

# Guide de l'utilisateur NaviPlan

**Plans Niveau 1 et Niveau 2 :**

**Ajouter les données financières et les  
objectifs**

(Volume VI of VI)

#### Droits d'auteur et droits de marques de commerce

Droit d'auteur 2013-2017 Advicent LP et ses filiales (« Advicent Solutions »). Tous les droits réservés. Advicent Solutions et NaviPlan sont des marques de commerce déposées d'Advicent Solutions.

Aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite ni transmise sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit (électronique, photographique, d'enregistrement ou autre) sans la permission écrite préalable d'Advicent Solutions.

Microsoft Word est une marque de commerce déposée de Microsoft Corporation. Adobe et Acrobat sont des marques de commerce déposées de Adobe Systems Inc. Tous les autres noms de produit sont la propriété exclusive de leurs propriétaires respectifs.

#### Licence du logiciel

Cette publication est destinée aux détenteurs de licence autorisée d'Advicent, propriétaire du logiciel NaviPlan, décrit dans le présent document. Cette publication n'accorde aucune licence ni aucun droit d'utilisation du logiciel. L'utilisation du logiciel et du présent document est interdite aux utilisateurs non autorisés. Les licences, les droits et les restrictions relatifs à l'utilisation du logiciel sont gouvernés par un accord de licence distinct.

#### Avis de non-responsabilité

Le logiciel décrit dans cette publication est conçu pour permettre à un planificateur financier de démontrer et d'évaluer diverses stratégies afin que le client atteigne ses objectifs financiers. L'autorisation aux détenteurs de licence autorisés est accordée, étant entendu qu'Advicent n'est pas tenu de donner des conseils juridiques, comptables ou tout autre conseil professionnel, et que si de tels conseils sont requis, les services d'un professionnel compétent doivent être obtenus.

Advicent a engagé Morningstar Investment Management LLC pour développer des outils de répartition d'actifs du propriétaire à des fins éducatives. Morningstar a consenti à Advicent une licence à cette fin.

#### Version canadienne

2019-05-02

# Table des matières

<b>Guide de l'utilisateur NaviPlan</b> .....	<b>1</b>
Plans Niveau 1 et Niveau 2 : .....	1
Ajouter les données financières et les objectifs .....	1
<b>Table des matières</b> .....	<b>3</b>
<b>Chapitre 1 : Utiliser ce guide</b> .....	<b>6</b>
Série de guides de l'utilisateur NaviPlan .....	6
Conventions .....	7
Ressources NaviPlan .....	8
Équipe de Soutien aux partenaires .....	8
<b>Chapitre 2: Analyser les objectifs dans NaviPlan</b> .....	<b>9</b>
Comparer les scénarios .....	10
Comprendre les différences entre les scénarios de plans Niveau 1 et Niveau 2 .....	12
Ajouter des scénarios alternatifs au plan .....	13
Atteindre les objectifs avec succès et visionner la couverture d'un objectif .....	13
Atteindre un objectif avec succès dans un scénario .....	14
Visionner la couverture de l'objectif pour d'autres objectifs .....	15
Comparer et recommander des scénarios .....	16
Comparer les scénarios pour un objectif individuel .....	16
Recommander un scénario .....	16
Déterminer la probabilité du scénario (Plans Niveau 2 seulement) .....	17
Créer des stratégies de financement des objectifs (Plans Niveau 2 seulement) .....	19
Gérer les scénarios dans les rapports de client .....	20
Ajouter des notes aux scénarios .....	21
Créer des rapports de scénario .....	21
<b>Chapitre 3 : Créer des scénarios pour les objectifs</b> .....	<b>23</b>
Personnaliser les scénarios hypothétiques de la retraite .....	24
Saisir les objectifs pour les scénarios de retraite .....	24
Saisir des épargnes supplémentaires pour la retraite (Niveau 2) .....	25
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	26
Saisir les stratégies de transfert pour la retraite (Niveau 2) .....	26
Saisir les stratégies de liquidation (Niveau 2) .....	27
Saisir les rachats (Niveau 2) .....	28

---

Modéliser une stratégie de mettre en bac (Niveau 2) .....	28
Définir les prestations du RPC/RRQ et de la SV .....	30
Ajouter des revenus ou des dépenses (Niveau 2) .....	31
Ajouter de nouveaux comptes de retraite et des rentes au scénario (Niveau 2) .....	31
Modélisation d'un changement de province ou de territoire de résidence pendant la retraite .....	31
Personnaliser les scénarios hypothétiques d'études et d'achat important .....	32
Saisir les objectifs pour les scénarios d'études et d'achat important .....	32
Saisir les épargnes supplémentaires pour les scénarios des objectifs d'études ou d'achat important .....	33
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	34
Saisir les stratégies de transfert pour les études (Niveau 2) .....	34
Ajouter de nouveaux comptes pour les études ou pour un achat important au scénario (Niveau 2) .....	35
Personnaliser les scénarios hypothétiques de fonds d'urgence .....	35
Saisir les objectifs pour les scénarios de fonds d'urgence .....	35
Saisir les épargnes supplémentaires pour le fonds d'urgence .....	36
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	37
Ajouter de nouveaux comptes pour le fonds d'urgence au scénario (Niveau 2) .....	38
<b>Chapitre 4 : Scénarios des objectifs d'assurance .....</b>	<b>39</b>
Personnaliser les scénarios hypothétiques d'assurance (Niveau 1) .....	40
Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (Niveau 2) .....	41
Méthode d'analyse des objectifs et des dépenses: .....	41
Méthode d'analyse de la couverture du revenu : .....	42
Méthode d'évaluation rapide: .....	42
Lorsque le client et le co-client décèdent en même temps .....	42
Saisir les hypothèses sur le revenu du survivant (Niveau 2) .....	43
Saisir les dépenses continues (Niveau 2) .....	44
Saisir un revenu annuel supplémentaire au décès (Niveau 2) .....	45
Saisir les besoins en revenu annuel du survivant (Niveau 2) .....	46
Saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès (Niveau 2) .....	47
Saisir les revenus du survivant au moment du décès (Niveau 2) .....	48
Saisir les besoins des personnes à charge lorsque les deux clients décèdent (Niveau 2) .....	49
Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (méthode Évaluation rapide) .....	50
Personnaliser les scénarios de revenu d'invalidité (Niveau 2) .....	53
Analyse des objectifs et des dépenses .....	54
Analyse de la couverture du revenu : .....	54
Saisir les hypothèses sur le revenu d'invalidité (Niveau 2) .....	55

Saisir les dépenses continues pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	56
Saisir un revenu annuel supplémentaire pendant l'invalidité .....	57
Saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	59
Saisir les besoins en revenu annuel pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	60
Saisir le revenu disponible pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	61
Personnaliser les scénarios hypothétiques de soins de longue durée (Niveau 2) .....	61
Saisir les hypothèses sur les soins de longue durée (Niveau 2) .....	62
Saisir les revenus et les dépenses des soins de longue durée (Niveau 2) .....	63
<b>Chapitre 5 : Évaluer les résultats</b> .....	<b>64</b>
Visionner le progrès de la couverture de l'objectif .....	64
Suivre les valeurs projetées de l'avoir net et du flux monétaire / Visionner le progrès de la couverture de l'objectif .....	65
Utiliser l'Assistant Planification .....	66
Lancer l'Assistant Planification .....	66
Visionner ou imprimer les rapports de l'Assistant Planification .....	67
Utiliser les options de rapports dans NaviPlan .....	68
Rapports et graphiques autonomes .....	68
Rapports de client .....	72
Organiser les modèles .....	73
Créer un nouveau rapport .....	74
Ajout de contenu personnalisé à un rapport .....	75
Convertir les rapports de client en format Microsoft Word .....	75
Créer un nouveau modèle de rapport .....	75
Utiliser un modèle pour créer un rapport .....	76
Rapports de client antérieurs .....	77
Préparation de notes personnelles destinées aux rapports .....	80
Gérer les textes préférés dans le texte défini par l'utilisateur .....	80
Ajouter du texte défini par l'utilisateur aux rapports .....	81
Utiliser le Moniteur de rapports de client .....	81
Ajouter des notes réservées à votre utilisation personnelle .....	83
Suivi de la réussite grâce aux rapports de progrès .....	84
<b>Index</b> .....	<b>86</b>

# Chapitre 1 : Utiliser ce guide

La série de guides de l'utilisateur NaviPlan offre toutes les directives dont vous avez besoin afin d'utiliser NaviPlan de façon efficace. Le présent chapitre vous aidera à utiliser tous les guides de cette série. D'autres guides sont à votre disposition dans le [Centre d'apprentissage](#).

Dans ce chapitre :

---

Série de guides de l'utilisateur NaviPlan .....	6
---	---

## Série de guides de l'utilisateur NaviPlan

Les guides de l'utilisateur NaviPlan sont organisés en fonction des tâches que vous pouvez accomplir à chaque niveau. Si vous êtes débutant, commencez par le guide **Introduction**.

Guide de l'utilisateur	Tâches abordées
<b>Introduction</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Établir les préférences de l'utilisateur.</li> <li>■ Créer et gérer les engagements de client.</li> <li>■ Déterminer quel niveau de plan ou quelle évaluation choisir.</li> <li>■ Utiliser le déroulement des travaux dans NaviPlan.</li> </ul>
<b>Calculatrices</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Utiliser les calculatrices pour définir des aspects précis en ce qui a trait aux finances de vos clients.</li> </ul>
<b>Évaluation Prévisionniste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Évaluer rapidement la situation financière actuelle de vos clients.</li> <li>■ Entrer les renseignements sur le compte.</li> </ul>
<b>Évaluation Répartition de l'actif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Déterminer le profil de placement de vos clients.</li> </ul>
<b>Plans Niveau 1 et Niveau 2 : Saisir les données et les objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Saisir des hypothèses relatives à la planification financière.</li> <li>■ Saisir des renseignements détaillés sur l'avoir net, sur le flux monétaire et sur l'assurance.</li> <li>■ Ajouter des avoirs aux comptes.</li> <li>■ Saisir des stratégies d'épargne et de rachat.</li> <li>■ Saisir les objectifs des clients.</li> </ul>
<b>Plans Niveau 1 et Niveau 2 : Analyser les objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Créer des rapports de client.</li> <li>■ Analyser les objectifs de vos clients en utilisant le Gestionnaire des scénarios.</li> <li>■ Effectuer des analyses détaillées du flux monétaire et de l'avoir net.</li> <li>■ Effectuer des simulations Monte-Carlo.</li> <li>■ Créer des scénarios pour les objectifs.</li> <li>■ Créer des rapports de client.</li> </ul>

# Conventions

Ce guide utilise les conventions suivantes :

- Les éléments de l'écran s'affichent en caractères gras et italiques. Par exemple, la page **Clients** s'ouvre.
- Les éléments que vous devez sélectionner ou entrer, ou sur lesquels vous devez cliquer s'affichent en caractères gras. Par exemple, sélectionnez **Recommandé**, et ensuite cliquez sur **OK**.
- Pour faciliter la navigation dans l'application, les éléments des chemins d'accès sont séparés par des tirets (-). Par exemple, section **Saisir les données financières** – catégorie **Avoir net** – page **Comptes**.

The screenshot shows the 'Avoir net' page in the NaviPlan application. The page title is 'Avoir net' and the client is 'Annie et Marc John'. The page is divided into two main sections: 'Actifs de mode de vie' and 'Biens immobiliers'. The 'Actifs de mode de vie' section contains a table with columns 'Description', 'Valeur marchande', and 'Intérêt'. The 'Biens immobiliers' section contains a table with columns 'Description', 'Valeur marchande', and 'Revenu locatif'. A sidebar on the left shows navigation options, including 'Saisir les données financières' and 'Établir les objectifs'. Callouts point to 'Section' and 'Catégorie' labels.

Description *	Valeur marchande	Intérêt
Residence principale	275 000 \$	
Chalet	0 \$	
Bien à usage personnel	0 \$	
Le déterminé	0 \$	

Description *	Solde	Intérêt
Prêt hypothécaire	150 000 \$	
Prêt hypothécaire 2	0 \$	
Prêts-auto	0 \$	
Prêts personnels	0 \$	
Autre dette	0 \$	

Description *	Valeur marchande	Revenu locatif
Immobilier	0 \$	0 \$ /mois

section Saisir les données financières – catégorie Avoir net – page Comptes

Pour vous aider à utiliser ce guide, veuillez noter les abréviations et les illustrations suivantes :

- EP - Fait référence à l'Évaluation prévisionniste.
- **Niveau 1** — Indique que l'étape ou le paragraphe s'applique aux plans Niveau 1 seulement.
- **Niveau 2** — Indique que l'étape ou le paragraphe s'applique aux plans Niveau 2 seulement.
- **Imp. moy.** — Indique que l'étape ou le paragraphe s'applique seulement lorsque vous utilisez la méthode Impôt moyen.
- **Imp. dét.** — Indique que l'étape ou le paragraphe s'applique seulement lorsque vous utilisez la méthode Impôt détaillé.

## Ressources NaviPlan

Advicent met à votre disposition plusieurs ressources pour vous aider à utiliser NaviPlan. Le tableau ci-dessous affiche certaines des ressources disponibles ainsi que leur emplacement.

Ressource Advicent	Description et emplacement
Aide	Le moyen le plus rapide d'obtenir de l'information sur un élément dans NaviPlan est d'utiliser l'aide de l'application. Pour accéder à l'aide, sélectionnez l' <b>Appui autonome</b> à partir du menu <b>Appui et ressources</b> . L'aide inclut un glossaire.
Documents fonctionnels	Les documents fonctionnels expliquent les fonctionnalités de NaviPlan, les hypothèses sous-jacentes et les calculs de résultats. Vous pouvez accéder aux documents fonctionnels à partir du <a href="#">Centre d'apprentissage</a> ou par une liste de tous les documents fonctionnels disponibles sur la page des <b>Documents fonctionnels</b> .
Guides de référence rapide (GRR)	Les guides de référence rapide sont conçus pour vous aider lors du démarrage d'un déroulement des travaux particulier dans NaviPlan. Vous pouvez accéder aux GRR sur des sujets spécifiques par la page qui y est associée à partir du <a href="#">Centre d'apprentissage</a> ou par une liste de tous les GRR disponibles sur la page des <b>Guides de référence rapide</b> .
Guides de l'utilisateur	Vous pouvez également accéder aux autres manuels de l'utilisateur dans cette série. Vous pouvez accéder aux manuels de l'utilisateur à partir de la page <b>Guides de l'utilisateur</b> du <a href="#">Centre d'apprentissage</a> .
Vidéos d'aide	Les vidéos d'aide sont conçues pour vous donner un aperçu de la façon d'accomplir une tâche spécifique dans NaviPlan. Vous pouvez accéder aux vidéos d'aide sur des sujets spécifiques par la page qui y est associée à partir du <a href="#">Centre d'apprentissage</a> .

### Équipe de Soutien aux partenaires

Vous pouvez communiquer avec nous par téléphone au :

1 888 692-3474

(du lundi au jeudi, de 7 h 30 à 18 h, heure du Centre)

(le vendredi, de 7 h 30 à 17 h, heure du Centre)

Vous pouvez communiquer avec nous par courriel au :

[support@advicentsolutions.com](mailto:support@advicentsolutions.com)

# Chapitre 2: Analyser les objectifs dans NaviPlan

Ce chapitre présente l'outil **Gestionnaire des scénarios** qui est disponible à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** dans NaviPlan.

Dans la majorité des plans, les ressources et les stratégies actuelles des clients n'atteignent pas leurs objectifs. Dans NaviPlan, vous pouvez créer des scénarios hypothétiques qui contiennent de différentes hypothèses et stratégies pour trouver la meilleure solution pour vos clients. Même dans les plans ayant des objectifs adéquatement financés ou surfinancés, les scénarios hypothétiques peuvent aider à trouver la meilleure solution possible.

Le **Gestionnaire des scénarios** vous permet de créer et de comparer plusieurs scénarios côte à côte sans avoir besoin de dupliquer les plans entiers. Une fois que vous avez un scénario approprié applicable au plan de vos clients, vous pouvez l'établir en tant que Plan recommandé. Les scénarios recommandés sont inclus dans les rapports de client.

Par défaut, la page **Scénarios** affiche le scénario du Plan actuel, lequel n'est pas modifiable à partir du dialogue de **Gestionnaire des scénarios**, ainsi que le scénario du Plan recommandé (le plan actuel avec la répartition de l'actif suggérée). Le scénario du Plan actuel représente le plan ouvert actuellement et le scénario du Plan recommandé est créé automatiquement par NaviPlan et utilise la composition de l'actif suggérée. Vous pouvez créer autant de scénarios alternatifs que vous désirez, mais vous ne pouvez en sélectionner qu'un seul pour le scénario du Plan recommandé.

**Dans le présent chapitre :**

---

Comparer les scénarios .....	10
Comprendre les différences entre les scénarios de plans Niveau 1 et Niveau 2 .....	12
Ajouter des scénarios alternatifs au plan .....	13
Atteindre les objectifs avec succès et visionner la couverture d'un objectif .....	13
Atteindre un objectif avec succès dans un scénario .....	14
Visionner la couverture de l'objectif pour d'autres objectifs .....	15
Comparer et recommander des scénarios .....	16
Comparer les scénarios pour un objectif individuel .....	16
Recommander un scénario .....	16
Déterminer la probabilité du scénario (Plans Niveau 2 seulement) .....	17
Créer des stratégies de financement des objectifs (Plans Niveau 2 seulement) .....	19
Gérer les scénarios dans les rapports de client .....	20
Ajouter des notes aux scénarios .....	21
Créer des rapports de scénario .....	21

## Comparer les scénarios

À la page **Scénarios**, vous pouvez comparer le scénario du Plan actuel (la situation financière actuelle des clients) et le scénario du Plan recommandé (l'option proposée ou le meilleur scénario). Aussi, vous pouvez créer de nombreux scénarios alternatifs. Deux scénarios alternatifs peuvent s'afficher à la page **Scénarios** à des fins comparatives. La page **Scénarios** vous présente en un coup d'oeil comment vos modifications au plan affectent la couverture de l'objectif, ainsi que l'avoir net et le flux monétaire globaux.

