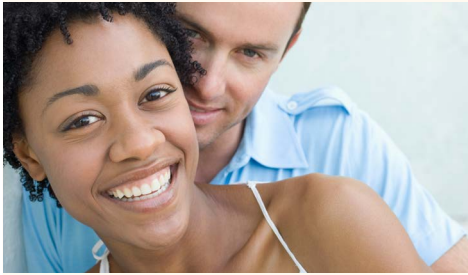
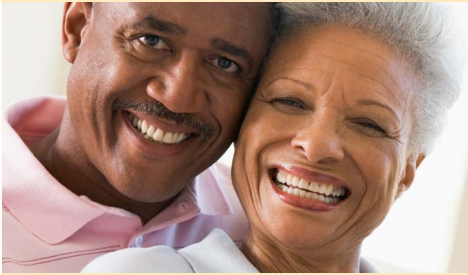


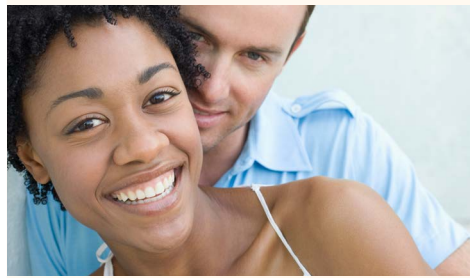
PRENEZ LE TEMPS D'EN
PARLER. CE SERA BÉNÉFIQUE
POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE VOS AFFAIRES!

TABLEAU DES GÉNÉRATIONS

La vie est plus radieuse sous le soleil

Connaître les clients est important, mais connaître leurs différences sur le plan générationnel est peut-être plus important, surtout lorsque vient le moment de discuter de la transmission du patrimoine d'une génération à l'autre.

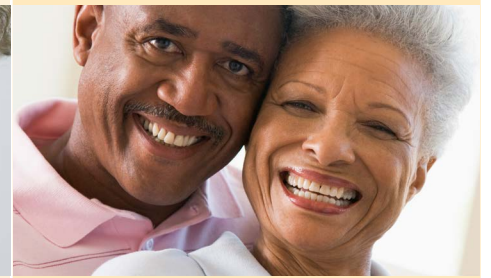
	 GÉNÉRATION Y (1980-1999)	 GÉNÉRATION X (1966-1979)	 BABY-BOOMERS (1946-1965)
POPULATION ¹	13,5 millions (approx.)	9,1 millions (approx.)	9,1 millions (approx.)
TRAITS PARTICULIERS ²	Confiante, individualiste Capable de mener plusieurs tâches à la foi, apprend facilement et s'ennuie rapidement Voit la technologie comme une extension de soi	Est légèrement cynique, mais affiche un optimisme prudent Est autonome et indépendante Accorde une grande importance à la technologie	Génération des baby-boomers plus jeunes - Fait la part des choses entre le rêve et la réalité - Est soucieuse de son image et accorde une grande importance aux biens matériels Génération des baby-boomers plus âgés - Idéaliste (génération du mouvement «flower power») - Remet en question l'ordre établi
ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS	Montée des médias sociaux Crise économique de 2008	Essor de l'Internet Périodes d'expansion et de ralentissement économique	Premier atterrissage sur la lune Popularité grandissante de la télévision Les Beatles (la «Beatlemania»)
MÉNAGES ³	2,7 millions	3,8 millions	6,2 millions
TOTAL DE L'ACTIF INVESTISSABLE ³	197,7 millions de dollars	530 millions de dollars	1,1 billion de dollars
MOYENNE DE L'ACTIF INVESTISSABLE ³	71 600 \$	138 996 \$	189 688 \$



GÉNÉRATION Y
(1980-1999)



GÉNÉRATION X
(1966-1979)



BABY-BOOMERS
(1946-1965)

PRÉOCCUPATIONS SUR LE PLAN FINANCIER

Trouver un bon emploi⁵
Rembourser les dettes
(surtout les dettes d'étude)⁴
Avoir ce que les parents
ont eu – carrière, voiture,
maison et enfants – mais
difficulté à acquérir une
indépendance financière⁵

Composer avec différentes
priorités financières (prêt
hypothécaire, éducation
des enfants, endettement
général du ménage, etc.)⁴
Rembourser les dettes,
acheter une maison ou
épargner en vue de l'achat
d'une maison⁶
Davantage portée à dire
qu'elle ne se sent pas en
sécurité sur le plan financier
actuellement et que cela ne
changera pas dans l'avenir⁷
S'inquiète que le soutien de
l'État ne sera pas suffisant⁸

