

Vous songez à prendre votre retraite d'ici cinq ans ?

FINANCIÈRE
COMPAGNIES DE L'AMC



Tout au long de votre carrière, la retraite vous a sans doute semblé comme un concept flou et lointain. Mais à mesure que la date fatidique approche, il importe de revoir les éléments précis de votre plan. Votre conseiller MD peut vous aider à mieux définir vos objectifs de retraite et à faire en sorte que votre plan financier soit à la hauteur de vos attentes. Quel que soit votre rêve de retraite (écrire un roman, retourner sur les bancs d'école, prendre une année sabbatique), le temps est venu d'en discuter.

Lorsqu'il est question de planification de retraite, bien des gens pensent uniquement aux chiffres. Pourtant, même sur le plan financier, il importe de réfléchir d'abord au mode de vie que vous entendez mener au cours de cette période et à ce qui motive vos choix avant de commencer à penser aux questions financières proprement dites. Avec l'aide de votre conseiller MD, vous pourrez ainsi prendre des décisions plus éclairées et, au bout du compte, augmenter les chances de succès de votre plan financier.

Supposons un instant que l'un de vos principaux objectifs à la retraite soit de passer davantage de temps avec vos petits-enfants. Vous devez certes mesurer les retombées financières de cet objectif, mais la première question à laquelle vous devez répondre n'a rien à voir avec ce qu'il vous en coûtera pour réaliser ce rêve. Vous devez plutôt réfléchir à ce que vous ferez lorsque vous serez en compagnie de vos petits-enfants.

CONVERSION DES OBJECTIFS DE VIE EN OBJECTIFS FINANCIERS

Votre conseiller MD commencera probablement par vous poser des questions simples afin de définir comment vous entrevoyez votre relation avec vos petits-enfants. Il vous demandera d'abord où habitent vos petits-enfants.

En effet, selon qu'ils vivent à l'autre bout de la ville ou à l'autre bout du pays, les conséquences financières de votre choix seront bien différentes. Surtout si vous devez déménager pour vous rapprocher d'eux. Dans ce dernier cas, votre conseiller orientera la conversation vers des questions comme l'état du marché immobilier. Souhaiterez-vous vendre votre maison ou choisirez-vous plutôt de la louer ? Déménagerez-vous d'un marché où les prix sont élevés vers un autre où ils sont plus bas, ou est-ce que ce sera plutôt le contraire ?

Financière MD. On prend soin des médecins.

Ensuite, votre conseiller s'informerait de l'âge de vos petits-enfants et de ce qu'ils aiment faire en votre compagnie. En effet, les conséquences financières ne seront pas les mêmes selon que vous prévoyez emmener un nourrisson au parc deux fois par semaine ou que vous prévoyez plutôt un voyage de ski avec des adolescents.

L'analyse de votre relation avec vos petits-enfants permettra également à votre conseiller MD de vérifier la compatibilité de cet objectif avec d'autres choix financiers que vous prévoyez faire à la retraite. Ainsi, si vous prévoyez acheter une maison de villégiature pour votre retraite, vous devriez vous demander si vos petits-enfants y passeront beaucoup de temps. S'ils vivent trop loin et qu'il est peu probable qu'ils viennent y séjourner, peut-être devriez-vous renoncer à l'achat d'une telle propriété ou en acheter une située plus près du lieu de résidence de vos petits-enfants.

Il importe peu que vos objectifs soient de passer du temps avec vos petits-enfants ou d'écumer vos terrains de golf préférés. Le principe demeure le même dans tous les cas. Dès que vous amorcerez une réflexion concrète sur votre retraite, les pièces du puzzle commenceront immédiatement à se mettre en place, et vous et votre conseiller MD pourrez alors élaborer le plan financier qui vous permettra d'atteindre vos buts.

MAXIMISEZ VOS CHANCES DE SUCCÈS

Bien des gens négligent de prendre les mesures nécessaires à la mise en œuvre de leur plan financier parce que ce plan n'est lié à aucun ensemble bien défini d'objectifs correspondant à leurs valeurs personnelles fondamentales. À défaut d'un tel ensemble de motivations, épargner et placer de l'argent apporte peu de satisfaction, ce qui réduit d'autant les chances d'atteindre les objectifs visés.

