

# Votre guide de planification de la retraite



**MD**

Gestion  
financière MD

Il est important pour les médecins et leur famille de disposer d'un plan financier solide. Il est tout aussi important – bien qu'on l'oublie souvent – de garder ce plan en phase avec sa situation personnelle et professionnelle.

Chez Gestion financière MD (MD), notre approche personnalisée nous permet de vous offrir une planification financière entièrement sur mesure. Votre conseillère ou conseiller MD\* vous accompagnera dans la création d'une feuille de route vers la retraite à laquelle vous aspirez.

Tout commence par la définition de votre vision de l'avenir, qui vous servira de boussole. Ensuite, vous établirez avec votre conseillère ou conseiller des objectifs précis à atteindre en vue d'une retraite épanouissante. Une fois la voie bien tracée, avec votre plan en main, ce sera plus facile d'envisager l'avenir l'esprit tranquille.

Selon l'Enquête de MD sur la préparation à la retraite des médecins (2021)<sup>1</sup> :

**40 %** des médecins du Canada trouvent difficile d'épargner pour la retraite.

**25 %** des médecins ne savent pas de combien d'actifs ils auront besoin pour prendre une retraite confortable ou n'en ont pas une idée précise. **Chez les femmes, la proportion monte à 37 %.**

## ÉTAPE 1 : COMPRENDRE VOS PRIORITÉS

Avant même de nous pencher sur des stratégies financières, nous prenons le temps de bien comprendre vos priorités, vos préoccupations et le mode de vie que vous désirez.

**Famille et relations** : Quelle est votre dynamique familiale? Quel rôle jouez-vous auprès de vos enfants, petits-enfants, parents et autres proches?

**Santé et bien-être** : Dans votre vie, qu'est-ce qui vous garde en santé et vous procure du bien-être? Quelle est la place de ces éléments dans votre avenir?

**Carrière et travail** : Quel est votre plan de carrière? Comment votre réalité professionnelle évoluera-t-elle au fil des ans?



**Mode de vie et loisirs** : Quel est votre mode de vie actuel? Celui que vous envisagez dans l'avenir?

**Communauté et bienfaisance** : Quel héritage entendez-vous laisser? Peut-être souhaitez-vous incorporer à votre testament des dons à des causes qui vous sont chères, ou plutôt explorer des manières de bâtir votre héritage de votre vivant, ou une combinaison des deux. Nous voulons connaître vos aspirations dans ce domaine.

## ÉTAPE 2 : DÉFINIR VOTRE VISION ET VOS OBJECTIFS

Quelle est la différence? La vision correspond à la destination à atteindre à long terme, et les objectifs, plus tangibles, à vos escales. À la lumière des priorités définies à l'étape 1, nous vous aiderons à voir où vous en êtes et où vous souhaitez aller.

**Conceptualiser votre vision :** Nous commencerons par vous poser des questions exploratoires pour vous aider à articuler votre vision. Quelle importance ont les voyages pour vous? Quels types de voyages vous intéressent le plus? Comment pourriez-vous utiliser votre temps, vos ressources et votre énergie pour servir votre communauté ou contribuer aux causes qui vous tiennent à cœur? Si c'était samedi tous les jours, à quoi vos journées ressembleraient-elles? Comment les occuperiez-vous?

**Définir vos objectifs :** Éclairés par cette vision, nous lancerons la discussion sur la famille, les loisirs, la carrière, la communauté et bien d'autres sujets en vue de définir les objectifs nécessaires à sa concrétisation. Vous vous imaginez sillonner l'Europe, l'Amérique du Sud et le Pacifique Sud? Nous vous recommanderons peut-être de mettre de côté 30 000 \$ par an pour les dix premières années de votre retraite, puis de passer à 10 000 \$ pour les dix suivantes. Vous tenez à faire des dons de bienfaisance? Nous devons structurer vos revenus de retraite en conséquence. Cette démarche nous permettra d'établir des objectifs stables et atteignables qui feront de votre vision une réalité.

**MD vous offre, ainsi qu'à votre famille, une planification financière personnalisée. Voici nos services :**

- **Gestion financière**, qui comprend l'établissement d'un budget, la planification des dettes, les services bancaires et les prêts<sup>2</sup>
- **Placements**, pour générer croissance et revenus
- **Planification fiscale** pour les particuliers et leur société, et recommandations sur la constitution en société pour les médecins
- **Planification de la retraite** pour les médecins (qui n'ont généralement pas de régime de retraite) et les membres de leur famille, que ceux-ci travaillent ou non à leurs côtés
- **Solutions d'assurance**<sup>3</sup>, pour protéger, faire fructifier et transmettre votre patrimoine
- **Planification successorale**, pour établir vos volontés en bonne et due forme et mettre en place les structures adéquates (p. ex., fiducies) pour que vous puissiez atteindre vos objectifs



**À venir : Un régime de retraite qui répond à un besoin de longue date des médecins du Canada**

De concert avec la Banque Scotia, nous travaillons à la mise sur pied du Régime de retraite Medicus<sup>MC</sup>, un régime multi-employeurs qui procurera aux médecins un revenu de retraite prévisible et garanti à vie. Le lancement est prévu en 2023, suivant l'approbation des autorités de réglementation.