	Plan actuel	Plan recommandé
	<a href="#">Examiner</a>	<a href="#">Modifier</a>
<b>Modifier les données financières</b>		Alternatif 1
Hypothèses		<a href="#">Détails</a>
Avoir net		
Fin de l'année 2019	330 150 \$	<u>331 652 \$</u>
À la fin du plan	4 164 573 \$	<u>2 294 502 \$</u>
Flux monétaire		
Surplus/Déficit en 2019	-28 887 \$	<u>-31 287 \$</u>
Préretaire	✗ 21 %	✗ <u>21 %</u>
Retraite	✓ 100 %	✓ <u>100 %</u>
Stratégies		<a href="#">Détails</a>
Couverture d'assurance		<a href="#">Détails</a>
Détails de l'impôt		<a href="#">Détails</a>
<b>Analyser les objectifs</b>		
Retraite	■ 100 %	■ <u>100 %</u>
Études		
Études universitaires	■ 0 %	■ <u>76 %</u>
Achat important		
Bien à usage personnel	■ 0 %	■ <u>0 %</u>
Fonds d'urgence	■ 100 %	■ <u>100 %</u>
Revenu du survivant		
Client	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Coclient	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Les deux	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Revenu d'invalidité		
Client	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Coclient	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Soins de longue durée		
Client	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Coclient	---% ⓘ	<a href="#">Détails</a>
Financement des objectifs		<a href="#">Détails</a>
	<a href="#">Tout calculer</a>	<a href="#">Tout calculer</a>

section Résultats – catégorie Analyser les objectifs – page Scénarios

NaviPlan crée automatiquement le scénario du Plan recommandé d'après le plan actuel en incorporant la répartition de l'actif suggérée. La colonne à la gauche de la page **Scénarios** est divisée en deux catégories : **Modifier les données financières** et **Analyser les objectifs**, similairement à la barre de navigation dans NaviPlan. Pour visionner les détails du plan, cliquez sur **Modifier le plan recommandé** ou sur l'un des liens.

The screenshot displays the 'Gestionnaire des scénarios' window with the following content:

- Plan actuel** | **Plan recommandé - Alternatif 1** | **Notes** | **Rapports**
- Modifier les données financières**
  - Sommaire
  - Hypothèses
  - Avoir net
 

Fin de l'année 2019	331 652 \$
À la fin du plan	2 294 502 \$
  - Flux monétaire
 

Surplus/Déficit en 2019	-31 287 \$
Préretraite	21 %
Retraite	100 %
  - Stratégies
  - Couverture d'assurance
  - Détails de l'impôt
- Analyser les objectifs**
  - Retraite: 100 % (T. de retrait - 1ère année: 0.4 %)
  - Études: Études universitaires - 76 %
  - Achat important: Bien à usage personnel - 0 %
  - Fonds d'urgence: 100 %
  - Revenu du survivant: Client, Coclient, Les deux (each with 'Calculer' button)
  - Revenu d'invalidité: Client, Coclient (each with 'Calculer' button)
  - Soins de longue durée: Client, Coclient (each with 'Calculer' button)
  - Financement des objectifs (with 'Tout calculer' button)
- Sommaire**
  - Nom du scénario: Alternatif 1
  - 2 objectif(s) ayant un déficit
  - 2 objectif(s) ayant un surplus
  - 7 objectif(s) d'assurance à calculer
  - Tout calculer
  - Flux monétaire: Surplus/Déficit en 2019: -31 287 \$
  - Préretraite: 21 %
  - Retraite: 100 %
  - Analyser le flux monétaire
  - Avoir net: Fin de l'année 2019: 331 652 \$; À la fin du plan: 2 294 502 \$
  - Analyser l'avoir net
- Objectifs ayant un déficit (2)**
  - Études universitaires - 76 % (Analyser l'objectif)
  - Bien à usage personnel - 0 % (Analyser l'objectif)
- Objectifs ayant un surplus (2)**
  - Retraite - 100 % (Analyser l'objectif) [Probabilité du scénario...]
  - Fonds d'urgence - 100 % (Analyser l'objectif)
- Fermer**

section Résultats – catégorie Analyser les objectifs – page Scénarios – bouton Modifier le plan recommandé – Gestionnaire des scénarios – Sommaire

Le côté gauche du **Gestionnaire des scénarios** a les deux mêmes catégories : **Modifier les données financières** et **Analyser les objectifs**. Cliquez sur un des liens sous ces en-têtes modifie les renseignements qui apparaissent à droite. Par exemple, pour visionner les détails sur l'objectif de retraite, sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite**.

Le **Gestionnaire des scénarios** a des onglets pour chaque plan affiché à la page **Scénarios**. Vous pouvez comparer rapidement les plans actuel, recommandé et alternatif en cliquant sur les autres onglets. Seuls les plans recommandé et alternatif sont modifiables.

Sous les onglets **Plan recommandé** et **Plan alternatif**, vous pouvez mettre en oeuvre diverses stratégies de planification dans le plan pour financer des insuffisances, gérer le flux monétaire, etc.

## Comprendre les différences entre les scénarios de plans Niveau 1 et Niveau 2

Dans un plan Niveau 1, vous pouvez analyser des scénarios hypothétiques simples en utilisant la page **Scénarios** et le **Gestionnaire des scénarios**. Dans un plan Niveau 2, des scénarios hypothétiques plus complexes peuvent être analysés. Par exemple, la section **Gestionnaire des scénarios - Retraite** d'un plan Niveau 2 contient six onglets supplémentaires—**Transferts**, **Rachats**, **Ordre de liquidation**, **Mettre en bac**, **Revenus** et **Dépenses**—qui vous permettent de modifier les scénarios hypothétiques.

section Résultats – catégorie Analyser les objectifs – page Scénarios – lien Retraite – Gestionnaire des scénarios – Plan recommandé - <nom du scénario> – onglet Objectifs

Dans un scénario de retraite de Niveau 2, vous pouvez analyser la probabilité du scénario et vendre un actif.

## Ajouter des scénarios alternatifs au plan

Cliquez sur **Créer un alternatif** à la page **Scénarios** pour créer des scénarios alternatifs autres que celui du **Plan recommandé (Alternatif 1)**. NaviPlan contient des scénarios prédéfinis, lesquels peuvent être ajoutés aux objectifs d'études, de retraite et d'achat important. Cependant, vous pouvez aussi créer des scénarios personnalisés qui reflètent la situation financière et les préférences de vos clients.

Pour ajouter un **Scénario alternatif** au plan, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**.
2. Cliquez sur **Créer un alternatif**.

**Créer un alternatif**

**Étape 1 :** Décrire le scénario alternatif.

Nom de l'alternatif \*

**Étape 2 :** Sélectionnez le scénario à partir duquel vous souhaitez copier.

Copier un scénario existant \*

**Étape 3 :** Sélectionnez le(s) scénario(s) prédéfini(s) que vous souhaitez utiliser.

Retraite

Études universitaires

Bien à usage personnel

dialogue **Créer un alternatif**

3. Saisissez un nom pour le scénario.
4. Sélectionnez le scénario sur lequel fonder le nouveau scénario.
5. Si vous avez sélectionné **Actuel avec la répartition de l'actif suggérée** comme scénario à copier, sélectionnez les scénarios prédéfinis que vous voulez appliquer à chacun des objectifs dans votre scénario.

**Remarque :** Pour supprimer un scénario alternatif, cliquez sur **Supprimer** en haut du scénario à la page **Scénarios**. Les scénarios du **Plan actuel** et du **Plan recommandé** ne peuvent pas être supprimés.

## Atteindre les objectifs avec succès et visionner la couverture d'un objectif

Pour chaque objectif, NaviPlan recommande des options pour atteindre l'objectif. Les options recommandées sont visibles en cliquant sur **Quelles sont mes options?** pour le scénario. Les options recommandées peuvent

varier selon les objectifs.

## Atteindre un objectif avec succès dans un scénario

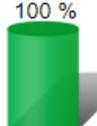
Pour atteindre une couverture de l'objectif de 100 % dans un scénario, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios** – **Modifier le plan <scénario>** – **Gestionnaire des scénarios** – lien **<objectif>** .

**Retraite**

Couverture de l'objectif

100 %



Paramètres des épargnes...

Quelles sont mes options ?

**Âge de retraite de Annie** 54 = (65 +/-11)

**Âge de retraite de Marc** 65 = (65 +/- 0)

**Dépenses de retraite annuelles fixes** 100 %

**Dépenses de retraite annuelles discrétionnaires** 75 %

**Épargnes mensuelles suppl. non enr.** 375 \$

**Épargnes mensuelles actuelles** 0 \$ (à partir de 1 mai 2019)

**Épargnes forfaitaires supplémentaires** 0 \$

dialogue Gestionnaire des scénarios – Retraite

2. Utilisez les barres glissantes pour rajuster facilement les valeurs et atteindre les objectifs.
3. Pour atteindre une couverture de 100 %, sous **Couverture de l'objectif**, cliquez sur **Quelles sont mes options?**.

(?) X

### Quelles sont mes options ?

Les options suivantes permettront à l'objectif de se réaliser à 100 %. Sélectionnez une option qui sera ajoutée au scénario. Sélectionnez **Continuer la planification...** si vous ne souhaitez mettre en oeuvre aucun de ces scénarios.

Épargner mensuellement 336 \$

OU

Épargner une somme forfaitaire 53 745 \$

OU

Prendre la retraite en août 2042/jan 2056 (56/67)

OU

Continuer la planification...

OK

Annuler

dialogue Quelles sont mes options ? (montrant les options pour la retraite)

4. Sélectionnez une option qui atteindrait une couverture de 100 %.
5. Si vous ne souhaitez utiliser aucune des options, sélectionnez **Continuer la planification**. Pour utiliser une combinaison des options, tel que d'épargner un montant moins élevé mensuellement et de prendre la retraite quelques années plus tard, établissez les options vous-même en utilisant les barres glissantes ou en saisissant les modifications au plan dans le **Gestionnaire des scénarios**.

## Visionner la couverture de l'objectif pour d'autres objectifs

Sous **Analyser les objectifs**, vous pouvez visionner l'état de tous les autres objectifs dans le scénario.

**Analyser les objectifs**

---

Retraite ■ 91 %  
T. de retrait - 1ère année 12.0 %

Études

Études universitaires ■ 75 %

Achat important

Bien à usage personnel ■ 0 %

Fonds d'urgence ■ 100 %

Revenu du survivant

Client [Calculer](#)

Coclient [Calculer](#)

Les deux [Calculer](#)

Revenu d'invalidité

Client [Calculer](#)

Coclient [Calculer](#)

Soins de longue durée

Client [Calculer](#)

Coclient [Calculer](#)

Financement des objectifs

[Tout calculer](#)

### Gestionnaire des scénarios – Analyser les objectifs

Les modifications à l'un des objectifs peuvent affecter les autres objectifs. Les cases colorées sous **Analyser les objectifs** indiquent la couverture de l'objectif anticipée pour l'objectif.

La couleur...	Indique que...
Vert	La couverture de l'objectif est de 90 % ou plus.
Jaune	La couverture de l'objectif est entre 65 % et 89 %.
Rouge	La couverture de l'objectif est de 64 % ou moins.

Pour visionner un autre objectif dans ce scénario, sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien pour l'objectif que vous souhaitez visionner. Les détails de l'objectif choisi s'affichent sur le côté droit du **Gestionnaire des scénarios**.

**Remarque :** Vous pouvez calculer la couverture d'assurance de l'objectif en cliquant sur les liens **Calculer** ou **Tout calculer**.

## Comparer et recommander des scénarios

NaviPlan vous permet de créer et de comparer plusieurs scénarios côte à côte sans avoir besoin de dupliquer les plans entiers. Une fois que vous avez un scénario approprié en fonction du plan de vos clients, vous pouvez le recommander.

Le scénario du Plan recommandé est un plan généré par le système qui incorpore le plan actuel au plan scénario recommandé. NaviPlan incorpore les stratégies dans le scénario du Plan recommandé en rapports et en graphiques.

### Comparer les scénarios pour un objectif individuel

Pour comparer les détails d'un scénario pour un objectif, suivez ces étapes :

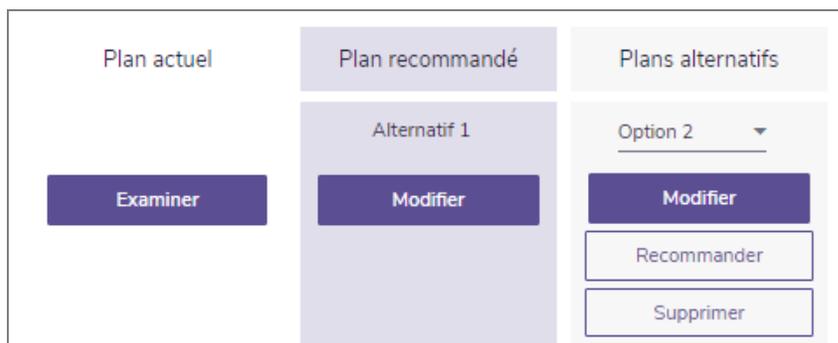
1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**, et puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.
2. Sous **Analyser les objectifs**, sélectionnez l'objectif à comparer.
3. Cliquez sur **Comparer les scénarios**.  
OU  
Si le module **Monte-Carlo** est activé, cliquez sur **Rapports du scénario**, et puis sélectionnez **Comparer les scénarios**.
4. Sélectionnez les scénarios à comparer. NaviPlan affiche une analyse des deux scénarios, y compris les hypothèses et un graphique pour chaque scénario.
5. Pour visionner des hypothèses supplémentaires, cliquez sur l'onglet **Comparaison des hypothèses**.

**Remarque :** L'onglet **Comparaison des hypothèses** ne s'affiche pas pour l'objectif de fonds d'urgence.

### Recommander un scénario

NaviPlan vous permet de recommander le scénario que vous souhaitez appliquer au plan de vos clients. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports où vous sélectionnez l'analyse du **Plan recommandé**.

Pour recommander un scénario, passez à la page **Scénarios**, et puis cliquez sur **Recommander**.



section Résultats – catégorie Analyser les objectifs – page Scénarios (montrant la partie supérieure de la section des Scénarios seulement)

Un objectif ne peut avoir qu'un seul scénario recommandé. Vous ne pouvez pas recommander le scénario du Plan actuel.

## Déterminer la probabilité du scénario (Plans Niveau 2 seulement)

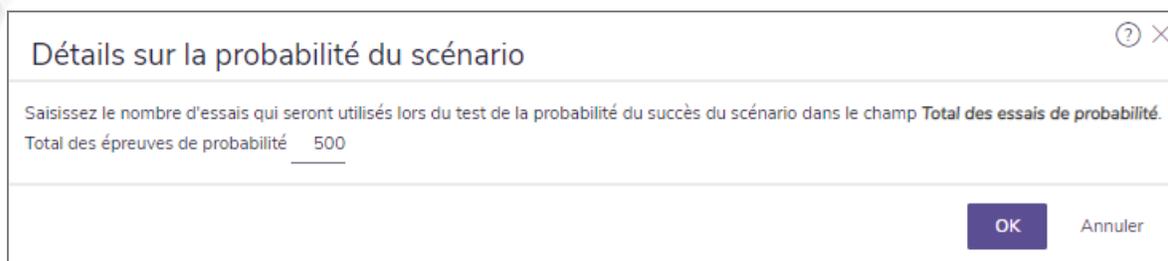
**Remarque :** Le module **Monte-Carlo** doit être activé afin d'effectuer des analyses de probabilité du scénario.

Le processus traditionnel de la planification analyse un résultat possible du plan du client, présumant que les comptes gagneront toujours le taux de rendement établi. Bien que les taux de rendement arrivent généralement à la moyenne à long terme, à court terme il est possible qu'ils soient supérieurs ou inférieurs à la moyenne.

L'analyse de la probabilité projette le scénario plusieurs fois et rend aléatoires les taux de rendement d'après l'écart-type pour chaque épreuve. Il est possible que la réussite de chaque épreuve change à cause des rendements des actifs.

Pour déterminer la probabilité que vos clients atteignent un objectif, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**, et puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.
2. Sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien du but applicable.
3. Sous **<objectif>**, cliquez sur **Rapports du scénario** et puis sélectionnez **Probabilité du scénario**.



**Détails sur la probabilité du scénario** ⓘ

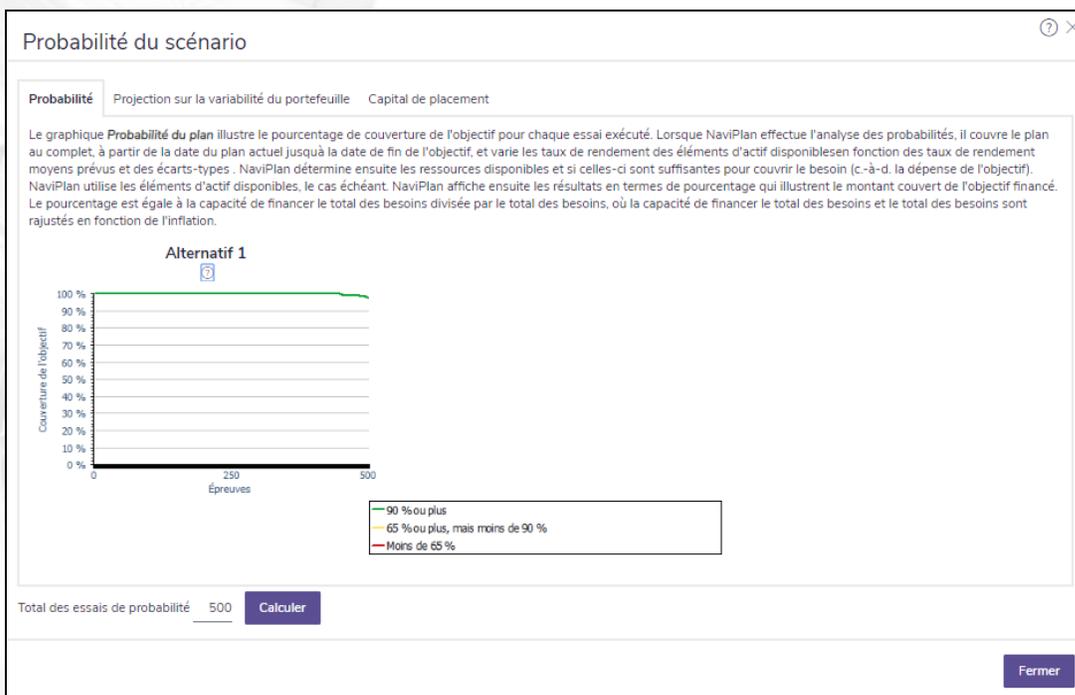
Saisissez le nombre d'essais qui seront utilisés lors du test de la probabilité du succès du scénario dans le champ **Total des essais de probabilité**.

