**Instructions :**

* La grille ci-dessous peut être utilisée afin de lister les caractéristiques qu’une bonne solution de retraite devrait avoir.
* Les différentes colonnes n’ont pas à être toutes remplies pour chaque besoin identifié.
* Des exemples sont fournis dans la deuxième page.
* Afin de favoriser la comparabilité des solutions proposées, nous suggérons d’utiliser le client type suivant :
  + Homme de 65 ans. Investissement initial de 500 000 $. Hypothèses tirées du fichier Excel *Fichier de support - Actulab.xlsx*.
* Libre à vous d’ajouter des colonnes au besoin (ex : impact fiscal, stratégie de marketing, méthode de vente, etc.). Soyez créatif !
* Vous devez également proposer une solution globale répondant aux besoins les plus importants que vous avez identifiés. La solution peut être décrite en quelques paragraphes.

**Grille résumée - Besoins clients et caractéristiques offertes**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Besoin client | Caractéristique offerte pour répondre au besoin | Risques pour la compagnie | Stratégie de mitigation des risques | Évaluation du coût des risques | Méthode d’application des frais | Impacts collatéraux |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**Grille résumée - Besoins clients et caractéristiques offertes (Exemples)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Besoin client | Caractéristique offerte pour répondre au besoin | Risques pour la compagnie | Stratégie de mitigation des risques | Évaluation du coût des risques | Méthode d’application des frais | Impacts collatéraux |
| Ex #1 | Revenu viager garanti et capital assuré en cas de décès rapide. | Ajouter une garantie sur les versements des 20 premières années d’une rente viagère. | Versements à assumer sur la balance des 20premières années en cas de décès rapide. | Charger le coût de la garantie au client. | 134 000$[[1]](#footnote-1).  Avec la garantie, une rente de 32 000$ annuelle vaudrait 634 000$. | À prime initiale égale, on réduit le montant de rente versé annuellement. | Réduction de revenu garanti. |
| Ex #2 | Revenu viager garantie et potentiel de croissance. | Investir la prime initiale dans le marché boursier. | Exposition aux fluctuations des marchés. | 1. Transférer le risque au client via un niveau de revenu variable.  2. Limiter l’exposition aux marchés à X %. | … | … | … |
| Ex #3 | Retraite anticipée et donc niveau de revenu requis plus important en début de retraite[[2]](#footnote-2) | … | … | … | … | … | … |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Calculs effectués à partir d’un client étant un homme de 65 ans avec un investissement initial de 500 000$ et les hypothèses fournies dans le fichier Excel *Fichier de support - Actulab.xlsx*. On suppose une rente immédiate avec versements annuels. [↑](#footnote-ref-1)
2. Une fois que les prestations gouvernementales ou d’un régime privé débuteront, le niveau de revenu requis diminuera. [↑](#footnote-ref-2)