
LE FINANCEMENT D'UN REER : UNE APPROCHE STRATÉGIQUE POUR EN MAXIMISER LA VALEUR

Montréal, le 1^{er} février 2011 – Pour la grande majorité des gens, la méthode la plus avantageuse et la plus utilisée pour préparer sa retraite efficacement, c'est de contribuer régulièrement à un REER, et la Banque Laurentienne offre de nombreux produits et services à cette fin. Parmi les différentes options qui s'offrent aux clients, le financement du REER constitue une stratégie particulièrement intéressante dans certains cas. À la Banque Laurentienne, le financement du REER s'offre sous deux formes : une marge REER et un prêt REER.

Les solutions de financement REER sont conçues pour aider les clients à atteindre leurs objectifs de volume en investissement. « L'objectif premier des gens qui cotisent à un REER, c'est d'accumuler un montant substantiel en vue de disposer d'un revenu intéressant à la retraite, et non de réaliser des économies d'impôt, explique Guylaine Dufresne, directrice, Planification financière, région Nord-ouest du Québec. Mais on peut combiner l'un et l'autre pour maximiser sa contribution et accroître substantiellement la valeur du REER. »

Comment maximiser sa cotisation REER

La maximisation de la cotisation REER consiste essentiellement à accroître la cotisation REER initiale effectuée par le client avec ses propres liquidités. La cotisation additionnelle du client se fait à l'aide d'un financement REER équivalent à son remboursement d'impôt anticipé. Cette stratégie permet au client d'accroître la valeur de son REER afin de réaliser son plan de retraite. « Dans certains cas, en prévoyant le montant du remboursement d'impôt qui découlera d'un REER et en empruntant pour investir un montant équivalent, les clients peuvent augmenter considérablement leur contribution, soutient Guylaine Dufresne. De plus, ils peuvent bénéficier d'un taux d'intérêt plus bas que le taux de rendement de leur REER, ce qui est tout à leur avantage. »

Des produits pour bénéficier de tous les avantages du REER

La Banque Laurentienne propose deux formes de produits qui conviendront aux épargnants, et plus particulièrement à ceux qui n'arrivent jamais à épargner ou qui accumulent des cotisations inutilisées : la marge REER et le prêt REER, offert entre autres selon la formule prêt Maxi-REER.

La marge REER est un produit qui offre beaucoup de flexibilité, puisque les clients peuvent y faire appel à leur convenance pour effectuer des versements; il convient particulièrement à ceux qui savent exercer une certaine discipline et peuvent gérer eux-mêmes leur contribution au REER. À la suite de l'établissement d'un dossier de crédit, le client obtient une marge pouvant correspondre au maximum possible de sa cotisation et peut l'investir ou le rembourser au rythme voulu. À noter qu'un versement minimum sur la marge est requis. Cette dernière sera particulièrement intéressante quand l'épargnant prévoit des remboursements d'impôt éventuels, surtout à la suite de cotisations dans son REER.

Pour sa part, le prêt REER prévoit un montant fixe avec des paiements déterminés, et peut être accordé à un taux d'intérêt fixe ou variable. Le client choisit son échéance et au terme de l'emprunt, le montant total doit avoir été remboursé. Cette solution plus structurée convient davantage aux besoins de certains clients à la recherche d'une approche plus disciplinée.

À cet égard, la Banque Laurentienne recommande un produit sur mesure, le prêt Maxi-REER, un prêt à échéance avec remboursement du capital et des intérêts au plus tard le 1^{er} août 2011, de façon à donner une marge suffisante pour la réception par le contribuable de son remboursement d'impôt augmenté de sa déduction pour contribution à un REER.

« Peu importe le produit REER qui pourra intéresser le client, toutes les stratégies REER doivent être établies en fonction d'une vision globale et réfléchie, de façon à retirer le maximum d'avantages en fonction des spécificités de chaque cas, conclut Guylaine Dufresne. Il faut donc prendre le temps d'examiner la situation avec chaque client et d'établir une planification qui mènera aux objectifs fixés. »

À propos de la Banque Laurentienne

La Banque Laurentienne du Canada est une institution bancaire dont les activités s'étendent à l'échelle du Canada. Elle offre à ses clientèles tout un éventail de services financiers diversifiés et se distingue grâce à l'excellence de son service, à son accessibilité et à sa convivialité. La Banque est au service des particuliers et des petites et moyennes entreprises, et elle offre également ses produits à un vaste réseau d'intermédiaires financiers indépendants par l'entremise de B2B Trust. Enfin, elle offre des services de courtage de plein exercice par l'intermédiaire de Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

La Banque Laurentienne est solidement implantée au Québec, où elle exploite le troisième plus important réseau de succursales bancaires. Ailleurs au Canada, la Banque est active dans des segments de marché spécifiques. La Banque Laurentienne du Canada gère un actif au bilan de plus de 23 milliards \$, et des actifs administrés de plus de 15 milliards \$. Fondée en 1846, elle emploie aujourd'hui plus de 3 600 personnes.

-30-

Renseignements :

Mary-Claude Tardif

Conseillère

Relations publiques

514 284-4500, poste 4695

mary-claude.tardif@banquelaurentienne.ca