Total des épreuves de probabilité

**OK** Annuler

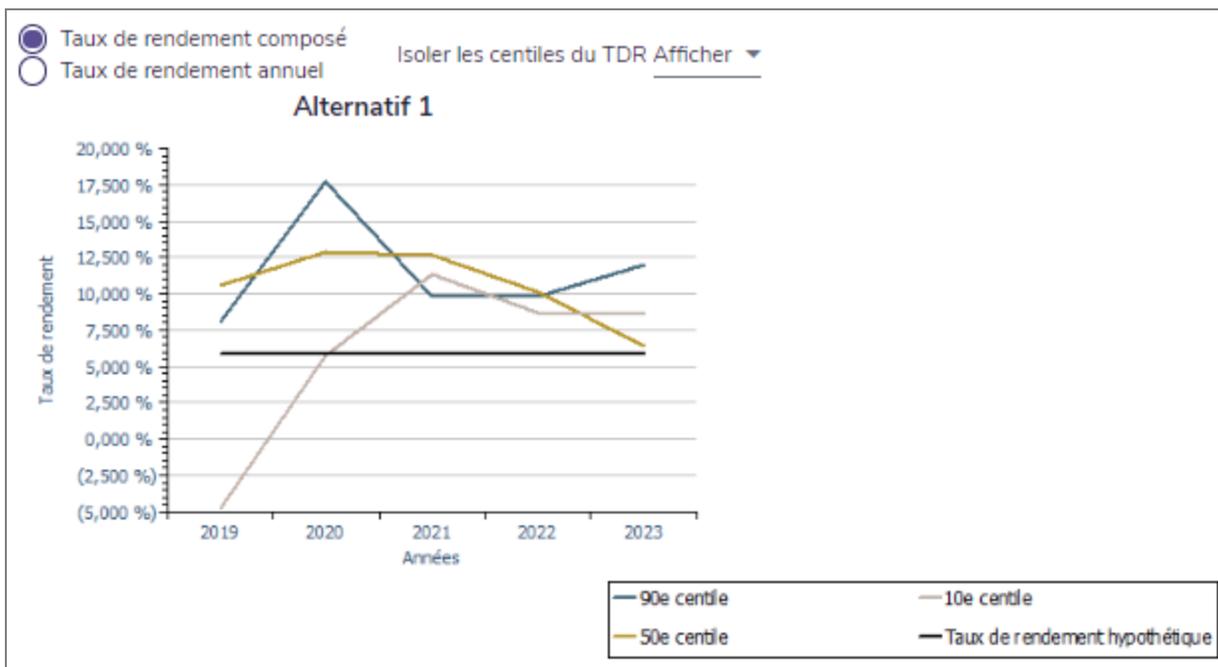
dialogue Détails sur la probabilité du scénario

4. Saisissez le nombre d'épreuves de probabilité que vous souhaitez que NaviPlan effectue, puis cliquez sur **OK**. Une fois que NaviPlan aura calculé les probabilités du scénario, le dialogue **Probabilité du scénario** - onglet **Probabilité** affiche un graphique de la couverture de l'objectif pour le scénario. Les onglets **Projection sur la variabilité du portefeuille** et **Capital de placement** apparaissent également. Pour avoir davantage de détails sur un graphique, cliquez sur le lien **Renseignement sur le graphique**.



dialogue Probabilité du scénario – onglet Probabilité

5. Pour visionner les détails sur les taux de rendement pour l'analyse de la probabilité, passez à l'onglet **Projection sur la variabilité du portefeuille**. Par défaut, le graphique sur la **Projection sur la variabilité du portefeuille** affiche le taux de rendement composé pour le scénario.



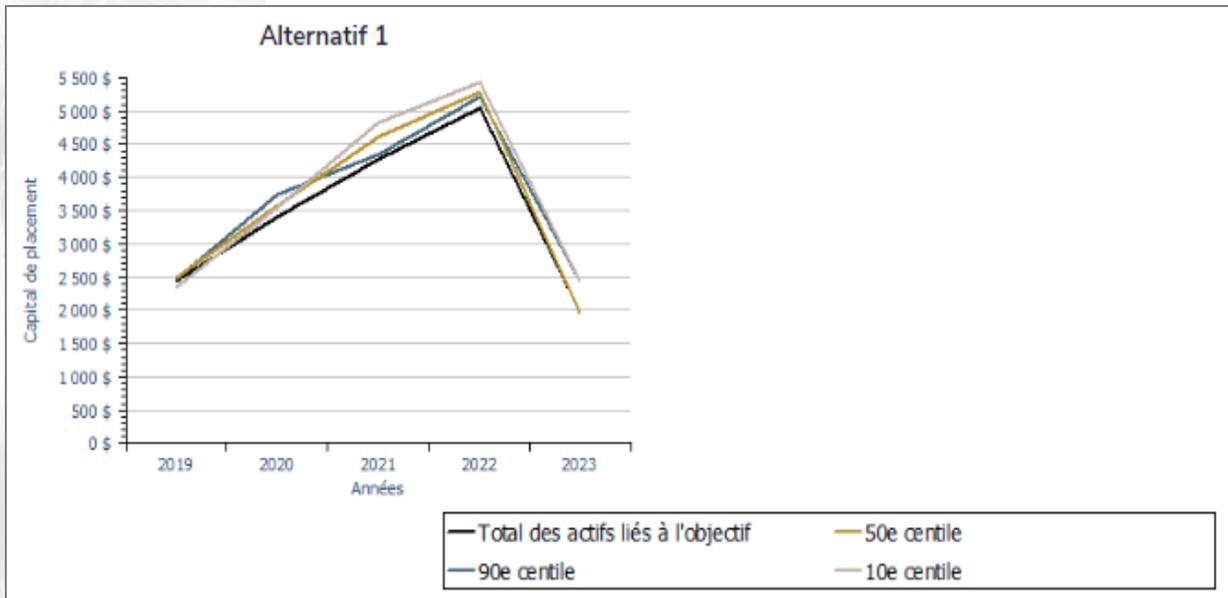
dialogue Probabilité du scénario – onglet Projection sur la variabilité du portefeuille

6. Pour visionner plutôt le taux de rendement annuel, activez l'option **Taux de rendement annuel**.
7. Pour visionner l'accumulation projetée du capital, cliquez sur l'onglet **Capital de placement**.

8. Si vous visionnez les résultats d'un objectif de retraite et que vous souhaitez déterminer la probabilité que tous les besoins soient financés, cliquez sur l'onglet **Probabilité**, et puis sélectionnez **% des besoins totaux financés par le total des ressources**.

OU

Pour déterminer la probabilité que tous les besoins fixes de retraite soient financés, sélectionnez **% des besoins fixes financés par le total des ressources**.



dialogue Probabilité du scénario – onglet Capital de placement

9. Saisissez le nombre d'épreuves à effectuer et puis cliquez sur **Calcule**. Le graphique se met à jour.

**Remarque :** Un nombre plus élevé d'épreuves représente une distribution de la probabilité plus précise. Cependant, NaviPlan requiert plus de temps pour calculer les résultats de l'analyse.

## Créer des stratégies de financement des objectifs (Plans Niveau 2 seulement)

En plus de saisir des hypothèses de financement des objectifs, NaviPlan vous permet d'analyser diverses stratégies de financement des objectifs, et puis d'appliquer une stratégie appropriée au plan recommandé des clients.

Pour créer une stratégie de financement des objectifs, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios** et puis cliquez sur **Modifier le plan recommandé (ou alternatif)**.
2. Sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur **Financement des objectifs**.

### Financement des objectifs

Outrepasser les paramètres du plan actuel

Comptes existants Nom du compte (Propriétaire/Type de compte)	Total	Retraite	Études universitaires	Fonds d'urgence	Non affecté
Nouveau compte (copropriété/non enregistré)	15 000 \$	0 \$	0 \$	100 %	0 \$
Nouveau compte (Annie/REER)	10 000 \$	100 %	0 \$	0 \$	0 \$
Nouveau compte (Annie/CELI)	40 000 \$	100 %	0 \$	0 \$	0 \$
Nouvelle PRG (copropriété/non enregistré)	0 \$	100 %	0 \$	0 \$	0 \$
Nouveau compte (Marc/FRR)	15 000 \$	100 %	0 \$	0 \$	0 \$
	80 000 \$	65 000 \$	0 \$	15 000 \$	0 \$

Gestionnaire des scénarios – lien Financement des objectifs

3. Activez l'option **Outrepasser les paramètres du plan actuel**.
4. Dans les champs appropriés, sous **Financement des objectifs**, pour chaque compte non enregistré, saisissez une valeur en dollars fixe, un pourcentage ou le mot **solde**, tel qu'expliqué dans le tableau suivant :

Saisissez...	Pour financer les objectifs de la manière suivante...
Une valeur en dollars	Les fonds du compte pour cet objectif sont utilisés avant ceux qui sont assignés à un pourcentage ou à un solde. Si des montants fixes sont assignés à plusieurs objectifs et que les montants fixes combinés dépassent la valeur du compte, alors les fonds sont automatiquement distribués en fonction du montant en dollars saisi.
Un pourcentage	Les fonds du compte pour cet objectif sont utilisés avant ceux qui sont assignés à un solde. Seuls les objectifs ayant des montants fixes ont la priorité.
Le mot : <b>solde</b>	Tout l'argent non utilisé dans le compte sera affecté vers l'objectif. Les fonds du compte pour cet objectif seront utilisés après ceux dont un pourcentage ou un montant fixe leur est assigné. Si vous saisissez le mot <b>solde</b> pour plusieurs objectifs, le solde du compte est distribué également parmi les objectifs.

Pour plus de renseignements sur le financement des objectifs, voir **Lier les comptes aux objectifs**, dans **Plans Niveau 1 et Niveau 2 - Entrer les données des clients et les objectifs**.

**Remarque :** Les comptes enregistrés peuvent être assignés uniquement à l'objectif de retraite.

## Gérer les scénarios dans les rapports de client

NaviPlan vous permet de gérer plusieurs scénarios sans avoir besoin de vous concentrer sur un scénario individuel. Vous pouvez déterminer quels scénarios inclure dans les rapports de client.

Pour inclure les scénarios alternatifs dans les rapports, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**.
2. Cliquez sur **Sélectionner les données d'un plan**.

Sélectionner les données d'un plan pour les rapports ? ×

**Scénarios alternatifs** | Objectifs d'études | Objectifs d'achat important | Sociétés privées

Sélectionnez les scénarios alternatifs à inclure dans les rapports à partir des listes ci-dessous.

Scénario	Nom du scénario
Actuel	Plan actuel
Recommandé (Proposé)	Alternatif 1
Alternatif A	_____ ▾
Alternatif B	_____ ▾

**OK** Annuler

section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios** – Inclure les alternatifs dans les rapports

3. Sélectionnez un scénario alternatif à partir du menu pour **Alternatif A** et **Alternatif B**.

## Ajouter des notes aux scénarios

Vous pouvez ajouter vos propres notes à presque toutes les pages dans NaviPlan, y compris aux pages **Scénarios** et **Gestionnaire des scénarios**. Si vous ajoutez une note à un scénario, un astérisque s'affiche à côté du bouton **Notes** qui indique que le scénario contient une note.

Pour ajouter une note à un scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le dialogue du **Gestionnaire des scénarios**, cliquez sur **Notes**.
2. Dans le dialogue **Notes**, écrivez la note.

## Créer des rapports de scénario

Une fois qu'un scénario est établi dans NaviPlan, vous pouvez évaluer l'effet du scénario sur le plan.

Pour créer un rapport du scénario, suivez ces étapes :

1. À partir du menu **Actions rapides - Rapports**, sélectionnez le rapport à visionner.

Attribuer les paramètres

Scénario : Actuel

Scénario d'assurance :

✓ Résoudre l'objectif de retraite

Actuel  
Alternatif 1 (Recommandé)  
Option 2

OK Annuler

menu Actions rapides – Rapports – <rapport> – dialogue Attribuer les paramètres

2. Précisez le scénario applicable.

# Chapitre 3 : Créer des scénarios pour les objectifs

Ce chapitre décrit comment personnaliser les scénarios pour les objectifs de retraite, d'études, d'achat important et de fonds d'urgence. On présume que vous savez déjà utiliser les fonctionnalités fréquentes du **Gestionnaire des scénarios**. Pour obtenir plus de renseignements à propos de l'analyse des objectifs en utilisant les scénarios, consultez la section **Chapitre 2 : Analyser les objectifs dans NaviPlan**.

Dans le présent chapitre :

---

<b>Personnaliser les scénarios hypothétiques de la retraite</b> .....	<b>24</b>
Saisir les objectifs pour les scénarios de retraite .....	24
Saisir des épargnes supplémentaires pour la retraite (Niveau 2) .....	25
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	26
Saisir les stratégies de transfert pour la retraite (Niveau 2) .....	26
Saisir les stratégies de liquidation (Niveau 2) .....	27
Saisir les rachats (Niveau 2) .....	28
Modéliser une stratégie de mettre en bac (Niveau 2) .....	28
Définir les prestations du RPC/RRQ et de la SV .....	30
Ajouter des revenus ou des dépenses (Niveau 2) .....	31
Ajouter de nouveaux comptes de retraite et des rentes au scénario (Niveau 2) .....	31
Modélisation d'un changement de province ou de territoire de résidence pendant la retraite .....	31
<b>Personnaliser les scénarios hypothétiques d'études et d'achat important</b> .....	<b>32</b>
Saisir les objectifs pour les scénarios d'études et d'achat important .....	32
Saisir les épargnes supplémentaires pour les scénarios des objectifs d'études ou d'achat important .....	33
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	34
Saisir les stratégies de transfert pour les études (Niveau 2) .....	34
Ajouter de nouveaux comptes pour les études ou pour un achat important au scénario (Niveau 2) .....	35
<b>Personnaliser les scénarios hypothétiques de fonds d'urgence</b> .....	<b>35</b>
Saisir les objectifs pour les scénarios de fonds d'urgence .....	35
Saisir les épargnes supplémentaires pour le fonds d'urgence .....	36
Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2) .....	37
Ajouter de nouveaux comptes pour le fonds d'urgence au scénario (Niveau 2) .....	38

# Personnaliser les scénarios hypothétiques de la retraite

NaviPlan vous permet de personnaliser les scénarios de retraite existants pour répondre aux besoins financiers de vos clients et à leurs préférences. Une fois qu'un scénario approprié aux plans de vos clients est établi, vous pouvez le recommander. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**. Pour obtenir des renseignements sur la recommandation de scénarios, voir **Recommander un scénario**.

Tous les scénarios hypothétiques sont créés et personnalisés dans le **Gestionnaire des scénarios**. Pour y accéder, passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios** et puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.

## Saisir les objectifs pour les scénarios de retraite

Pour saisir des objectifs pour le scénario de retraite, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite**.

**Retraite**

**Couverture de l'objectif**

100 %



Paramètres des épargnes...

Quelles sont mes options ?

Rapports de scénario

**Âge de retraite de Annie**

61 = (65 +/- -4)

**Âge de retraite de Marc**

68 = (65 +/- 3)

**Dépenses de retraite annuelles fixes**

100 %

**Dépenses de retraite annuelles discrétionnaires**

75 %

**Épargnes mensuelles suppl. non enr.**

375 \$

**Épargnes mensuelles actuelles**

0 \$ (à partir de 1 mai 2019)

**Épargnes forfaitaires supplémentaires**

0 \$

**Objectifs**

Épargne   Transferts   Ordre de liquidation   Rachats   Mettre en bac   Rentes   RPC/RRQ et SV   Revenus   Dépenses

**Objectif de placement**

Objectif de placement	Profil de placement
Préretraite	<input type="checkbox"/> Modéré dynamique
Retraite	<input type="checkbox"/> Modéré dynamique

**Taux de rendement**

Outrepasser les taux de rendement

	Préretraite	Retraite
Intérêt	1,67 %	1,67 %
Dividendes	1,16 %	1,16 %
Gains en capital	1,21 %	1,21 %
Croissance reportée	1,80 %	1,80 %
<b>Total</b>	<b>5,84 %</b>	<b>5,84 %</b>
Écart-type	9,01 %	9,01 %

Gestionnaire des scénarios – lien Retraite – onglet Objectifs

2. Pour modifier l'âge de retraite, saisissez un nombre positif ou négatif dans le champ (**Âge +/-**), ou utilisez les barres glissantes. Par exemple, pour changer l'âge de retraite de 65 ans à 55 ans, saisissez -10 dans le champ.

**Remarque :** Pour outrepasser les autres hypothèses, telles que l'espérance de vie et le taux d'inflation, sous Modifier les données financières, cliquez sur **Hypothèses**, activez l'option Outrepasser, puis modifiez les données.

3. Pour outrepasser le profil de placement, cliquez sur l'onglet **Objectifs**, activez l'option à côté de l'**Objectif de placement** en question et puis sélectionnez un autre profil. Les **Taux de rendement** se mettent à jour automatiquement.
  - Le profil de placement par défaut est établi à la section **Gestion du plan** – catégorie **Répartition de l'actif** – page **Profil**.
4. Pour outrepasser les taux de rendement pour le scénario, activez l'option **Outrepasser**, et puis saisissez de nouveaux taux de rendement.
5. Le cas échéant, saisissez le pourcentage des dépenses fixes et discrétionnaires à financer pendant la période de retraite.

## Saisir des épargnes supplémentaires pour la retraite (Niveau 2)

Pour saisir des épargnes supplémentaires pour l'objectif de retraite dans le scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite**.

<b>Âge de retraite de Annie</b>  61 = (65 +/- -4)	<b>Âge de retraite de Marc</b>  68 = (65 +/- 3)
<b>Dépenses de retraite annuelles fixes</b>  100 %	<b>Dépenses de retraite annuelles discrétionnaires</b>  75 %
<b>Épargnes mensuelles suppl. non enr.</b>  375 \$	<b>Épargnes mensuelles actuelles</b>  0 \$ (à partir de 1 mai 2019)
<b>Épargnes forfaitaires supplémentaires</b>  0 \$	

Gestionnaire des scénarios – lien Retraite (barres glissantes)

2. Utilisez les barres glissantes **Épargnes mensuelles suppl. non enr.** et **Épargnes forfaitaires supplémentaires** pour trouver un montant d'épargnes optimal, ou saisissez le montant désiré. NaviPlan présume que les épargnes sont versées dans un compte non enregistré, qui est créé lorsque les épargnes sont saisies. Le taux de rendement est fondé sur la composition de l'actif suggérée.
3. Pour spécifier des détails de stratégie d'épargne supplémentaires, tels que le taux d'inflation, cliquez sur 

## Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2)

Pour modifier des stratégies d'épargnes existantes ou pour ajouter une nouvelle stratégie d'épargne pour l'objectif de retraite dans le scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Retraite**, puis allez à l'onglet **Épargne**.