10 QUESTIONS EN VUE DE LA RETRAITE

1. Quelle est votre idée d'une retraite réussie (changement important de votre mode de vie ou changement en douceur) ?
2. À quel âge souhaitez-vous prendre votre retraite (assez tôt, assez tard, d'un seul coup ou progressivement) ?
3. Où souhaitez-vous vivre (dans votre maison actuelle ou ailleurs) ?
4. Avez-vous l'intention de voyager (aventures exotiques ou voyages conventionnels) ?
5. Souhaitez-vous entreprendre des projets inédits (écrire un livre, reprendre des études) ?
6. Avez-vous des hobbies ou des intérêts particuliers (golf, voile) ?
7. Aiderez-vous certains de vos enfants ou petits-enfants (aide financière, études, lancement d'une entreprise avec eux) ?
8. Envisagez-vous, vous ou votre conjoint, une deuxième carrière (expert-conseil, hobby devenu une entreprise) ?
9. Souhaitez-vous rester en contact avec la profession médicale de quelque manière (en tant que bénévole à l'étranger ou au sein de votre collectivité) ?
10. Souhaitez-vous rendre à la collectivité un peu de ce qu'elle vous a donné en appuyant des organisations caritatives (conseils d'administration, dons en argent) ?

Pour obtenir de l'aide et mettre de l'ordre dans vos plans de retraite, adressez-vous à votre conseiller MD.

Financière MD. On prend soin des médecins.

Voilà pourquoi l'exploration et la visualisation de votre avenir sont si importantes. Lorsque vous pouvez vous appuyer sur un ensemble bien défini d'objectifs, il devient plus facile de faire les compromis qui peuvent être nécessaires entre la satisfaction de vos désirs immédiats et la nécessité d'économiser pour satisfaire ceux à venir. Trop souvent, on aborde la question dans le mauvais sens en pensant d'abord à l'argent et ensuite au mode de vie et aux choix que vous devrez faire à la retraite. Avant d'en arriver à la grande question universelle à savoir si vous aurez suffisamment d'argent à la retraite, vous et votre conseiller devez d'abord savoir avec suffisamment de précision de quoi exactement cette retraite sera faite.

DES CONSEILS D'EXPERT À TOUTES LES ÉTAPES

En collaborant avec votre conseiller MD, vos désirs se préciseront. Vous saurez quels sont vos besoins, les mesures que vous devriez prendre immédiatement et celles qui peuvent attendre encore. Votre conseiller vous aidera également à établir des paramètres clairs pour encadrer votre stratégie de placement, votre plan fiscal, votre stratégie de production de revenu de retraite, votre planification successorale et plus encore.

Par exemple, vous serez en mesure d'établir avec précision le revenu de retraite minimal acceptable dans votre situation ainsi que le revenu le plus élevé auquel vous pouvez de manière réaliste aspirer. Vous aurez un meilleur sens de vos priorités et vous pourrez donc adopter un plan plus précis et plus rigoureux axé sur les choses qui comptent le plus pour vous. Vous serez par ailleurs en mesure d'appliquer les principes de la Stratégie de portefeuille globale MD et de répartir votre portefeuille

en segments correspondant à vos différents buts, de manière à pouvoir établir clairement d'où proviendra l'argent qui servira à financer chacun de vos objectifs.

Vous pouvez même puiser à même les ressources uniques de votre conseiller MD pour comparer vos objectifs et vos plans à ceux de vos pairs, d'autres médecins qui comme vous, approchent de l'âge de la retraite et sont confrontés aux mêmes décisions que vous.

La planification de la retraite est habituellement un processus en deux étapes. D'abord, vous devez avoir une vision assez claire de ce à quoi ressemblera idéalement votre vie au cours de cette période. Ensuite, vous devez vous appuyer sur cette vision pour concocter une stratégie financière qui vous permettra de la concrétiser. Grâce à l'aide de votre conseiller MD, vous disposerez de tous les conseils d'expert nécessaires pendant ce processus.

**COMMUNIQUEZ AVEC LA FINANCIÈRE MD
DÈS AUJOURD'HUI.**

md.amc.ca ▲ 1 800 267-2332

FINANCIÈRE
COMPAGNIES DE L'AMC



Les placements dans les fonds communs peuvent être assortis de commissions, de commissions de suivi ainsi que de frais de gestion et autres frais. Il importe de lire le prospectus avant d'effectuer des placements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue régulièrement et leur rendement passé peut ne pas se répéter. Pour obtenir un exemplaire du prospectus, prière de communiquer avec votre conseiller MD ou avec le Centre de courtage MD au 1 800 267-2332.

La Financière MD offre des solutions financières par l'entremise de Services aux médecins MD inc., de Gestion MD limitée, de la Société de fiducie privée MD, de Gestion privée de portefeuille MD (US) inc., de la Société d'assurance vie MD et de l'Agence d'assurance MD limitée.