### ÉTAPE 3 : CRÉER VOTRE PLAN FINANCIER PERSONNALISÉ

Connaissant votre vision et vos objectifs intermédiaires, votre conseillère ou conseiller MD sera à même de créer le meilleur plan possible pour vous mener à bon port.

Son travail visera, avec votre participation, à combler les écarts quant aux revenus nécessaires pour l'atteinte de vos objectifs. Il lui faudra d'abord faire l'analyse de la valeur nette de votre famille (vos avoirs personnels et ceux de votre société, si vous en avez une). À la retraite, vous tirerez probablement des revenus de vos placements détenus dans de nombreux types de comptes. Votre conseillère ou conseiller MD analysera le tout et vous indiquera la manière optimale de puiser dans votre épargne-retraite, c'est-à-dire en maximisant les revenus et en réduisant au minimum l'impôt à payer. Il n'y a pas de solution universelle : tout dépend de votre situation et de vos priorités.



Avec l'information recueillie, nous pourrons faire des projections de retraite sur un horizon de 30 ans et les rattacher à vos objectifs.

Dans une optique globale, nous traiterons notamment de questions comme la planification successorale, les assurances et les étapes de transition d'un cabinet médical pour que votre passage de la vie active à la retraite se déroule en douceur.

### ÉTAPE 4 : SOUTENIR VOTRE PROGRESSION POUR CONCRÉTISER VOTRE VISION ET VOS OBJECTIFS

La planification financière est un processus permanent. Durant votre vie active, il y a lieu de revoir régulièrement votre plan financier pour déterminer si vous êtes en voie d'atteindre vos objectifs de retraite et pour y apporter des modifications si votre situation personnelle change.



Chaque fois que nous regarderons votre plan avec vous, nous tiendrons compte de l'évolution de vos objectifs, de vos besoins de revenus actuels et futurs, de la valeur marchande de vos placements, de votre état de santé et de votre situation familiale. Nous reverrons aussi, si nécessaire, nos hypothèses initiales.

Un plan de retraite bien structuré est flexible et adaptable. Il évoluera avec vous pendant votre vie active et votre retraite. Par ailleurs, il n'est jamais trop tard pour corriger le tir ou recentrer vos priorités, quelle que soit l'étape de votre carrière. Votre conseillère ou conseiller MD peut vous aider.

Bien que la plupart des gens entendent la retraite comme l'une des plus longues périodes de leur vie, on parle en réalité de plusieurs phases. Or, en la planifiant tôt et en se fixant des objectifs mûrement réfléchis, on améliore ses chances de vivre une retraite épanouie du début à la fin.

## PLANIFICATION SUCCESSORALE

Planification de la retraite et planification successorale vont de pair. L'idée est de trouver l'équilibre entre vos besoins de votre vivant et l'héritage que vous désirez laisser.

Votre plan successoral est-il encore approprié? Y a-t-il des points à modifier? Le temps est peut-être venu de le revoir.



La liste de critères ci-dessous vous aidera à faire l'analyse de votre plan et à voir s'il convient toujours.



Votre plan successoral doit indiquer le nom de vos héritiers, le type de bien et la somme que chacun recevra, et le moment où aura lieu la distribution. Vos héritiers peuvent être des personnes et des organismes caritatifs ou autres qui vous tiennent à cœur.



Si vous avez une société, les actions que vous y détenez et celles dont vous pourriez hériter de votre conjoint feront partie de votre succession; il faut donc prévoir comment elles seront distribuées.



Prenez soin de désigner un ou plusieurs liquidateurs<sup>4</sup> ayant les connaissances, le temps et les capacités nécessaires pour administrer votre succession avec rapidité, efficacité et prudence. Ce faisant, vous contribuerez à protéger votre patrimoine successoral d'impôts indus et à réduire au minimum les disputes et les litiges entre vos proches.



Votre testament est la pierre angulaire de votre plan successoral. C'est l'outil juridique qui vous permet d'exprimer vos dernières volontés concernant la distribution de vos avoirs personnels à votre décès ainsi que de désigner un ou plusieurs liquidateurs.



Votre plan doit indiquer qui gèrera vos biens et de quelle manière dans l'éventualité où vous ne pourriez plus le faire vous-même, en raison notamment d'une perte de facultés (p. ex., mandat de protection, ou procuration pour la gestion des biens).