Objectifs **Épargne** Transferts Ordre de liquidation Rachats Mettre en bac Rentes RPC/RRQ et SV Revenus Dépenses

### Épargnes de retraite

Considérez utiliser une stratégie d'épargne maximale pour réduire les cotisations aux REER excédentaires et éliminer les déductions inutilisées. Référez-vous à l'**Assistant Planification** pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les comptes enregistrés. Consultez l'**Appui** pour obtenir des renseignements sur la stratégie d'épargne maximale.

Infl. +/- Suppl.  
Date de début 1 mai 2019 Indexées à  + 0.00 %

Type de compte	Annie	Marc
REER (\$ ou MAX)	Épargnes mensuelles suppl. enr. 250 \$ <b>4</b>	Épargnes mensuelles suppl. enr. 0 \$ <b>4</b>
REER de conjoint (\$ ou MAX)	0 \$ <b>4</b>	0 \$ <b>4</b>
CELI	125 \$	0 \$

**4** Il existe des déductions inutilisées.

Gestionnaire des scénarios – lien Retraite – onglet Épargne

2. Pour augmenter l'épargne enregistrée à un REER, à un REER de conjoint ou à un CELI, utilisez les barres glissantes pour ajuster le montant d'épargne supplémentaire pour le type de compte approprié.
3. Pour indexer l'épargne à l'inflation ou à un autre pourcentage, sélectionner l'option **Indexées à**, puis entrer un taux d'indice.
4. Sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite** pour retourner à la section **Retraite**. Sous **Couverture de l'objectif**, remarquez que la couverture de l'objectif se met à jour.

## Saisir les stratégies de transfert pour la retraite (Niveau 2)

**Remarque :** Vous ne pouvez pas saisir de transferts dans le scénario du Plan actuel.

Pour simuler le transfert des actifs d'un compte à un autre, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite** et puis sur l'onglet **Transferts**.

Objectifs Épargne **Transferts** Ordre de liquidation Rachats Mettre en bac Rentes RPC/RRQ et SV Revenus Dépenses

### Transferts

3 (copropriété/non enregistré) **AJOUTER UNE STRATÉGIE DE TRANSFERT**

Compte source	Compte de destination	Détails sur le compte	Montant du transfert (\$ ou %)	Date du transfert	Âge du propriétaire	Actions
1	2 (John/CELI)		0 \$	1 jun 2015	S.O.	X

Gestionnaire des scénarios – lien Retraite – onglet Transferts

**Remarque :** Seuls les comptes créés dans le plan actuel qui financent l'objectif de retraite au complet ou en partie sont disponibles.

2. À partir du menu **Sélectionnez le compte source**, précisez à partir d'où vous souhaitez transférer les fonds et puis cliquez sur **Ajouter une stratégie de transfert**.
3. À partir du menu **Compte de destination**, choisissez le compte auquel vous voulez transférer des fonds, et puis saisissez le montant en dollars ou le pourcentage du compte source que vous souhaitez transférer.
4. Saisissez la date du transfert.

### Saisir les stratégies de liquidation (Niveau 2)

Pour établir l'ordre de liquidation des comptes pour financer les déficits en flux monétaire, et pour établir les rachats automatiques des comptes dans le scénario de retraite, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite** et puis sur l'onglet **Ordre de liquidation**.



Gestionnaire des scénarios – lien Retraite – onglet Ordre de liquidation

2. Pour outrepasser les paramètres de l'ordre de liquidation pour le plan, activez l'option **Outrepasser l'ordre par défaut**.
3. Pour racheter les actifs uniquement selon le type de compte, activez l'une des options de liquidation existantes.

OU

Pour modifier l'ordre des comptes individuels, cliquez sur **Visionner ou modifier l'ordre de liquidation**. Une liste des comptes établis et l'ordre de liquidation actuel s'affiche. Par défaut, les comptes sont classés selon l'option de liquidation choisie.

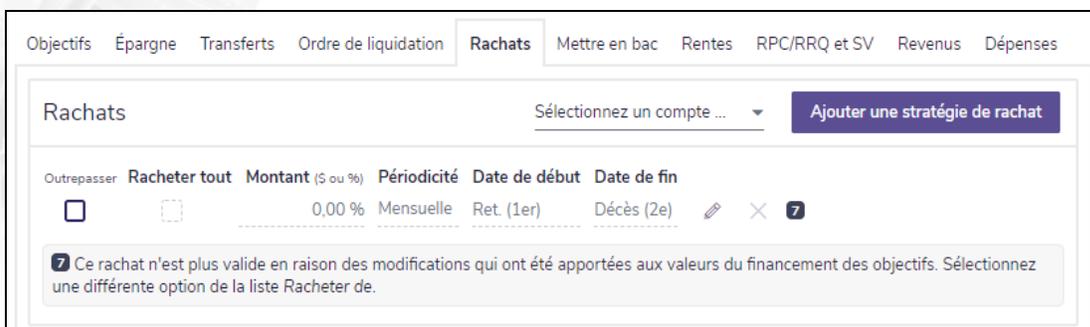
**Remarque :** En matière de comptes non enregistrés, NaviPlan rachète uniquement la partie qui est liée à l'objectif de retraite.

4. Pour modifier l'ordre de liquidation des comptes individuels, sélectionnez le compte en question, et puis cliquez sur **Vers le haut** ou **Vers le bas**. Les liquidations ont lieu lorsque le plan contient un déficit en flux monétaire au cours de la retraite.

## Saisir les rachats (Niveau 2)

Pour saisir les rachats automatiques des comptes de retraite qui auront lieu séparément du financement des déficits, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite** et puis sur l'onglet **Rachats**.



Gestionnaire des scénarios – lien Retraite – onglet Rachats

2. Sélectionnez un compte à partir duquel retirer des fonds et puis cliquez sur **Ajouter une stratégie de rachat**.
3. Si vous anticipez racheter le compte entier, activez l'option **Racheter tout**, et puis saisissez (ou sélectionner) la date du rachat. Les rachats ne peuvent avoir lieu qu'à la date de la retraite ou après.
4. Entrez le montant en dollars de chaque rachat.
5. À partir du menu **Périodicité**, choisissez la périodicité du rachat.
6. Précisez la **Retraite** ou une autre **Date de début**, et puis saisissez la date de fin de la stratégie.

**Remarque :** Si vous sélectionnez **Somme forfaitaire** à partir du menu **Périodicité**, vous ne pouvez pas saisir une date de fin ou indexer le montant.

7. Pour exclure les pénalités occasionnées par des retraits en avance ou pour indexer les rachats à l'inflation,

cliquez sur  et modifiez les détails requis.

## Modéliser une stratégie de mettre en bac (Niveau 2)

1. Pour modéliser une stratégie de mettre en bac, cliquez sur l'onglet **Mettre en bac** et suivez ces étapes:
  1. Cliquez sur .
  2. Saisissez le nombre d'années au cours desquelles le compte de placement « bac » financera les besoins et puis cliquez sur **OK**.
  3. Le montant déterminé par la calculatrice apparaîtra dans le champ **Solde cible**.
  4. Saisissez les détails restants pour la stratégie de mettre en bac.

Objectifs Épargne Transferts Ordre de liquidation Rachats **Mettre en bac** Rentes RPC/RRQ et SV Revenus Dépenses

Outrepasser

Bac de distribution

Solde cible ( <small>\$ futurs</small> )	Infl +/- Supp'l	Pondération des catégories d'actif	Taux de Rendement	Estimer le solde cible
0 \$	✓ + 0,00 %	Quasi-espèces canadiennes	<u>2,34%</u>	

Gestionnaire des scénarios - lien Retraite - onglet Mettre en bac

## Définir les prestations du RPC/RRQ et de la SV

**Remarque :** Si le client et le coclient sont tous deux à la retraite dans un plan conjoint, l'onglet **RPC/RRQ et SV** n'est pas disponible. Si un seul client du plan conjoint est à la retraite, les options de scénario sont disponibles seulement pour le client en préretraite.

Pour analyser les effets que peuvent avoir les prestations à divers âges, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite**, puis allez à l'onglet **RPC/RRQ et SV**.

Objectifs Épargne Transferts Ordre de liquidation Rachats Mettre en bac Rentes **RPC/RRQ et SV** Revenus Dépenses

Outrepasser

### Prestations mensuelles du RPC/RRQ

	Montant de la prestation (% admissible ou estimation en dollars courants)	Âge au début des prestations	Mois du début des prestations	Prestation mensuelle (en \$ futurs)	Début en
✓ Annie	100 %	61	Ret. (Client)	2 472,26 \$	2047
✓ Marc	100 %	68	Ret. (Coclient)	6 406,82 \$	2057

Partager le RPC/RRQ  
 Inclure les prestations de survivant du RPC/RRQ  
 Inclure les prestations de retraite du RPC/RRQ  
 Inclure les prestations d'invalidité du RPC/RRQ

### Prestations mensuelles de la SV

	Montant de la prestation (% admissible ou estimation en dollars courants)	Maximiser les prestations	Âge au début des prestations	Mois du début des prestations	Rémunération reportée de prestations	Prestation mensuelle (en \$ futurs)
✓ Annie	100 %	<input type="checkbox"/>	65	sep 2051	0,0 %	1 548,78 \$
✓ Marc	100 %	<input type="checkbox"/>	65	fév 2054	0,0 %	1 692,40 \$

### Prestations indexées à

**Infl. +/- Suppl. = Total**

✓ + 0,00 % = 3,00 %

### Cotisations volontaires au RPC/RRQ

Les personnes âgées d'au moins 65 ans, qui reçoivent des revenus sous forme de salaire, de prime ou provenant d'un travail indépendant peuvent verser des cotisations volontaires au RPC ou au RRQ.

Annie  Marc

dialogue Gestionnaire de scénarios – lien Retraite – onglet RPC/RRQ et SV

3. Sélectionnez l'option **Outrepasser**.
4. Pour chaque client, modifiez les hypothèses, au besoin.

## Ajouter des revenus ou des dépenses (Niveau 2)

Pour ajouter des revenus ou des dépenses au scénario de retraite, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Retraite** et puis cliquez sur l'onglet **Revenus**.
2. Le lien **Revenus** vous mène à l'onglet **Revenus** dans la section **Flux monétaire** du **Gestionnaire des scénarios**, dans lequel vous pouvez ajouter des revenus.
3. Cliquez sur l'onglet **Dépenses**.
4. Le lien **Dépenses existantes** vous mène à l'onglet **Dépenses existantes** dans la section **Flux monétaire** du **Gestionnaire des scénarios**, dans lequel vous pouvez modifier les dépenses existantes.
5. Le lien **Nouvelles dépenses** vous mène à l'onglet **Nouvelles dépenses** dans la section **Flux monétaire**, à partir de laquelle vous pouvez ajouter de nouvelles dépenses de préretraite et de retraite.

## Ajouter de nouveaux comptes de retraite et des rentes au scénario (Niveau 2)

Pour ajouter de nouveaux comptes et de nouvelles rentes au scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Avoir net** et allez à l'onglet **Comptes** ou **Rentes**.
2. Cliquez sur **Ajouter un compte**.

## Modélisation d'un changement de province ou de territoire de résidence pendant la retraite

Pour modéliser un changement de province de résidence pour vos clients pendant leur retraite, suivez ces étapes :

**Province future de résidence**

---

Outrepasser	Province	Date de début
<input type="checkbox"/>	Saskatchewan	Ret. (1er)

**Options d'imposition**

---

**Choix conjoint pour fractionner un revenu de pension**  
En sélectionnant cette option, les deux clients ont choisi de fractionner leur revenu de pension à des fins fiscales.

Boîte de dialogue Gestionnaire de scénarios – Lien Hypothèses – Onglet Détails de l'impôt

1. Dans **Gestionnaire des scénarios**, sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Hypothèses**.
2. Cliquez sur l'onglet **Détails sur les impôts**.
3. Sélectionnez l'option **Outrepasser** puis sélectionnez la province dans laquelle vos clients veulent s'installer à partir du menu **Province future de résidence**.
4. De plus, si le taux d'imposition de la province dans laquelle vos clients veulent déménager est différent, vous pouvez entrer le nouveau taux dans le champ **Taux d'imposition moyen**.

## Personnaliser les scénarios hypothétiques d'études et d'achat important

NaviPlan vous permet de personnaliser les objectifs d'études et d'achat important existants à l'intérieur des scénarios existants pour aider à répondre aux besoins de la situation financière de vos clients et à leurs préférences. Une fois que vous avez établi un scénario approprié au plan de vos clients, vous pouvez le recommander. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**.

Tous les scénarios hypothétiques sont créés et personnalisés dans le **Gestionnaire des scénarios**. Pour y accéder, passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios** et puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.

### Saisir les objectifs pour les scénarios d'études et d'achat important

Pour saisir les objectifs pour les scénarios d'études ou d'achat important, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien applicable.
2. **Objectifs des études seulement** : Le cas échéant, utilisez les barres glissantes ou saisissez le pourcentage des dépenses reliées aux études à couvrir.
3. **Objectifs des études seulement** : Pour outrepasser la durée de l'objectif des études, activez l'option **Durée** et puis saisissez le nombre d'années au cours desquelles vous anticipez que l'objectif d'études durera.
4. **Objectif d'achat important seulement** : Pour outrepasser le montant de l'achat important, utilisez la barre glissante **Montant de l'achat**, ou activez l'option appropriée et puis saisissez un taux selon lequel rajuster les épargnes annuelles.

Études universitaires

Couverture de l'objectif  66 %  **Couverture des dépenses**  **Durée** 4  **Infl. +/- Suppl.**  + 2,00 %

100 % 

Quelles sont mes options ?

Rapports de scénario 

Objectifs Transferts

Objectif de placement

Profil de placement  Modéré dynamique

Taux de rendement

Outrepasser les taux de rendement

Intérêt	1,67 %
Dividendes	1,16 %
Gains en capital	1,21 %
Croissance reportée	1,80 %
Total	5,84 %
Écart-type	9,01 %

Gestionnaire des scénarios – lien <objectif d'études> - onglet objectif

5. Pour outrepasser le taux d'inflation pour le scénario, activez l'option **Infl.** et saisissez un nouveau taux, au besoin.
6. **Objectifs d'achat important seulement** : Pour outrepasser la date de l'achat, activez l'option **Date de l'achat** et puis saisissez une nouvelle date.
7. Pour outrepasser le profil de placement par défaut de l'objectif, à l'onglet **Objectifs**, sélectionnez l'option **Objectif de placement** à côté du profil, et puis sélectionnez un autre profil. Les **Taux de rendement** se mettent à jour automatiquement.  
Le profil de placement par défaut est défini à la section **Gestion du plan** – catégorie **Répartition de l'actif** – page **Profil**.
8. Pour outrepasser les taux de rendement pour le scénario, activez l'option **Outrepasser**, et puis saisissez de nouveaux taux de rendement.

## Saisir les épargnes supplémentaires pour les scénarios des objectifs d'études ou d'achat important

Pour saisir des épargnes supplémentaires pour les objectifs d'études ou d'achat important, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien applicable.
2. Utilisez les barres glissantes **Épargnes mensuelles supplémentaires** et **Épargnes forfaitaires supplémentaires** pour trouver un montant d'épargne optimal, ou saisissez le montant désiré. NaviPlan présume que les épargnes sont versées dans un compte non enregistré, qui est créé au moment où les

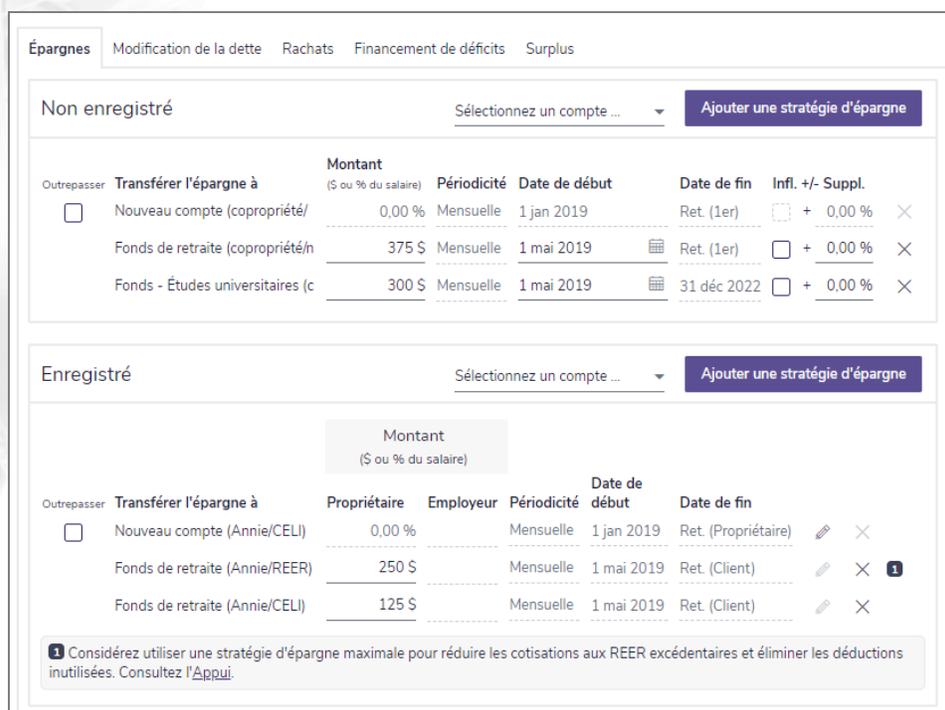
épargnes sont entrées. Le taux de rendement est fondé sur la composition de l'actif suggérée.

3. Pour spécifier des détails sur la stratégie d'épargne supplémentaire comme le taux d'inflation et la date de début et de fin, cliquez sur  puis entrez les détails supplémentaires dans le dialogue qui s'ouvre.

## Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2)

Pour modifier des stratégies d'épargnes existantes ou pour ajouter une nouvelle stratégie d'épargne pour les objectifs d'études ou d'achat important dans le scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Stratégies**.