Bon nombre ont peur
d'épuiser leur épargne
Épargner en vue de la
retraite et rembourser
les dettes⁶
S'inquiète de ce qui suit :
a) Détérioration de sa
santé physique
b) Insuffisance du
revenu pour vivre
confortablement
c) Santé d'un membre
de la famille⁸

ATTITUDES EN MATIÈRE DE PLACEMENT

Accorde la priorité à
l'instant présent⁴
Génération la moins
renseignée en matière
de placements⁴
Éprouve, en grande partie,
de la confusion à l'égard des
différents produits
de placement⁹

Plus confiante en matière
de placements que la
génération Y⁴
Davantage portée à
privilégier les placements
à long terme, comme
l'immobilier (au détriment
des actions)⁴

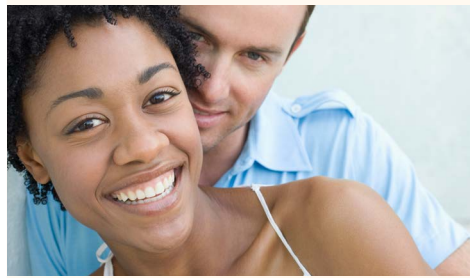
Voit la maison comme l'actif
le plus important – un actif
qui doit être conservé à
la retraite⁴
Investisseurs moins émotifs⁴
Le plus grand obstacle
en matière d'épargne est
le refus de faire face au
niveau d'endettement ou à
l'insuffisance de l'épargne⁴

TOLÉRANCE AU RISQUE

Seulement 1 personne
sur 5 se décrit comme un
investisseur dynamique⁹
Compte les investisseurs
les plus préoccupés par
la sécurité
Ses membres se considèrent
comme des investisseurs à
long terme, mais définissent
le placement à long terme
comme un placement sur
sept ans¹⁰

À peine plus de 33 % ont
modifié le degré de risque
de leurs placements depuis
la crise de 2008⁶
Ses membres se considèrent
comme des investisseurs à
long terme, mais définissent
le placement à long terme
comme un placement sur
10 ans¹⁰

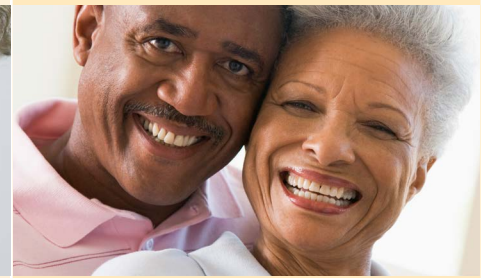
À peine plus de 25 % évitent
de prendre des risques ou
prennent des risques moins
grands depuis la crise
de 2008⁶
Ses membres se considèrent
comme des investisseurs à
long terme, mais définissent
le placement à long terme
comme un placement sur
huit ans¹⁰



GÉNÉRATION Y
(1980-1999)



GÉNÉRATION X
(1966-1979)



BABY-BOOMERS
(1946-1965)

BESOINS EN MATIÈRE DE CONSEILS

Doit se faire expliquer les notions de base en matière d'épargne et de placement⁴

La majorité se dit capable de créer son propre plan financier sans l'aide d'un professionnel⁹

Voit l'Internet comme une source de renseignements fiables¹¹

79 % aimeraient avoir une meilleure connaissance des placements¹⁰

Seulement un peu plus de 25 % font affaire avec un conseiller financier⁶

La peur et l'inquiétude par rapport à l'avenir peuvent servir de motivation pour épargner⁴

72 % aimeraient avoir une meilleure connaissance des placements¹⁰

Davantage portée à faire affaire avec un conseiller financier et à avoir un plan financier établi⁶

54 % aimeraient avoir une meilleure connaissance des placements¹⁰

GESTION DES FINANCES

Seulement environ 33 % ont un plan financier en vue de l'atteinte de leurs objectifs financiers⁹

58 % déclarent ne pas avoir de testament⁷

Près de la moitié prévoient aider financièrement leurs parents⁷

40 % affirment que laisser un héritage au conjoint/aux enfants est un objectif à long terme (sur plus de 10 ans)¹²

Dispose d'un revenu disponible limité pour épargner en vue de la retraite⁴

Près de 25 % disent qu'ils ne prendront pas leur retraite avant d'avoir remboursé la totalité de leurs dettes⁶

44 % déclarent ne pas avoir de testament⁷

33 % prévoient aider financièrement leurs parents⁷

55 % affirment que laisser un héritage au conjoint/aux enfants est un objectif à long terme (sur plus de 10 ans)¹²