Le plan successoral ne fait pas qu'indiquer ce qui se produira lorsque vous ne serez plus là. Il doit aussi préciser comment vous ferez fructifier votre patrimoine de façon fiscalement avantageuse de votre vivant et quelles sont les mesures prévues pour que votre succession ait assez de liquidités pour payer les frais et les charges fiscales découlant de votre décès.



En définitive, votre plan successoral devrait servir à honorer vos obligations morales et juridiques, à assurer le bien-être des personnes à votre charge, à préserver l'harmonie familiale et à protéger votre héritage.

Si vous n'avez pas révisé votre plan successoral depuis quelques années, c'est le moment idéal de le faire.

- Votre liquidateur est-il assez disponible, outillé et proche géographiquement pour administrer efficacement votre succession? Vous devrez possiblement changer de liquidateur au fil du temps, car votre situation et celle de la personne désignée vont évoluer.
- Y a-t-il eu un mariage, un divorce, une naissance ou un décès dans votre famille? Si oui, devriez-vous modifier votre plan en conséquence? (Selon la province où vous vivez, il se peut qu'un changement dans votre situation personnelle invalide complètement ou partiellement votre plan successoral.)
- Avez-vous déménagé dans une autre province? La valeur ou la nature de vos biens a-t-elle changé au point de nécessiter une modification de votre plan successoral?



## PRÉPARER L'AVENIR

Forte d'une expérience inégalée avec les médecins, MD peut vous aider à accéder au bien-être financier. Les médecins et les membres de leur famille ont des besoins différents de ceux de l'épargnant moyen, et personne d'autre ne peut vous faire profiter du savoir-faire éprouvé et des conseils objectifs que nous pouvons vous offrir.

## RESSOURCES UTILES

- Calculatrice d'épargne-retraite
- Guide de la retraite pour les médecins exerçant en société
- Dans quel ordre utiliser vos sources de revenus à la retraite?
- Enquête de MD sur la préparation à la retraite des médecins 2021
- La planification successorale pour les médecins exerçant en société
- Régime de retraite Medicus

Communiquez avec une conseillère ou  
un conseiller MD dès aujourd'hui.

md.ca | 1 800 267-2332

<sup>1</sup> Environics Research (2021), *Enquête de MD sur la préparation à la retraite des médecins*.

<sup>2</sup> Les produits et services bancaires et de crédit sont offerts par La Banque de Nouvelle-Écosse (« Banque Scotia »). Les produits de crédit et de prêts sont soumis à une approbation du crédit par la Banque Scotia.

<sup>3</sup> Les produits et services d'assurance sont offerts par Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia Inc. (SAGPS).

<sup>4</sup> Hors Québec, un « liquidateur » est appelé « exécuteur testamentaire » ou « fiduciaire testamentaire ».

\* « Conseiller MD » désigne un conseiller financier de Gestion MD limitée (au Québec, un conseiller en placement) ou un gestionnaire de portefeuille de Conseils en placement privés MD.

Régime de retraite Medicus<sup>MC</sup> est une marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse utilisée sous licence.

L'information contenue dans le présent document ne doit pas être interprétée comme des conseils professionnels d'ordre fiscal, juridique, comptable ou de nature similaire applicables en contexte canadien ou étranger, et elle ne saurait en aucun cas remplacer les conseils d'un fiscaliste, d'un comptable ou d'un conseiller juridique indépendant. Les recommandations sur la constitution en société se limitent à la répartition de l'actif et à l'intégration des personnes morales dans les plans financiers et les stratégies de gestion de patrimoine. Toute information d'ordre fiscal ne s'applique qu'aux résidents canadiens et s'appuie sur le droit canadien de l'impôt en vigueur, notamment sur l'interprétation judiciaire et administrative en la matière. L'information et les stratégies ci-indiquées peuvent ne pas convenir aux personnes des États-Unis (citoyens, résidents ou détenteurs d'une carte verte) ou aux non-résidents du Canada, ni dans des situations mettant en cause de telles personnes. Les employés du groupe de sociétés MD ne sont pas habilités à déterminer si un client est considéré comme une personne des États-Unis ou soumis à des obligations de déclaration de revenus, au Canada ou à l'étranger. Le service ExO MD<sup>MD</sup> offre aux clients des conseils et des produits financiers par l'entremise du groupe de sociétés MD (Gestion financière MD inc., Gestion MD limitée, la Société de fiducie privée MD et la Société d'assurance vie MD). Pour obtenir une liste détaillée de ces sociétés, rendez-vous à md.ca. Gestion financière MD offre des produits et services financiers, la famille de fonds MD et des services-conseils en placement par l'entremise du groupe de sociétés MD et de Services d'assurance Gestion de patrimoine Scotia Inc.