**Épargnes** | Modification de la dette | Rachats | Financement de déficits | Surplus

Non enregistré | Sélectionnez un compte ... | Ajouter une stratégie d'épargne

Outrepasser	Transférer l'épargne à	Montant (\$ ou % du salaire)	Périodicité	Date de début	Date de fin	Infl. +/- Suppl.
<input type="checkbox"/>	Nouveau compte (copropriété/	0,00 %	Mensuelle	1 jan 2019	Ret. (1er)	<input type="checkbox"/> + 0,00 %
	Fonds de retraite (copropriété/n	375 \$	Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (1er)	<input type="checkbox"/> + 0,00 %
	Fonds - Études universitaires (c	300 \$	Mensuelle	1 mai 2019	31 déc 2022	<input type="checkbox"/> + 0,00 %

Enregistré | Sélectionnez un compte ... | Ajouter une stratégie d'épargne

Outrepasser	Transférer l'épargne à	Propriétaire	Employeur	Périodicité	Date de début	Date de fin
<input type="checkbox"/>	Nouveau compte (Annie/CELI)	0,00 %		Mensuelle	1 jan 2019	Ret. (Propriétaire)
	Fonds de retraite (Annie/REER)	250 \$		Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (Client)
	Fonds de retraite (Annie/CELI)	125 \$		Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (Client)

**1** Considérez utiliser une stratégie d'épargne maximale pour réduire les cotisations aux REER excédentaires et éliminer les déductions inutilisées. Consultez l'[Appui](#).

dialogue Gestionnaire des scénarios – lien Stratégies – onglet Épargnes

2. Pour modifier une stratégie d'épargnes existante, sous **Non enregistré** ou **Enregistré** à l'onglet **Épargnes**, activez l'option **Outrepasser** et puis modifier les détails de la stratégie d'épargne.
3. Pour ajouter une nouvelle stratégie d'épargne, sous **Non enregistré** ou **Enregistré**, choisissez un compte à partir du menu **Sélectionnez un compte**, et puis cliquez sur **Ajouter une stratégie d'épargne**. Saisissez les détails de la stratégie d'épargne.
4. Sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Achat important** ou **Études** pour retourner à la section retraite. Sous **Couverture de l'objectif**, remarquez que la couverture de l'objectif des études ou d'achat majeur se met à jour.

## Saisir les stratégies de transfert pour les études (Niveau 2)

**Remarque :** Vous ne pouvez pas saisir de transferts dans le scénario du **Plan actuel**.

Pour simuler le transfert des actifs d'un compte à un autre, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Études** et puis sur l'onglet **Transferts**. Sous **Transferts**, les transferts existants apparaissent.

Objectifs **Transferts**

Transferts Nouveau comp. ▾ **Ajouter une stratégie de transfert**

Compte source	Compte de destination	Montant du transfert (S ou %)	Date du transfert
Nouveau compte	Nouveau compte (Annie/RE) ▾	0 \$	1 mai 2019

Gestionnaire des scénarios – lien <objectif d'études> – onglet Transferts

2. Sous **Transferts**, sélectionnez le compte source duquel vous voulez transférer des fonds, puis cliquez sur **Ajouter des stratégies de transfert**.
3. À partir du menu **Compte de destination**, sélectionnez le compte auquel vous voulez transférer les fonds, puis entrez le montant en dollars ou le pourcentage que vous voulez transférer du compte source.
4. Entrez la date à laquelle vous voulez que le transfert se produise.

## Ajouter de nouveaux comptes pour les études ou pour un achat important au scénario (Niveau 2)

Pour ajouter de nouveaux comptes au scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Avoir net**, puis allez à l'onglet **Comptes**.
2. Cliquez sur **Ajouter un compte**.

## Personnaliser les scénarios hypothétiques de fonds d'urgence

NaviPlan vous permet de personnaliser les scénarios de fonds d'urgence existants pour vous aider à répondre aux besoins de la situation financière de vos clients et à leur préférence. Une fois que vous avez établi un scénario approprié au plan de vos clients, vous pouvez le recommander. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**. Pour avoir des renseignements sur la manière de recommander des scénarios, consultez **Recommander un scénario**.

Tous les scénarios hypothétiques sont créés et personnalisés dans le **Gestionnaire des scénarios**. Pour y accéder, passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**, puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.

### Saisir les objectifs pour les scénarios de fonds d'urgence

Pour saisir des objectifs pour le scénario de fonds d'urgence, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Fonds d'urgence**.

**Fonds d'urgence**

**Couverture de l'objectif**

100 %



Quelles sont mes options ?

Comparer les scénarios...

**Montant cible**  8 925 \$

**Inf. +/- Suppl.**  + 0,00 %

**Période d'épargne**  12 mois (1 mai 2020)

**Épargnes mensuelles supplémentaires**  0 \$

**Épargnes mensuelles actuelles** 0 \$ (à partir de 1 mai 2019)

**Épargnes forfaitaires supplémentaires**  0 \$

---

**Objectifs**

**Catégorie d'actif**

Outrepasser **Catégorie d'actif**

Quasi-espèces canadi...

**Taux de rendement**

Outrepasser les taux de rendement

Intérêt	2,34 %
Dividendes	0,00 %
Gains en capital	0,00 %
Croissance reportée	0,00 %
<b>Total</b>	<b>2,34 %</b>
Écart-type	2,20 %

dialogue Gestionnaire des scénarios – lien Fonds d'urgence – onglet Objectifs

2. Pour outrepasser le montant cible du fonds d'urgence, utilisez la barre glissante pour sélectionner un montant.  
OU  
Activez l'option **Montant cible** et puis saisissez un nouveau montant.
3. Pour outrepasser le taux d'inflation pour le scénario, activez l'option **Inf.** et saisissez un taux auquel les épargnes annuelles seront ajustées.
4. Saisissez la période en mois, jusqu'à un maximum de 60.
5. Pour outrepasser la catégorie d'actif actuelle, sous l'onglet **Objectifs**, activez l'option **Catégorie d'actif**, puis sélectionnez une différente catégorie d'actif pour le fonds d'urgence. NaviPlan présume que les épargnes sont investies dans un fonds d'urgence. Les **Taux de rendement** se mettent à jour automatiquement.

## Saisir les épargnes supplémentaires pour le fonds d'urgence

Pour saisir des épargnes supplémentaires pour le fonds d'urgence, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Fonds d'urgence**.

- Utilisez les barres glissantes **Épargnes mensuelles supplémentaires** et **Épargnes forfaitaires supplémentaires** pour trouver un montant d'épargne optimal, ou saisissez le montant désiré. NaviPlan présume que les épargnes sont versées dans un compte non enregistré, qui est créé au moment où les épargnes sont saisies. Le taux de rendement est fondé sur la composition de l'actif suggérée.
- Pour spécifier des détails sur la stratégie d'épargne supplémentaire comme le taux d'inflation et la date de début et de fin, cliquez sur **Détails**.

## Modifier une stratégie d'épargne existante ou ajouter une nouvelle stratégie (Niveau 2)

Pour modifier des stratégies d'épargnes existantes ou pour ajouter une nouvelle stratégie d'épargne pour l'objectif de fonds d'urgence dans le scénario, suivez ces étapes :

- Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Stratégies**.

**Épargnes** | Modification de la dette | Rachats | Financement de déficits | Surplus

---

**Non enregistré** | Sélectionnez un compte ... | [Ajouter une stratégie d'épargne](#)

Outrepasser	Transférer l'épargne à	Montant (\$ ou % du salaire)	Périodicité	Date de début	Date de fin	Infl. +/- Suppl.
<input type="checkbox"/>	Nouveau compte (copropriété/	0,00 %	Mensuelle	1 jan 2019	Ret. (1er)	<input type="checkbox"/> + 0,00 %
	Fonds de retraite (copropriété/h	375 \$	Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (1er)	<input type="checkbox"/> + 0,00 %
	Fonds - Études universitaires (c	1 275 \$	Mensuelle	1 mai 2019	31 déc 2022	<input type="checkbox"/> + 0,00 %

---

**Enregistré** | Sélectionnez un compte ... | [Ajouter une stratégie d'épargne](#)

Outrepasser	Transférer l'épargne à	Propriétaire	Employeur	Montant (\$ ou % du salaire)	Périodicité	Date de début	Date de fin
<input type="checkbox"/>	Nouveau compte (Annie/CELI)	0,00 %			Mensuelle	1 jan 2019	Ret. (Propriétaire)
	Fonds de retraite (Annie/REER)	250 \$			Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (Client)
	Fonds de retraite (Annie/CELI)	125 \$			Mensuelle	1 mai 2019	Ret. (Client)

**1** Considérez utiliser une stratégie d'épargne maximale pour réduire les cotisations aux REER excédentaires et éliminer les déductions inutilisées. Consultez l'[Appui](#).

dialogue Gestionnaire des scénarios – lien Stratégies – onglet Épargnes

- Pour modifier une stratégie d'épargnes existante, sous **Non enregistré** ou **Enregistré** à l'onglet **Épargnes**, activez l'option **Outrepasser** et puis modifier les détails.
- Pour ajouter une nouvelle stratégie, sous **Non enregistré** ou **Enregistré**, choisissez un compte à partir du menu **Sélectionner un compte**, puis cliquez sur **Ajouter une stratégie d'épargne**. Entrez les détails de la stratégie d'épargne.
- Sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Fonds d'urgence** pour retourner à la section **Fonds d'urgence**. Sous **Couverture de l'objectif**, remarquez que la couverture de l'objectif pour les fonds d'urgence se met à jour.

## Ajouter de nouveaux comptes pour le fonds d'urgence au scénario (Niveau 2)

Pour ajouter de nouveaux comptes au scénario, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Modifier les données financières**, cliquez sur le lien **Avoir net** et puis cliquez sur l'onglet **Comptes**.
2. Cliquez sur **Ajouter un compte**.

# Chapitre 4 : Scénarios des objectifs d'assurance

Ce chapitre décrit comment personnaliser les scénarios des objectifs d'assurance. On présume que vous savez déjà comment utiliser les fonctionnalités courantes du **Gestionnaire des scénarios**. Pour obtenir plus de renseignements sur la manière d'utiliser ces fonctionnalités courantes, allez au **Chapitre 2 : Analyser les objectifs dans NaviPlan**.

Tous les scénarios hypothétiques sont créés et personnalisés dans le **Gestionnaire des scénarios**. Pour y accéder, passez à la section **Résultats** – catégorie **Analyser les objectifs** – page **Scénarios**, puis cliquez sur **Modifier le plan <scénario>**.

Pour une analyse plus détaillée des objectifs d'assurance, utilisez un plan Niveau 2.

Dans le présent chapitre :

---

Personnaliser les scénarios hypothétiques d'assurance (Niveau 1) .....	40
Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (Niveau 2) .....	41
Méthode d'analyse des objectifs et des dépenses: .....	41
Méthode d'analyse de la couverture du revenu : .....	42
Méthode d'évaluation rapide: .....	42
Lorsque le client et le co-client décèdent en même temps .....	42
Saisir les hypothèses sur le revenu du survivant (Niveau 2) .....	43
Saisir les dépenses continues (Niveau 2) .....	44
Saisir un revenu annuel supplémentaire au décès (Niveau 2) .....	45
Saisir les besoins en revenu annuel du survivant (Niveau 2) .....	46
Saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès (Niveau 2) .....	47
Saisir les revenus du survivant au moment du décès (Niveau 2) .....	48
Saisir les besoins des personnes à charge lorsque les deux clients décèdent (Niveau 2) .....	49
Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (méthode Évaluation rapide) .....	50
Personnaliser les scénarios de revenu d'invalidité (Niveau 2) .....	53
Analyse des objectifs et des dépenses .....	54
Analyse de la couverture du revenu : .....	54
Saisir les hypothèses sur le revenu d'invalidité (Niveau 2) .....	55
Saisir les dépenses continues pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	56
Saisir un revenu annuel supplémentaire pendant l'invalidité .....	57
Saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	59

Saisir les besoins en revenu annuel pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	60
Saisir le revenu disponible pendant l'invalidité (Niveau 2) .....	61
Personnaliser les scénarios hypothétiques de soins de longue durée (Niveau 2) .....	61
Saisir les hypothèses sur les soins de longue durée (Niveau 2) .....	62
Saisir les revenus et les dépenses des soins de longue durée (Niveau 2) .....	63

## Personnaliser les scénarios hypothétiques d'assurance (Niveau 1)

NaviPlan vous permet de personnaliser les scénarios recommandés pour vous aider à répondre aux besoins de la situation financière de vos clients et à leurs préférences. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan Recommandé.

Pour personnaliser les objectifs de revenu du survivant, d'invalidité, de maladie grave ou de soins de longue durée, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien associé à un objectif d'assurance. Dans le présent exemple, nous examinons le revenu du survivant.

Revenu du survivant - Client

Couverture de l'objectif

97 %

Quelles sont mes options ?

Capital-décès

Prime

Calculer

Taux de rendement

Préretraite

Retraite

Comparer les scénarios...

Hypothèses  Dépenses continues  Revenu annuel supplémentaire  Besoins en somme forfaitaire

Rajuster les jalons

Marc

Outrepasser

	Âge	Date
Survivant – Âge de retraite	<input type="checkbox"/> 68	jan 2057
Survivant – Espérance de vie	<input type="checkbox"/> 90	2079

TDR sur les surplus du flux monétaire et les réalisations

Outrepasser

	Total
Préretraite	<input type="checkbox"/> 6,00 %
Retraite	<input type="checkbox"/> 6,00 %

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 1) – onglet Objectifs

2. Utilisez la barre glissante **Capital-décès** (revenu du survivant), **Prestation d'invalidité** (revenu d'invalidité) ou **Montant de la prestation** (maladie grave ou soins de longue durée) pour trouver le montant d'assurance optimal.
3. Saisissez le montant de la prime ou entrez un montant.
  - Scénario du revenu du survivant seulement : Pour outrepasser le taux de rendement utilisé pour les revenus de l'assurance-vie, sous **Taux de rendement sur les surplus et les liquidations**, activez l'option **Outrepasser** et saisissez un nouveau taux de rendement.
  - Scénario de l'assurance de soins de longue durée seulement : Activez l'option **Dépenses supplémentaires des SLD**, puis saisissez le montant des dépenses quotidiennes qui doit être couvert.
4. Sous **Couverture de l'objectif**, observez de quelle façon vos changements affectent le graphique **Couverture de l'objectif**.

## Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (Niveau 2)

La méthode d'analyse sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** détermine les onglets disponibles sous **Revenu du survivant** dans le **Gestionnaire des scénarios** :

- Méthode **Évaluation rapide** – Calcule le besoin des clients en assurance supplémentaire sur la base d'une simple comparaison de leurs besoins à leurs actifs disponibles.
- Méthode **Analyse des objectifs et des dépenses** – Utilise les dépenses de mode de vie actuelles des clients et les renseignements sur les objectifs pour établir leur besoin en assurance.
- Méthode **Analyse de la couverture du revenu** – Utilise le revenu des clients pour estimer les dépenses prévues pendant la période de la survie.

NaviPlan vous permet de personnaliser un scénario recommandé de revenu du survivant recommandé à la situation financière de vos clients et à leurs préférences. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**.

Pour personnaliser un scénario de revenu du survivant, suivez les procédures suivantes, d'après la méthode d'analyse utilisée :

**Remarque** : Les procédures disponibles dépendent de l'analyse sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** – page **Revenu du survivant**.

### Méthode d'analyse des objectifs et des dépenses:

- Saisir les hypothèses sur le revenu du survivant (Niveau 2)
- Saisir les dépenses continues (Niveau 2)

- Saisir les besoins en revenu annuel du survivant (Niveau 2)
- Saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès (Niveau 2)

#### Méthode d'analyse de la couverture du revenu :

- Saisir les hypothèses sur le revenu du survivant (Niveau 2)
- Saisir un revenu annuel supplémentaire au décès (Niveau 2)
- Saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès (Niveau 2)
- Saisir le revenu du survivant au décès (Niveau 2)

#### Méthode d'évaluation rapide:

- Personnaliser les scénarios de revenu du survivant (méthode Évaluation rapide)

#### Lorsque le client et le co-client décèdent en même temps

- Saisir les besoins des personnes à charge lorsque les deux clients décèdent (Niveau 2)

## Saisir les hypothèses sur le revenu du survivant (Niveau 2)

Pour saisir les hypothèses sur le revenu du survivant dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien approprié **<objectif de revenu du survivant>**.

Revenu du survivant - Client

---

Couverture de l'objectif

97 %



Quelles sont mes options ?

Capital-décès

Prime

Calculer

Taux de rendement

Préretraite

Retraite

---

**Hypothèses** | Dépenses continues | Revenu annuel supplémentaire | Besoins en somme forfaitaire

---

Rajuster les jalons

**Marc**

Outrepasser

	Outrepasser	Âge	Date
Survivant - Âge de retraite	<input type="checkbox"/>	68	jan 2057
Survivant - Espérance de vie	<input type="checkbox"/>	90	2079

---

TDR sur les surplus du flux monétaire et les réalisations

Outrepasser

	Outrepasser	Total
Préretraite	<input type="checkbox"/>	6,00 %
Retraite	<input type="checkbox"/>	6,00 %

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Hypothèses

2. Sous les détails du **Revenu du survivant - <client>**, pour inclure une assurance-vie supplémentaire, saisissez le montant de la prestation de décès et la prime annuelle. Vous pouvez utiliser les barres glissantes et le bouton **Quelles sont mes options?** pour trouver le montant optimal d'assurance-vie.
3. Pour outrepasser les taux de rendement utilisés pour l'assurance-vie supplémentaire, sélectionner l'option outrepasser, puis entrez les taux de rendement de la préretraite et de la retraite.
4. Pour modifier l'âge de la retraite du survivant pour le scénario, sélectionnez l'option **Survivant-Âge de retraite**, puis entrez l'âge de la retraite ou la date.
5. Pour changer l'espérance de vie du survivant pour le scénario, sélectionnez l'option **Survivant - Espérance de vie**, puis entrez l'âge de l'espérance de vie ou l'année.
6. Pour outrepasser les taux de rendement utilisés pour les surplus et les réalisations du flux monétaire, sous **TDR sur les surplus du flux monétaire et les réalisations**, sélectionnez l'option outrepasser, puis saisissez

les taux de rendement pour la préretraite et pour la retraite.

7. Notez que les résultats du graphique de la couverture de l'objectif se mettent à jour.

## Saisir les dépenses continues (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse des objectifs et des dépenses** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** – page **Revenu du survivant**.

Pour saisir les dépenses annuelles du survivant au décès du premier client dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant** approprié, puis passez à l'onglet **Dépenses continues**.

Hypothèses **Dépenses continues** Revenu annuel supplémentaire Besoins en somme forfaitaire

Dépenses annuelles

Pourcentage des dépenses de mode de vie à couvrir 85 %

Dépenses d'études...

