5: « Comment puis-je garder le cap? »

Dernier examen

Lorsqu'il s'agit de vos finances, il est impossible de ne vous en préoccuper qu'une seule fois, puis de ne plus intervenir par la suite. Les examens périodiques jouent un rôle essentiel pour vous aider à rester sur la bonne voie. Fixez un rendez-vous avec votre conseiller en investissement pour déterminer une stratégie qui répondra à vos besoins.

Voici quelques mesures à prendre pour vous aider à commencer :

Exemples de plans d'action

- **48 heures :** Fixez une rencontre avec votre conjoint pour examiner les finances de votre ménage.
- **Une semaine :** Rassemblez tous vos comptes et vos relevés financiers.
- **Deux semaines :** Remplissez la feuille de calcul de budget mensuel.
- **Un mois :** Planifiez une rencontre avec votre conseiller en investissement pour transformer ces informations en objectifs réalistes. Ensuite, élaborer des stratégies qui vous conviennent.
- **Trois mois :** Mettez votre stratégie en œuvre!
- **Un an :** Examinez votre stratégie pour vérifier si vous demeurez sur la bonne voie.

Ne vous contentez pas d'imaginer la vie que vous voulez. Prenez le contrôle et rendez-la réelle. Prenez l'objectif que vous avez déterminé au début de ce cahier et planifiez quelque chose que vous pouvez faire MAINTENANT.

Cinq questions à vous poser pour vous arrimer à vos objectifs financiers

Question 5: « Comment puis-je garder le cap? »

Dernier examen

Votre plan d'action

Votre objectif: _____

Ce que je peux faire au cours de la prochaine période:

De 48 heures: _____

D'une semaine: _____

De deux semaines: _____

D'un mois: _____

De trois mois: _____

D'un an: _____

Glossaire

Bénéfices – Revenus moins le coût des ventes, les frais d'exploitation et les impôts sur une période donnée.

Bénéficiaire – Une personne ou un organisme que vous désignez pour recevoir des biens ou un revenu, habituellement à votre décès. Les polices d'assurance-vie, les régimes de retraite et certains comptes bancaires et de placement exigent de désigner un ou plusieurs bénéficiaires.

Capital – Montant que vous investissez et sur lequel vous avez un gain ou une perte. Le capital désigne également le solde d'une dette, sans les intérêts.

Diversification – Méthode visant à réduire le risque de placement en plaçant les fonds dans plusieurs catégories de placement (c.-à-d., croissance, croissance et revenu, et revenu). La diversification parmi les titres peut se faire par secteur ou par région.

Dividende – Paiement d'une société à ses actionnaires, historiquement fondé sur ses bénéfices. Les dividendes sont habituellement versés trimestriellement sous forme d'espèces et parfois d'actions. Les paiements sont proportionnels au nombre d'actions qu'un investisseur détient.

Fiducie – Entité juridique que vous créez (en tant que cédant) et qui confère le titre de propriété des biens de la fiducie à un fiduciaire, qui est tenu par la loi d'administrer la fiducie dans l'intérêt des bénéficiaires que vous désignez.

Intérêts composés – Les intérêts gagnés sur un placement sont ajoutés au capital afin que les intérêts puissent être gagnés sur les intérêts précédents.

Liquidité – La facilité avec laquelle les actifs peuvent être convertis en espèces. Par exemple, un titre qui ne peut être racheté avant 10 ans n'est pas considéré comme liquide; toutefois, les fonds qui peuvent être retirés d'un compte à tout moment sont très liquides.

Placements axés sur la croissance –

Placements comme des actions ou des fonds communs de placement ayant un solide potentiel de croissance des bénéfices ou des revenus. Comme ils versent peu ou pas de dividendes, leurs prix peuvent être plus volatils que ceux des placements axés sur le revenu ou sur la croissance et le revenu.

Placements axés sur la croissance et le revenu –

Placements qui offrent un potentiel de croissance grâce à la hausse des bénéfices et qui procurent un revenu sous forme de dividendes. Les prix de ces titres peuvent être plus volatils que ceux des placements à revenu, mais leur revenu de dividende procure généralement une plus grande stabilité des prix que les placements axés sur la croissance.

Placements axés sur le revenu – Conçus pour offrir

des versements réguliers, comme des dividendes en actions, des distributions de fonds communs de placement, des intérêts d'obligations et des distributions de rentes.

Placement systématique – Méthode de placement d'un montant fixe sur une base régulière.

Rendement annuel en pourcentage – Taux de rendement d'un placement sur une période d'un an.

Répartition de l'actif – Processus de répartition des actifs d'un portefeuille entre les principales catégories d'actif, comme les actions, les obligations ou les espèces. L'objectif de la répartition de l'actif est de contribuer à réduire le risque en diversifiant le portefeuille.

Report d'impôt – Report de l'impôt sur le revenu ou les gains en capital qui serait autrement exigible sur les revenus de placement ou les ventes jusqu'à un moment déterminé, habituellement à la retraite. Les comptes à imposition reportée comprennent les REER et les rentes.

Questions et Réponses

Notes