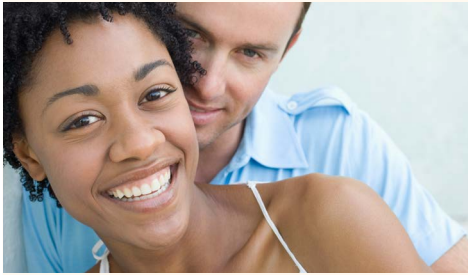
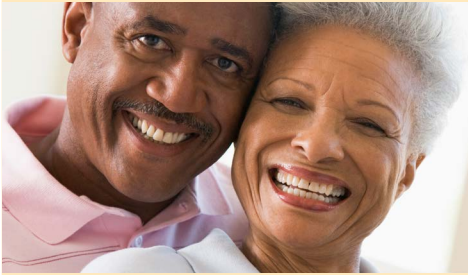
4 personnes sur 10 disent qu'elles ne s'endetteront pas davantage à la retraite⁶

12 % déclarent ne pas avoir de testament⁷

Trois principaux objectifs d'un plan successoral :

- S'assurer de couvrir les besoins du conjoint
- Réduire l'impôt
- Réduire le fardeau administratif lié au règlement de la succession⁷

41 % affirment que laisser un héritage au conjoint/aux enfants est un objectif à long terme (sur plus de 10 ans)¹²

			
	GÉNÉRATION Y (1980-1999)	GÉNÉRATION X (1966-1979)	BABY-BOOMERS (1946-1965)
PRÉPARATION À LA RETRAITE	Accorde une faible priorité au fait d'épargner en vue de la retraite⁴ 35 % croient qu'ils disposeront d'un revenu juste assez élevé pour vivre selon leurs moyens à la retraite⁹ A du mal à épargner pour la retraite et bon nombre de ses membres doutent qu'ils puissent prendre leur retraite un jour⁵	Chez les personnes qui ont un prêt hypothécaire, 67 % choisissent de le rembourser plutôt que d'épargner en vue de la retraite⁶ Seulement 1 personne sur 3 se dit «satisfaite» du montant qu'elle épargne en vue de sa retraite⁶	Chez les personnes qui ont un prêt hypothécaire, 71 % choisissent de le rembourser plutôt que d'épargner en vue de la retraite⁶ Environ 25 % travailleront jusqu'à 66 ans pour gagner suffisamment d'argent pour couvrir leurs dépenses de base⁶ Actuellement, 20 % des femmes et 17 % des hommes de plus de 65 ans vivront au-delà de 95 ans¹³

En résumé, les conseillers ont une excellente occasion d'établir une relation avec les clients de différentes générations. L'inquiétude et la peur disparaissent souvent lorsque les clients ont un plan précis. Aidez-les à se sentir en confiance et à être maîtres de leur avenir.

COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE DIRECTEUR DES VENTES À LA FINANCIÈRE SUN LIFE POUR EN APPRENDRE D'AVANTAGE SUR NOTRE PROGRAMME EXCLUSIF DE PLANIFICATION DU TRANSFERT DU PATRIMOINE D'UNE GÉNÉRATION À L'AUTRE.

¹ Statistique Canada, recensement de la population 2011, Statistique Canada, catalogue no 98-311-X2011003.

² Financière Sun Life, Exploitez le potentiel que représente la génération Y : son influence grandissante et ses besoins uniques en matière de garanties collectives, mai 2011.

³ Investor Economics, Household balance sheet report, 2013.

⁴ Financière Sun Life, Intéresser vos employés à un régime collectif de retraite : adaptez votre message aux diverses générations qui composent votre personnel, janvier 2012.

⁵ Rob Carrick, «Gen Y's lack of financial independence is striking.» The Globe and Mail, 26 mai 2014.

⁶ Indice canadien de report de la retraite Sun Life 2013.

⁷ US. Trust, Insights on Wealth and Worth, 2013.

⁸ Sondage du panel de consommateurs Financière Sun Life 2013.

⁹ PMG Intelligence, Financial Planning Study, 2013.

¹⁰ MFS, Close the knowledge gap, 2013.

¹¹ MFS, Investing Attitudes by Generation, (US) 2012.

¹² PMG Intelligence, Value and Price of Advice, 2013.

¹³ Institut canadien des actuaires, 2013.

La vie est plus radieuse sous le soleil

Les particuliers doivent obtenir des conseils de professionnels dans le domaine fiscal, successoral et juridique au sujet des renseignements détaillés sur la planification et de l'interprétation de la loi pour leur province de résidence. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.

© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2014.
820-4194D-09-14