Dépenses supplémentaires [Ajouter une dépense supplémentaire](#)

Cliquez sur le bouton **Ajouter une dépense supplémentaire** pour créer une nouvelle rangée.

Stratégie de surplus

Outrepasser

Pourcentage du surplus dépensé 0 %

Pourcentage du surplus épargné 100 %

Surplus de l'analyse

Outrepasser

Supposer que le surplus est dépensé

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Dépenses continues

2. Pour modifier le pourcentage par défaut des dépenses à couvrir au décès, sous **Dépenses annuelles**, sélectionnez l'option **Pourcentage des dépenses de mode de vie à couvrir** et saisissez un nouveau pourcentage.
3. Pour modifier le % à couvrir pour les dépenses d'études en cas d'un décès, cliquez sur **Dépenses d'études**.

**Dépenses d'études** ? X

Cochez la case située à côté de l'objectif d'études pour remplacer le pourcentage des frais d'études qui devrait continuer après le décès du client ou du coclient.

Objectifs d'études

Outrepasser	Description	Nom	Âge au début	Nombre d'années	Montant annuel	% à couvrir
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	3 929 \$	100 %
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	4 500 \$	100 %

**OK** Annuler

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – Bouton de Dépenses d'études – dialogue dépenses d'études

4. Pour chaque objectif d'études applicable, sélectionnez l'option à côté de l'objectif, puis saisissez un nouveau pourcentage dans le champ **% à couvrir**.
5. Cliquez sur **OK**.
6. Pour ajouter des frais supplémentaires au scénario, sous **Dépense supplémentaire**, cliquez sur **Ajouter une Dépense Supplémentaire**.
7. Entrez une description et le montant annuel de la dépense.

### Saisir un revenu annuel supplémentaire au décès (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse des objectifs et des dépenses** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour saisir le revenu annuel supplémentaire du survivant au décès du premier client dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien approprié **Revenu du survivant** et puis passez à l'onglet **Revenu annuel supplémentaire**.

Hypothèses   Dépenses continues   **Revenu annuel supplémentaire**   Besoins en somme forfaitaire

Revenu annuel supplémentaire **Ajouter un revenu annuel supplémentaire**

Outrepasser	Description *	Type de revenu	Montant annuel	Date de début	Date de fin	Infl +/- Suppl
<input type="checkbox"/>	Salaire	Salaire	15 000 \$	1 jan 2020	Ret. (Coclient)	✓ + 0,00 % ✕

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Revenu annuel supplémentaire

2. Pour modifier un revenu existant, sous **Revenu annuel supplémentaire**, activez l'option à côté du revenu en question.  
OU  
Pour créer un nouveau revenu, sous **Revenu annuel supplémentaire**, cliquez sur **Ajouter un revenu annuel**

supplémentaire.

3. Saisissez la description du revenu, le type de revenu, puis entrer le montant annuel du revenu.

### Saisir les besoins en revenu annuel du survivant (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse de la couverture du revenu** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour saisir les besoins en revenu annuel du survivant dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant** approprié, puis passez à l'onglet **Besoins en revenu annuel**.

The screenshot shows a dialog box titled 'Besoins en revenu annuel' with a tab 'Revenu du survivant'. It contains a table with the following data:

Outrepasser	Description *	Membre	Besoin en revenu (avant impôt)	Périodicité	Date de début	Date de fin	Infl. +/- Suppl.
<input type="checkbox"/>	Besoin en rev	Marc	20 000 \$	Annuelle	1 jan 2020	Décès (Propriétaire)	✓ + 0,00 %

Buttons: 'Ajouter un besoin en revenu annuel' (top right), 'Dépenses d'études...' (bottom left).

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Revenu annuel supplémentaire

2. Sous **Revenu annuel supplémentaire**, cliquez sur **Ajouter un besoin en revenu annuel**.
3. Saisissez la description du revenu et le besoin en revenu avant impôt.
4. Pour modifier le pourcentage des frais de scolarité à couvrir à la mort, cliquez sur **Dépenses d'études...**

The screenshot shows a dialog box titled 'Dépenses d'études'. It contains a table with the following data:

Outrepasser	Description	Nom	Âge au début	Nombre d'années	Montant annuel	% à couvrir
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	3 929 \$	100 %
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	4 500 \$	100 %

Buttons: 'OK' (bottom right), 'Annuler' (bottom right).

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – bouton Dépenses d'études – dialogue dépenses d'études

5. Pour chaque objectif d'études applicable, sélectionnez l'option à côté de l'objectif, puis saisissez un nouveau pourcentage dans le champ **% à couvrir**. Lorsque vous avez terminé, cliquez sur **OK**.

## Saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès (Niveau 2)

Pour saisir les besoins en somme forfaitaire du survivant au décès dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant** approprié, puis passez à l'onglet **Besoins en somme forfaitaire**.

Hypothèses **Besoins en somme forfaitaire** Besoins en revenu annuel Revenu du survivant

**Rembourser le solde des passifs**

**Plan actuel** : Rembourser tous les éléments de passif

Outrepasser les stratégies de remboursement du passif

Rembourser tous les passifs

Maintenir tous les soldes des passifs

**Objectifs d'achat important**

Aucun objectif d'achat important applicable n'existe dans ce plan.

**Besoins en somme forfaitaire supplémentaires** [Ajouter un besoin en somme forfaitaire](#)

Cliquez sur le bouton **Ajouter un besoin en somme forfaitaire** pour créer une nouvelle rangée.

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Besoins en somme forfaitaire

2. Pour outrepasser la manière dont les passifs seraient remboursés dans ce scénario, sous **Rembourser le solde des passifs**, activez l'option **Outrepasser les stratégies de remboursement du passif** et apportez vos modifications.

**Remarque** : Cette option est disponible uniquement si le plan contient des passifs et si, à la section **Saisir les données financières** – catégorie **Avoir net** – page **Actifs/Passifs** – dialogue **Détails sur le passif**, sous **Options de remboursement au décès**, l'option **Transférer au survivant** ou **Remboursement au premier décès (à partir de la succession)** est sélectionnée.

3. Si des objectifs d'achat majeur sont inclus dans le plan et que vous souhaitez outrepasser le champ **% à couvrir**, sous **Objectifs d'achat important**, activez l'option **Outrepasser** pour chaque achat majeur applicable et puis saisissez un nouveau pourcentage.
4. Pour ajouter des besoins en somme forfaitaire au scénario, sous **Besoins en somme forfaitaire supplémentaires**, si d'autres besoins en somme forfaitaire sont attendus, cliquez sur **Ajouter un besoin en somme forfaitaire**, puis entrez les détails du besoin dans les champs qui apparaissent.

## Saisir les revenus du survivant au moment du décès (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse de la couverture du revenu** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu du survivant** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour saisir le revenu du survivant au moment du décès du client ou du coclient dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant** approprié, puis passez à l'onglet **Revenu du survivant**.

Hypothèses   Besoins en somme forfaitaire   Besoins en revenu annuel   **Revenu du survivant**

---

**Revenu du survivant** Ajouter un revenu de survivant

Outrepasser	Description *	Montant	Infl. +/- Suppl.		
<input type="checkbox"/>	Salaire	4 333 \$ /mois	✓ + 0,00 %		
<input type="checkbox"/>	Prime	5 000 \$ /année	✓ + 0,00 %		
<input type="checkbox"/>	Honoraires professionnels	0 \$ /mois	✓ + 0,00 %		

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – onglet Revenu du survivant

2. Pour changer le revenu existant du survivant dans le scénario du **Plan recommandé**, sous **Revenu du survivant**, sélectionnez l'option à côté du revenu.

OU

Pour ajouter un nouveau revenu de survivant au scénario, cliquez sur **Ajouter un revenu de survivant**.

3. Saisissez les détails sur le revenu.

4. Pour entrer des détails supplémentaires pour le revenu, cliquez sur

Détails sur le revenu
ⓘ ×

Description *	Membre	Type de revenu
Salaire	Annie	Salaire

---

Montant annuel	Périodicité	Montant par période
52 000 \$	Mensuelle	4 333 \$

---

Date de début	Date de fin	Infl. +/- Suppl.
1 jan 2020	Ret. (Propriétaire)	✓ + 0,00 %

---

**Autres options**

- Exclure des stratégies d'épargne
- Dividendes déterminés
- Revenu d'entreprise
- Payer les cotisations à l'AE

---

Ajouter un revenu de survivant ▼
◀ Données précédentes
Données suivantes ▶
OK
Annuler

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – bouton Ajouter un Revenu de Survivant – dialogue Détails sur le revenu

5. Entrez les informations en détail. Si vous saisissez un salaire, un bonus ou un type de revenu de travailleur indépendant qui est lié à une pension à prestations déterminées ou qui est exclu d'une police collective d'assurance invalidité ou des stratégies d'épargne, sous **Autres options**, faites les sélections appropriées.

## Saisir les besoins des personnes à charge lorsque les deux clients décèdent (Niveau 2)

Pour saisir les besoins des personnes à charge lorsque les deux clients décèdent dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant – les deux**, et puis passez à l'onglet **Hypothèses**.
2. Pour outrepasser les taux de rendement utilisés pour le scénario du revenu du survivant, sous **TDR sur les surplus du flux monétaire et les réalisations**, sélectionnez l'option puis entrez les taux de rendement de la préretraite et de la retraite.
3. Sous les détails **Revenu du survivant- Les deux**, pour inclure de l'assurance-vie supplémentaire dans le scénario, saisissez le montant du capital-décès et de la prime annuelle. Utilisez les barres glissantes ou la fonction **Quelles sont mes options?** pour trouver le montant optimal.
4. Cliquez sur l'onglet **Besoins continus en revenu**.

Hypothèses   Besoins en somme forfaitaire   **Besoins continus en revenu**

Soutien des personnes à charge Ajouter au soutien des personnes à charge

Description *	Propriétaire	Montant
Dépenses continues	Sarah ▼	0 \$/année  

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant - les deux (Plan Niveau 2) – onglet Besoins en revenu continus

5. Pour outrepasser une dépense continue existante, sous **Soutien des personnes à charge**, activez l'option à côté d'une dépense existante, puis modifiez les renseignements ou cliquez sur .
6. Pour ajouter de nouvelles dépenses continues, cliquez sur **Ajouter au soutien des personnes à charge**.
7. Saisissez les renseignements sur la ou les dépenses de la personne à charge.
8. Pour chacun des objectifs d'études applicables, sélectionnez l'option à côté de l'objectif, puis entrez un nouveau pourcentage dans le champ **% à couvrir**.
9. Cliquez sur l'onglet **Besoins en somme forfaitaire**.
10. Sélectionnez l'option à côté d'une dépense existante pour laquelle vous croyez que cela s'appliquera.
11. Si vous anticipez d'autres besoins en somme forfaitaire, cliquez sur **Ajouter un besoin en somme forfaitaire** et saisissez les détails du besoin dans les champs qui apparaissent.

## Personnaliser les scénarios hypothétiques de revenu du survivant (méthode Évaluation rapide)

La méthode **Évaluation rapide** calcule les besoins en assurance supplémentaire de vos clients en utilisant une comparaison simple de leurs besoins en somme forfaitaire et de leurs besoins continus aux actifs disponibles pour compenser ces besoins. Cette évaluation est créée pour évaluer rapidement les besoins de vos clients et pour vous donner un montant précis de couverture supplémentaire dont ils auront besoin.

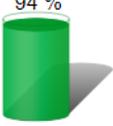
Pour apporter des modifications aux objectifs de Revenu du survivant calculé en utilisant l'**Évaluation rapide**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu du survivant** pour le client approprié.

Revenu du survivant - Client

Couverture de l'objectif Capital-décès  Prime  Calculer

**94 %**



Quelles sont mes options ?

**Besoins en somme forfaitaire** Besoins continus Actifs dispo. pour combler les besoins Revenus continus Hypothèses Résultats

Outrepasser

**Besoins forfaitaires**  Outrepasser ?

Capital du prêt hypothécaire	150 000 \$
Tous les autres prêts	0 \$
Objectifs d'études	0 \$
Fonds d'urgence	0 \$
Dépenses finales (enterrement, etc.)	0 \$
Tout besoin supplémentaire	0 \$
<b>Total des besoins forfaitaires</b>	<b>150 000 \$</b>

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant

2. Passez à l'onglet **Besoins en somme forfaitaire** et réviser les renseignements affichés.

Besoins en somme forfaitaire   Besoins continus   Actifs dispo. pour combler les besoins   Revenus continus   Hypothèses   Résultats

Outrepasser

**Besoins forfaitaires**  Outrepasser ?

Capital du prêt hypothécaire	150 000 \$
Tous les autres prêts	0 \$
Objectifs d'études	0 \$
Fonds d'urgence	0 \$
Dépenses finales (enterrement, etc.)	0 \$
Tout besoin supplémentaire	0 \$
<b>Total des besoins forfaitaires</b>	<b>150 000 \$</b>

Gestionnaire des scénarios - lien Revenu du survivant - onglet Besoins en somme forfaitaire

3. Activez l'option **Outrepasser** pour modifier le **Fonds d'urgence**, les **Dépenses finales (enterrement, etc.)**, ainsi que **Tout besoin supplémentaire**.
4. Pour apporter des changements aux champs restants, sélectionnez l'option **Outrepasser les besoins en somme forfaitaire**.
5. Passez à l'onglet **Besoins continus** et réviser les renseignements.

Besoins en somme forfaitaire   **Besoins continus**   Actifs dispo. pour combler les besoins   Revenus continus   Hypothèses   Résultats

Outrepasser

**Besoins continus**  ?

\$ ou % du revenu

Les besoins continus annuels sont  pendant une période de  ans

Vous avez besoin de 0 \$ pour couvrir le calcul de votre besoin continu.

Gestionnaire des scénarios - lien Revenu du survivant - onglet Besoins continus

5. Activez l'option **Outrepasser** pour modifier les périodes des besoins continus.
  - Cliquez sur  pour que NaviPlan vous aide à déterminer les besoins de vos clients en utilisant le dialogue **Besoins continus**.
6. Passez à l'onglet **Actifs disponibles pour combler les besoins** et réviser les détails affichés.

Besoins en somme forfaitaire   Besoins continus   **Actifs dispo. pour combler les besoins**   Revenus continus   Hypothèses   Résultats

Outrepasser

**Actifs disponibles pour compenser les besoins**  Outrepasser ?

Dupliquer les actifs disponibles de l'évaluation de Marc

Actifs réalisables	75 500 \$
Polices d'assurance-vie existantes	0 \$
Assurance-vie supplémentaire	60 000 \$
<b>Total des actifs disponibles</b>	<b>135 500 \$</b>

Gestionnaire des scénarios - lien Revenu du survivant - onglet Actifs disponibles pour compenser les besoins

8. Activez l'option **Outrepasser** pour modifier la valeur des actifs affichés.
9. Passez à l'onglet **Hypothèses** et réviser les données qui y sont affichées.

Besoins en somme forfaitaire   Besoins continus   Actifs dispo. pour combler les besoins   Revenus continus   **Hypothèses**   Résultats

Outrepasser

**Hypothèses** ?

Taux d'inflation	3,00 %
Taux de rendement présumé	5,00 %
Taux d'imposition du survivant	30,00 %

Gestionnaire des scénarios - lien Revenu du survivant - onglet Hypothèses

10. Activez l'option **Outrepasser** pour modifier les hypothèses affichées.
11. Passez à l'onglet **Résultats** et vérifiez les données qui y sont affichées.

## Personnaliser les scénarios de revenu d'invalidité (Niveau 2)

La méthode d'analyse sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu d'invalidité** détermine les onglets disponibles sous **Analyser les objectifs** dans le **Gestionnaire des scénarios** :

- **Analyse des objectifs et des dépenses** – Utilise les dépenses de mode de vie actuelles des clients et les renseignements sur les objectifs pour établir leur besoin en assurance.

- **Analyse de la couverture du revenu** – Utilise le revenu des clients pour estimer les dépenses prévues au cours de l'invalidité.

NaviPlan vous permet de personnaliser des scénarios de revenu d'invalidité recommandés à la situation financière de vos clients et à leurs préférences. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**.

Pour personnaliser un scénario de revenu d'invalidité, suivez les procédures suivantes, selon la méthode d'analyse utilisée :

**Remarque :** Les procédures disponibles dépendent de l'analyse sélectionnée à la section **Établir les objectifs**– catégorie **Revenu d'invalidité**– page **Objectifs du client/ du coclient**.

### Analyse des objectifs et des dépenses

- Saisir les hypothèses sur le revenu d'invalidité (Niveau 2)
- Saisir les dépenses continues pendant l'invalidité (Niveau 2)
- Saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité (Niveau 2)

### Analyse de la couverture du revenu :

- Saisir un revenu annuel supplémentaire pendant l'invalidité
- Saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité (Niveau 2)
- Saisir le revenu disponible pendant l'invalidité (Niveau 2)

## Saisir les hypothèses sur le revenu d'invalidité (Niveau 2)

Pour saisir les hypothèses sur le revenu d'invalidité pour le client et le coclient dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Assurance-invalidité – Client/Coclient**.

**Revenu d'invalidité - Client**

Couverture de l'objectif



62 %

Quelles sont mes options ?

**Prestation d'invalidité** **Revenu en % ou montant en \$** **Prime** **Calculer**

0 \$ /mo
\$ ▾
0 \$ /mo
⊞

Comparer les scénarios...

---

**Hypothèses**    Besoins en somme forfaitaire    Besoins en revenu annuel    Revenu disponible

**Rajuster les jalons**

		Annie		Marc	
	Outrepasser	Âge	Date	Âge	Date
Invalidité – Âge de retraite	<input type="checkbox"/>	61	août 2047	68	jan 2057
Invalidité – Espérance de vie	<input type="checkbox"/>	90	2076	90	2079
Analyser l'invalidité jusqu'à	<input type="checkbox"/>	65	2051		

---

**TDR sur les recettes de l'assurance-invalidité, les surplus & les liquidations**

	Outrepasser	Total
Préretraite	<input type="checkbox"/>	6,00 %
Retraite	<input type="checkbox"/>	6,00 %

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Hypothèses

2. Pour inclure une assurance-invalidité supplémentaire au scénario, saisissez le montant de la prestation de l'invalidité (un pourcentage ou un montant en dollars) et une prime annuelle. Vous pouvez rajuster la **Prestation d'invalidité** en utilisant la barre glissante.

**Remarque :** Utilisez la fonction **Quelles sont mes options?** pour trouver le montant optimal.

3. Pour outrepasser l'âge de la retraite par défaut du client ou du coclient, sélectionnez l'option **Invalidité – Âge de la retraite**, puis saisissez l'âge ou la date de la retraite.
4. Pour outrepasser l'espérance de vie par défaut du client ou du coclient, sélectionnez l'option **Invalidité –**

**Espérance de vie**, puis saisissez l'âge ou l'année du décès.

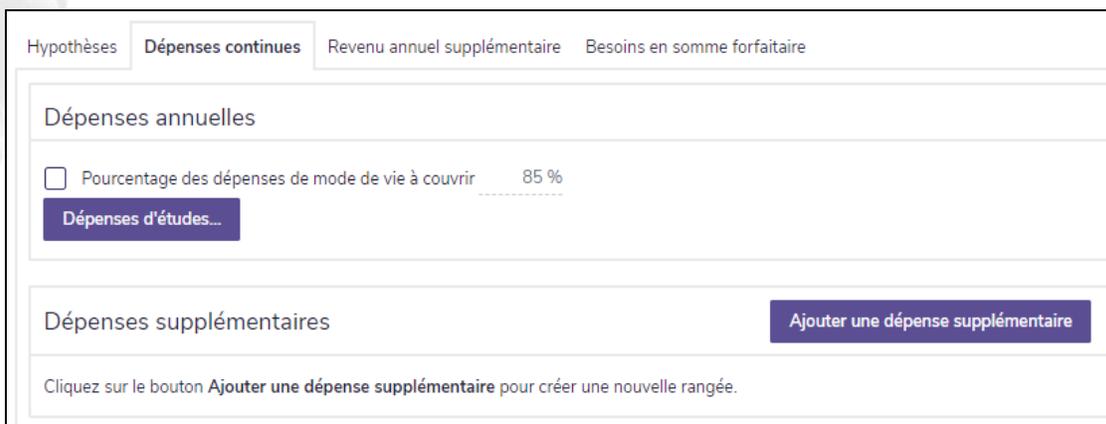
5. Pour outrepasser la dernière année utilisée pour le rapport de l'analyse de l'invalidité du client ou du coclient, sélectionnez l'option **Analyser l'invalidité jusqu'à**, puis saisissez l'âge ou l'année que vous souhaitez que le rapport affiche. Le champ adjacent se met à jour automatiquement.
6. Pour outrepasser les taux de rendement sur le scénario du revenu de l'invalidité, sélectionnez l'option sous **TDR sur les recettes de l'assurance-invalidité, les surplus et les liquidations** puis entrez les taux de rendement pour la préretraite et pour la retraite.

## Saisir les dépenses continues pendant l'invalidité (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse des objectifs et des dépenses** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu d'invalidité** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour saisir les dépenses annuelles des clients pendant l'invalidité dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu invalidité**, et puis cliquez sur l'onglet **Dépenses continues**.



Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Dépenses continues

2. Pour modifier le pourcentage des dépenses liées au style de vie et des dépenses médicales couvertes pendant la période d'invalidité, sous **Dépenses annuelles**, sélectionnez l'option **Pourcentage des dépenses de mode de vie à couvrir** et saisissez un nouveau pourcentage.

**Remarque** : Si le pourcentage des dépenses à couvrir varient selon les dépenses, **Mixte** apparaît dans le champ.

3. Pour modifier le pourcentage des dépenses d'éducation à couvrir pendant l'invalidité, cliquez sur **Dépenses d'études**.

**Dépenses d'études** ? X

Cochez la case située à côté de l'objectif d'études pour remplacer le pourcentage des frais d'études qui devrait continuer après l'invalidité du client ou du coclient.

Objectifs d'études

Outrepasser	Description	Nom	Âge au début	Nombre d'années	Montant annuel	% à couvrir
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	3 929 \$	100 %
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	4 500 \$	100 %

OK
Annuler

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Dépenses continues – dialogue Dépenses d'études

4. Pour chaque objectif d'études applicable, sélectionner l'option à côté de l'objectif, puis entrer un nouveau pourcentage dans le champ **% à couvrir**.
5. Cliquez sur **OK** pour fermer le dialogue des **Dépenses d'études**.
6. Pour modifier une dépense annuelle existante (préalablement entrée dans la catégorie **Établir les objectifs**), sous **Dépenses annuelles supplémentaires**, sélectionnez l'option à côté, puis modifier la dépense.

OU

Pour créer une nouvelle dépense annuelle, sous **Dépenses supplémentaires**, cliquez sur **Ajouter une dépense supplémentaire**.

7. Entrez la description de la dépense et le montant annuel de la dépense.
8. Répétez les étapes 2 à 7 jusqu'à ce que vous ayez fini d'entrer toutes les dépenses supplémentaires d'invalidité.

## Saisir un revenu annuel supplémentaire pendant l'invalidité

Pour saisir le revenu annuel supplémentaire des clients pendant l'invalidité dans un scénario hypothétique, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu invalidité – Client/Coclient**, et puis cliquez sur l'onglet **Revenu annuel supplémentaire**.

Hypothèses   Dépenses continues   **Revenu annuel supplémentaire**   Besoins en somme forfaitaire

Revenu annuel supplémentaire Ajouter un revenu annuel supplémentaire

Description *	Type de revenu	Montant annuel	Date de début	Date de fin	Infl +/- Suppl
Revenu annuel supp	Salaire	0 \$	1 jan 2020	Ret. (Coclient)	<input checked="" type="checkbox"/> + 0,00 %

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Revenu annuel supplémentaire

2. Pour modifier un revenu annuel existant (préalablement entré dans la catégorie **Établir les objectifs**), sous **Revenu annuel supplémentaire**, activez l'option **Outrepasser** à côté du revenu en question, puis modifiez le revenu.
3. Pour créer un nouveau revenu annuel, sous **Revenu annuel supplémentaire**, cliquez sur **Ajouter un revenu supplémentaire**.
4. Entrez la description du revenu et le montant annuel du revenu pour le nouveau revenu.
5. Répétez les étapes 3 et 4 jusqu'à ce que vous ayez fini d'entrer tous les revenus d'invalidité supplémentaire.

## Saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité (Niveau 2)

Pour saisir les besoins en somme forfaitaire pendant l'invalidité dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu d'invalidité – Client/Coclient**, et puis cliquez sur l'onglet **Besoins en somme forfaitaire**.

The screenshot shows a software interface with a navigation bar at the top containing the following tabs: 'Hypothèses', 'Dépenses continues', 'Revenu annuel supplémentaire', and 'Besoins en somme forfaitaire'. The 'Besoins en somme forfaitaire' tab is selected. Below the navigation bar, there are three main sections:

- Rembourser le solde des passifs**: This section contains the text 'Plan actuel : Maintenir le solde de tous les éléments de passif'. Below this, there is a checkbox labeled 'Outrepasser les stratégies de remboursement du passif'. Underneath the checkbox are two radio button options: 'Rembourser tous les passifs' and 'Maintenir tous les soldes des passifs'.
- Objectifs d'achat important**: This section contains the text 'Aucun objectif d'achat important applicable n'existe dans ce plan.'
- Besoins en somme forfaitaire supplémentaires**: This section features a purple button labeled 'Ajouter un besoin en somme forfaitaire'.

At the bottom of the interface, there is a note: 'Cliquez sur le bouton **Ajouter un besoin en somme forfaitaire** pour créer une nouvelle rangée.'

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Besoins en somme forfaitaire

2. Pour outrepasser la manière dont les passifs sont remboursés dans ce scénario, sous **Rembourser le solde des passifs**, activez l'option **Outrepasser les stratégies de remboursement du passif** et sélectionnez une option.

**Remarque :** Cette option est disponible uniquement si le plan contient des passifs et si, à la section **Saisir les données financières** – catégorie **Avoir net** – page **Actifs/Passifs** – dialogue **Détails sur le passif** – onglet **Détails**, la sélection sous **Options de remboursement au décès** est **Transférer au survivant** ou **Remboursement au premier décès (à partir de la succession)**.

3. Si des objectifs d'achat important sont inclus dans le plan et que vous voulez outrepasser le **% à couvrir**, sous **Objectifs d'achat important**, sélectionnez chaque achat important applicable et entrer un nouveau pourcentage.
4. Pour ajouter des besoins en somme forfaitaire au scénario, sous **Besoins en somme forfaitaire supplémentaires**, cliquez sur **Ajouter un besoin en somme forfaitaire** et puis saisissez les détails du besoin dans les champs qui apparaissent.

## Saisir les besoins en revenu annuel pendant l'invalidité (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse de la couverture du revenu** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu d'invalidité** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour saisir les besoins en revenu annuel pendant l'invalidité dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu d'invalidité – Client/Coclient**, et puis cliquez sur l'onglet **Besoins en revenu annuel**.

Description *	Membre	Besoin en revenu (avant impôt)	Périodicité	Date de début	Date de fin	Infl. +/- Suppl.
Besoin de rever	Annie	0 \$	Annuelle	1 jan 2020	Ret. (Propriét)	<input checked="" type="checkbox"/> + 0,00 %

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu d'invalidité (Plan Niveau 2) – onglet Besoins en revenu annuel

2. Pour outrepasser un besoin en revenu existant, sélectionnez l'option à côté du besoin en revenu.
3. Pour ajouter un besoin en revenu, cliquez sur **Ajouter un besoin en revenu annuel**, puis entrez les détails supplémentaires du ou des besoins en revenu.
4. Pour changer le pourcentage des dépenses d'études à couvrir au moment du décès, cliquez sur **Dépenses d'études**.

Cochez la case située à côté de l'objectif d'études pour remplacer le pourcentage des frais d'études qui devrait continuer après l'invalidité du client ou du coclient.

Outrepasser	Description	Nom	Âge au début	Nombre d'années	Montant annuel	% à couvrir
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	3 929 \$	100 %
<input type="checkbox"/>	Études universitaires	Annie	34	4	4 500 \$	100 %

OK Annuler

Gestionnaire des scénarios – lien Revenu du survivant (Plan Niveau 2) – bouton Dépenses d'études – dialogue dépenses d'études

5. Pour chaque objectif d'études applicable, sélectionnez l'option **Outrepasser** à côté de l'objectif, puis saisissez un nouveau pourcentage dans le champ **% à couvrir**. Lorsque vous avez terminé, cliquez sur **OK**.

## Saisir le revenu disponible pendant l'invalidité (Niveau 2)

Cette procédure s'applique uniquement si la méthode **Analyse de la couverture du revenu** est sélectionnée à la section **Établir les objectifs** – catégorie **Revenu d'invalidité** – page **Objectifs du client/du coclient**.

Pour entrer le revenu disponible des clients pendant l'invalidité dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Revenu d'invalidité – Client/Coclient**, et puis cliquez sur l'onglet **Besoins en revenu disponible**.

Outrepasser	Description *	Montant	Infl. +/-	Suppl.
<input type="checkbox"/>	Honoraires professionnels	0 \$ /mois	✓ +	0,00 %

Gestionnaire des scénarios - lien Revenu d'invalidité - onglet Revenu disponible

2. Pour outrepasser un revenu existant, sélectionnez l'option à côté du revenu.
3. Pour ajouter un nouveau revenu au scénario, cliquez sur **Ajouter un revenu d'invalidité**, puis entrez les détails du revenu.
4. Pour entrer des détails supplémentaires pour le revenu, cliquez sur .
5. Entrez des renseignements détaillés.
6. Répétez les étapes 2 à 5 jusqu'à ce que vous ayez fini d'entrer les détails pour le revenu.

## Personnaliser les scénarios hypothétiques de soins de longue durée (Niveau 2)

NaviPlan vous permet de personnaliser un scénario recommandé de soins de longue durée appropriés à la situation financière de vos clients et selon leurs préférences. Les scénarios recommandés s'appliquent aux rapports de client où vous sélectionnez le type de plan **Recommandé**.

Pour personnaliser les scénarios de soins de longue durée, consultez les sections suivantes :

- **Saisir les hypothèses sur les soins de longue durée (Niveau 2)**
- **Saisir les revenus et les dépenses des soins de longue durée (Niveau 2)**

## Saisir les hypothèses sur les soins de longue durée (Niveau 2)

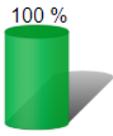
Pour saisir les hypothèses sur les soins de longue durée dans un scénario hypothétique, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien **Soins de longue durée - Client/Coclient**, et puis cliquez sur l'onglet **Hypothèses**.

**Soins de longue durée - Client**

---

Couverture de l'objectif



100 %

Quelles sont mes options ?

Montant de la prestation

Périodicité Hebdomadaire ▼

Prime

---

Comparer les scénarios...

---

**Hypothèses** Revenus et dépenses des SLD

---

**Rajuster les jalons**

Année commencera les SLD à l'âge de  en

Durée des SLD  1

1 L'hypothèse est que Annie décède à la fin des SLD.

---

**Taux de rendement pour les surplus & les liquidations**

**Total**

S'applique aux recettes des actifs liquidés.

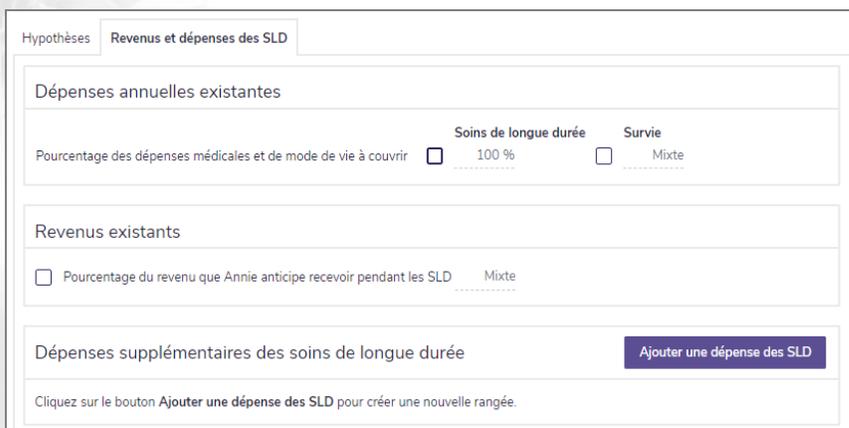
Gestionnaire des scénarios – lien Soins de longue durée (Plan Niveau 2) – onglet Hypothèses

2. Pour outrepasser l'âge à laquelle le client ou le coclient entrera dans les soins de longue durée, sélectionnez l'option à côté du champ **Âge au début des SLD**, puis entrez de nouvelles valeurs.
3. Pour outrepasser la durée de la période des soins de longue durée, sélectionnez l'option à côté de **Durée des SLD**, puis entrez le nombre d'années. NaviPlan assume que le client mourra à la fin de cette période.
4. Pour outrepasser le **Taux de rendement pour les surplus & les liquidations**, sélectionnez l'option et entrez un nouveau taux de rendement.
5. Pour inclure des assurances de soins de longue durée supplémentaire au scénario, sous les détails de **Soins de longue durée - Client/Coclient**, entrez le **Montant de la prestation** et la **Prime**.

## Saisir les revenus et les dépenses des soins de longue durée (Niveau 2)

Pour saisir les revenus et les dépenses des soins de longue durée dans le scénario du **Plan recommandé**, suivez ces étapes :

1. Dans le **Gestionnaire des scénarios** sous **Analyser les objectifs**, cliquez sur le lien Soins de longue durée, et puis cliquez sur l'onglet **Revenus et dépenses des SLD**.



Gestionnaire des scénarios – lien Soins de longue durée (Plan Niveau 2) – onglet Revenus et dépenses des SLD

2. Pour outrepasser le pourcentage des dépenses médicales et de mode de vie à couvrir pendant les périodes de soins de longue durée et de survie, sous **Dépenses annuelles existantes**, sélectionnez l'option **Pourcentage des dépenses médicales et de mode de vie à couvrir**, puis réviser les pourcentages. NaviPlan présume que le client décède à la fin de la période des soins de longue durée.
3. Pour outrepasser le pourcentage de revenu que le client ou le coclient recevra pendant la période de soins de longue durée, sous **Revenus existants**, sélectionnez l'option **Pourcentage du revenu que <client/coclient> anticipe recevoir pendant les SLD**, puis entrez un nouveau pourcentage.

**Remarque :** Si le pourcentage à couvrir des dépenses ou du revenu anticipé varie parmi les dépenses et les revenus, le mot **Mixte** s'affiche dans le champ.

4. Pour modifier une dépense existante supplémentaire des SLD dans le scénario du **Plan recommandé**, sous **Dépenses supplémentaires des soins de longue durée**, activez l'option **Outrepasser**.  
OU  
Pour ajouter une nouvelle dépense de soins de longue durée au scénario, cliquez sur **Ajouter une dépense des SLD** et puis saisissez les détails de la dépense.

# Chapitre 5 : Évaluer les résultats

Une fois que vous avez entré les renseignements financiers et les objectifs de vos clients dans un plan, vous pouvez préparer et générer les résultats. Lorsque vous êtes satisfaits des résultats, vous pouvez générer des rapports de client professionnellement conçus que vous pouvez distribuer à vos clients.

## Dans ce chapitre :

Visionner le progrès de la couverture de l'objectif .....	64
Suivre les valeurs projetées de l'avoir net et du flux monétaire / Visionner le progrès de la couverture de l'objectif .....	65
<b>Utiliser l'Assistant Planification .....</b>	<b>66</b>
Lancer l'Assistant Planification .....	66
Visionner ou imprimer les rapports de l'Assistant Planification .....	67
<b>Utiliser les options de rapports dans NaviPlan .....</b>	<b>68</b>
<b>Rapports et graphiques autonomes .....</b>	<b>68</b>
<b>Rapports de client .....</b>	<b>72</b>
Organiser les modèles .....	73
Créer un nouveau rapport .....	74
Ajout de contenu personnalisé à un rapport .....	75
Convertir les rapports de client en format Microsoft Word .....	75
Créer un nouveau modèle de rapport .....	75
Utiliser un modèle pour créer un rapport .....	76
<b>Rapports de client antérieurs .....</b>	<b>77</b>
Préparation de notes personnelles destinées aux rapports .....	80
Gérer les textes préférés dans le texte défini par l'utilisateur .....	80
Ajouter du texte défini par l'utilisateur aux rapports .....	81
<b>Utiliser le Moniteur de rapports de client .....</b>	<b>81</b>
<b>Ajouter des notes réservées à votre utilisation personnelle .....</b>	<b>83</b>
<b>Suivi de la réussite grâce aux rapports de progrès .....</b>	<b>84</b>

## Visionner le progrès de la couverture de l'objectif

NaviPlan vous permet de visionner rapidement les **Résultats actuels** concernant les valeurs projetées pour l'avoir net, le flux monétaire et la couverture des objectifs d'après les renseignements que vous avez inclus dans

l'analyse jusqu'à présent. Aussi, NaviPlan recommande des mesures que vos clients peuvent prendre pour atteindre une couverture de 100 %.

Les **Résultats actuels** sont disponibles pour les objectifs suivants :

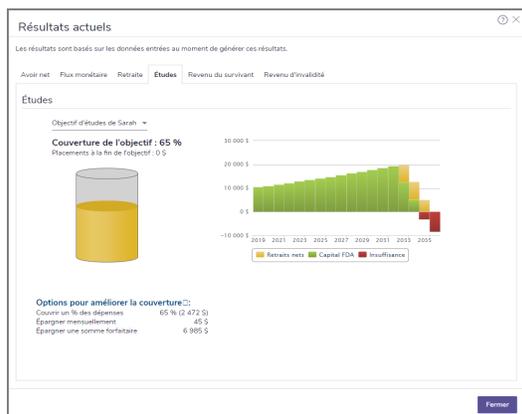
- Retraite
- Études
- Achat important
- Revenu du survivant
- Revenu d'invalidité

**Remarque :** Les onglets disponibles que vous visionnez varient selon les modules que vous avez sélectionnés lors de la création de l'analyse.

## Suivre les valeurs projetées de l'avoir net et du flux monétaire / Visionner le progrès de la couverture de l'objectif

Pour suivre les projections de l'avoir net et du flux monétaire de vos clients ou pour voir le progrès de la couverture de leur objectif, suivez ces étapes :

1. Passez au menu **Actions rapides** et sélectionnez Résultats actuels.
2. Cliquez sur l'onglet **Avoir net** ou **Flux monétaire** pour voir les projections de la situation financière de vos clients.
3. Cliquez sur un onglet lié à un objectif pour voir la couverture actuelle de l'objectif en question.
  - Les graphiques de la couverture des objectifs sont interactifs – faites glisser la souris sur une barre pour voir les détails d'une année précise.
  - Vous pouvez cliquer sur les étiquettes du graphique pour cacher ou afficher la catégorie associée.
4. Visionnez les méthodes suggérées pour atteindre une couverture de 100 % sous **Options pour améliorer la couverture**.
5. Après avoir révisé le progrès de vos clients et les options suggérées pour améliorer la couverture, cliquez sur **Fermer** pour retourner à la page d'où vous arriviez.



dialogue Résultats actuels – onglet Études

## Utiliser l'Assistant Planification

L'**Assistant Planification™** affiche un vaste aperçu de la réussite potentielle du plan. Il résume les problèmes possibles, les opportunités et les questions. Vous pouvez utiliser les rapports de l'**Assistant Planification** pour analyser les données financières des plans actuel ou recommandé.

Ces rapports identifient les forces et les faiblesses du plan. Dans certaines situations, les rapports identifient quelque chose de discrétionnaire qui n'est pas pertinent au plan actuel et peut être ignoré. Dans d'autres situations, les rapports identifient une amélioration que vous pouvez mettre en oeuvre avec un simple changement de données. Parfois, suivre les recommandations demande d'utiliser une ou plusieurs stratégies de planification financière.

Vous pouvez ouvrir l'**Assistant Planification** à partir du menu **Actions rapides** tout en travaillant dans un plan.

### Lancer l'Assistant Planification

Pour lancer l'**Assistant Planification**, suivez ces étapes :

1. À partir du menu **Actions rapides**, sélectionnez **Assistant Planification**.

Assistant Planification

Paramètres : Actuel

PDF Word

Aperçu Problèmes Questions Possibilités Rapports

L'**Assistant Planification** est conçu pour vous aider à analyser le plan du client. Il comprend des renseignements que le système a créés en projetant le plan dans le futur et en extrayant les détails pertinents. Ces renseignements sont créés automatiquement par le système et peuvent varier d'un plan à un autre. Cette fonction est organisée dans les catégories suivantes :

**Problèmes (0)** : problèmes possibles dont vous devriez être au courant

**Questions (5)** : stratégies ou données incertaines

**Possibilités (1)** : occasions possibles dont vous pouvez tirer profit

**Rapports (4)** : sélectionnez l'une des options suivantes pour réviser les rapports dans la liste

Le rapport **CELI** comprend des renseignements spécifiques aux CELI. Ici vous trouverez une analyse ainsi que des recommandations pertinentes relatives aux cotisations à un CELI, aux droits inutilisés de cotisation, aux cotisations versées en trop, etc.

Le rapport **REER** comprend des renseignements spécifiques aux REER. Ici vous trouverez une analyse ainsi que des recommandations pertinentes relatives aux cotisations à un REER, aux droits inutilisés de cotisation, aux cotisations versées en trop, etc.

Le rapport **Flux monétaire** comprend des renseignements sur les surplus et les déficits au cours de la préretraite. Ces renseignements servent à déterminer l'effet qu'auront les objectifs et les plans d'épargne associés du client sur leur flux monétaire. Veuillez vous référer au rapport **Flux monétaire** pour obtenir de plus amples détails.

Le rapport **Avoir net** comprend des renseignements sur l'accumulation et/ou l'épuisement des éléments d'actif au fil du temps. Ce rapport affiche les éléments d'actif et de passif, ainsi que l'avoir net ou la différence à la fin de l'année actuelle.

Le rapport **Plan d'action** comprend un sommaire des objectifs précisés dans le plan, des épargnes actuelles affectées à chacun des objectifs, ainsi que toute épargne supplémentaire requise pour atteindre chaque objectif (tel que déterminé par le système en fonction des hypothèses du plan).

Fermer

#### Assistant Planification

2. À partir du menu **Paramètres**, sélectionnez le type de plan que vous souhaitez analyser. L'option **Actuel** est fondée sur le plan dans lequel vous travaillez. L'option **Recommandé** représente le scénario du **Plan recommandé**, qui prend en compte des hypothèses et des stratégies supplémentaires, incluant celles

choisies dans les dialogues **Quelles sont mes options?**, qui se trouvent dans NaviPlan.

3. Cliquez sur un onglet pour visionner les renseignements détaillés.

## Visionner ou imprimer les rapports de l'Assistant Planification

Les onglets **Rapports** et **Aperçu** donnent une synthèse des rapports de l'Assistant Planification.

Pour visionner ou imprimer les rapports de l'**Assistant Planification**, suivez ces étapes :

1. Lancez l'**Assistant Planification**, sélectionnez Actuel ou Recommandé, puis passez à l'onglet **Rapports**.

**Assistant Planification** [?] X

Paramètres : Actuel [v] PDF Word

**Aperçu** Problèmes Questions Possibilités Rapports

L'**Assistant Planification** est conçu pour vous aider à analyser le plan du client. Il comprend des renseignements que le système a créés en projetant le plan dans le futur et en extrayant les détails pertinents. Ces renseignements sont créés automatiquement par le système et peuvent varier d'un plan à un autre. Cette fonction est organisée dans les catégories suivantes :

**Problèmes (0)** : problèmes possibles dont vous devriez être au courant

**Questions (5)** : stratégies ou données incertaines

**Possibilités (1)** : occasions possibles dont vous pouvez tirer profit

**Rapports (4)** : sélectionnez l'une des options suivantes pour réviser les rapports dans la liste

Le rapport **CELLI** comprend des renseignements spécifiques aux CELIs. Ici vous trouverez une analyse ainsi que des recommandations pertinentes relatives aux cotisations à un CELI, aux droits inutilisés de cotisation, aux cotisations versées en trop, etc.

Le rapport **REER** comprend des renseignements spécifiques aux REER. Ici vous trouverez une analyse ainsi que des recommandations pertinentes relatives aux cotisations à un REER, aux droits inutilisés de cotisation, aux cotisations versées en trop, etc.

Le rapport **Flux monétaire** comprend des renseignements sur les surplus et les déficits au cours de la préretraite. Ces renseignements servent à déterminer l'effet qu'auront les objectifs et les plans d'épargne associés du client sur leur flux monétaire. Veuillez vous référer au rapport **Flux monétaire** pour obtenir de plus amples détails.

Le rapport **Avoir net** comprend des renseignements sur l'accumulation et/ou l'épuisement des éléments d'actif au fil du temps. Ce rapport affiche les éléments d'actif et de passif, ainsi que l'avoir net ou la différence à la fin de l'année actuelle.

Le rapport **Plan d'action** comprend un sommaire des objectifs précisés dans le plan, des épargnes actuelles affectées à chacun des objectifs, ainsi que toute épargne supplémentaire requise pour atteindre chaque objectif (tel que déterminé par le système en fonction des hypothèses du plan).

Fermer

2. Sélectionnez l'un des rapports suivants :

- **Introduction** – Un sommaire de chacun des rapports à votre disposition dans l'**Assistant Planification**.
- **Plafond de cotisations aux CELI** – Les détails sur les cotisations aux CELI, les droits inutilisés de cotisation, les cotisations versées en trop, et le rajustement des pensions.
- **Plafond de cotisations aux REER** – Les détails sur les cotisations aux REER, les droits inutilisés de cotisation, les cotisations versées en trop, etc.
- **Flux monétaire** – Un sommaire des surplus et des déficits du flux monétaire au cours de la

prétraite. Ces informations sont utiles afin de voir comment le flux monétaire des clients est affecté par leurs objectifs et par les stratégies d'épargne qui y sont associées.

**Remarque :** L'**Assistant Planification** n'a pas été conçu pour effectuer une analyse approfondie du flux monétaire. Pour obtenir un rapport plus détaillé, vous pouvez accéder au rapport **Flux monétaire détaillé** à partir du menu **Rapports**.

- **Avoir net** – Un sommaire de tous les actifs et de tous les passifs entrés dans le plan pour les clients. (client/coclient et copropriété), la valeur nette et le surplus ou le déficit à la fin de l'année du plan.
  - **Plan d'action** – Un sommaire des objectifs précisés dans le plan, de l'épargne actuelle liée à chaque objectif et de toute épargne supplémentaire requise pour atteindre chacun des objectifs.
3. Pour imprimer le rapport de l'**Assistant Planification** affiché sur l'onglet actuel, cliquez sur **PDF** ou **Word**. Le rapport se génère dans sa propre fenêtre et peut être imprimé à partir de votre bureau.

## Utiliser les options de rapports dans NaviPlan

NaviPlan offre trois principaux types de rapport :

- **Rapports autonomes :** Ces rapports vous permettent de vérifier les chiffres après avoir établi les renseignements et les objectifs financiers de vos clients. Ces rapports sont faits pour vous ou pour que vous révisiez les renseignements avant de rencontrer vos clients. Ils présentent une mise en page simple et se concentrent sur les chiffres.
- **Rapports de client :** Ces rapports résument les plans des clients dans un format professionnel et raffiné. Leur contenu et format facile à comprendre est fait pour être partagé avec les clients. Les rapports de client sont disponibles à partir de la barre de navigation à gauche pour chacune des catégories.
- **Rapports antérieurs :** Ce sont les rapports traditionnels orientés vers les chiffres qui résument un plan de client. Les rapports traditionnels ont un format simple et se concentrent sur les chiffres sans les explications contextuelles des rapports de client.

## Rapports et graphiques autonomes

Après avoir entré les renseignements financiers de vos clients et établi leurs objectifs, vous pouvez vérifier les résultats en créant des rapports autonomes et des graphiques. Les rapports diffèrent selon le niveau de plan sélectionné.

Pour créer un rapport ou un graphique autonome, suivez ces étapes :

1. À partir du menu **Actions rapides - Rapports**, sélectionnez une catégorie de rapports (et, le cas échéant, une sous-catégorie), puis sélectionnez le rapport ou le graphique que vous souhaitez créer.

- ◀ Rapports favoris
- ◀ Sommaire
- ◀ Avoir net
- ◀ Flux monétaire
- ◀ Impôt sur le revenu
- ◀ Objectifs
- ◀ Répartition de l'actif
- ◀ Assurance
- ◀ Succession
- ◀ Questionnaire papier
- ◀ Besoins contre capacités
- ◀ Accumulation et rachat du capital
- ◀ Monte-Carlo
- Moniteur de rapports de client

menu Rapports (Plan niveau 2, Méthode impôt détaillé)

D'après le type de rapport ou de graphique sélectionné, il est possible que le dialogue **Attribuer les paramètres** s'ouvre. Le contenu de ce dialogue varie selon le rapport sélectionné.

2. Le cas échéant, saisissez les détails, puis cliquez sur **OK**.
3. Si le champ **Année du rapport** apparaît dans le dialogue, (p. ex., pour le rapport **Flux monétaire détaillé**) et que vous souhaitez évaluer une année différente, après avoir créé le rapport dans sa fenêtre individuelle, cliquez sur **Année précédente** ou **Année suivante**. NaviPlan actualise le rapport pour refléter la nouvelle année.
4. Pour visionner de nouveau les paramètres du rapport, cliquez sur **Paramètres du rapport** au bas de la fenêtre du rapport. Pour cacher ces paramètres à nouveau, cliquez sur **Paramètres du rapport**.
5. Pour créer une version imprimable d'un rapport ou d'un graphique, cliquez sur ▼ à côté de **PDF** ou de **Word**, et puis sélectionnez **Automatique**, **Verticale** ou **Horizontale**. Le rapport ou le graphique se génère en tant que fichier Word ou PDF.

**Remarque :** Sélectionner **Automatique** génère un rapport ou un graphique en utilisant les paramètres d'orientation par défaut de NaviPlan pour l'impression.

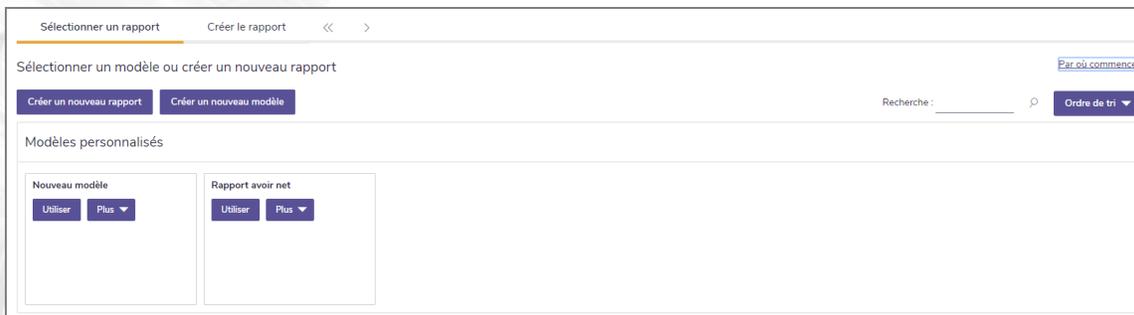
6. Si vous avez modifié un plan alors que la fenêtre du rapport était toujours ouverte, cliquez sur Actualiser pour mettre à jour le rapport.
7. Pour créer une copie du rapport ou du graphique à des fins comparatives, cliquez sur Dupliquer. NaviPlan crée une copie et l'affiche à côté de l'original dans la même fenêtre.
8. Pour générer un rapport ou un graphique à partir d'un rapport autonome ouvert ou de la fenêtre d'un graphique, cliquez sur **Rapports**.

Catégories	Exemples des tâches que vous pouvez accomplir
Rapports favoris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accéder facilement aux rapports que vous utilisez fréquemment.</li> </ul>
Sommaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visionner un plan d'action pour les placements, les rachats, l'assurance et les dettes des clients.</li> <li>• Visionner une synthèse des données saisies dans le plan.</li> <li>• Visionner les résultats du rapport <b>Assistant Planification</b><sup>™</sup>.</li> <li>• Comparer les différences entre les plans actuel et recommandé.</li> </ul>
Avoir net	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visionner les détails sur les comptes et les avoirs.</li> <li>• Comparer le sommaire et les changements en détails de l'avoir net au fil du temps.</li> <li>• Visionner la composition et les détails de l'activité pour les actifs et les passifs des clients.</li> </ul>
Flux monétaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Surveiller les fluctuations dans l'activité du flux monétaire.</li> <li>• Examiner les valeurs actuelles et projetées du flux monétaire, pour une ou plusieurs années.</li> <li>• Visionner les effets de l'impôt et des pertes en capital reportées.</li> <li>• Surveiller les fluctuations pour les projections des surplus et des déficits.</li> </ul>
Impôt sur le revenu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Surveiller les modifications de l'impôt et des pertes en capital reportées. Si vous utilisez la méthode Impôt détaillé, des rapports d'impôt sur le revenu supplémentaire sont disponibles.</li> </ul>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visionner les détails sur les objectifs et l'épargne.</li> <li>• Comparer les besoins des objectifs au financement des objectifs actuel et projetés.</li> <li>• Visionner les sommaires pour chaque objectif.</li> </ul>
Répartition de l'actif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparer les compositions d'actif actuelles et suggérées, la pondération des catégories d'actif et la frontière efficiente.</li> <li>• Si vous utilisez la répartition de l'actif prédéfinie, examiner la cotation de tolérance au risque et les résultats du questionnaire.</li> </ul>
Assurance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser les conséquences du décès, de l'invalidité, d'une maladie grave, des soins de longue durée et de l'assurance sur le flux monétaire.</li> <li>• Analyser les conséquences des rachats d'actifs au décès, pendant l'invalidité, dans l'éventualité d'une maladie grave et au cours des soins de longue durée.</li> </ul>

Catégories	Exemples des tâches que vous pouvez accomplir
Succession	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visionner la valeur de la succession des clients pour une année précise.</li> <li>• Surveiller les fluctuations de la valeur de la succession des clients et la manière dont les impôts, les dépenses et les prestations peuvent l'affecter.</li> </ul>
Besoins contre capacités	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparer les besoins liés aux objectifs et la capacité d'y répondre (tous les objectifs du même type sont regroupés ensemble dans le même graphique).</li> </ul>
Accumulation et rachat du capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser l'accumulation et le rachat du capital utilisé pour financer un type d'objectif ou tous les objectifs.</li> </ul>
Couverture du déficit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comparer les actifs de couverture de déficit aux ventes de couverture de déficit (méthode Impôt détaillé seulement).</li> </ul>
Monte-Carlo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser la probabilité de la réussite du plan, considérant des rendements d'actifs aléatoires, d'après l'écart-type assigné à chaque compte et à chaque avoir.</li> </ul>

## Rapports de client

Les rapports de client sont accessibles à partir de la page **Rapports - Rapports de client**.



catégorie Rapports - Rapports de client - page Sélectionner un rapport

Terme	Définition
<b>Page de rapport</b>	Une page de rapport est un sujet unique. Chaque tuile <b>Créer le rapport</b> ajoute des pages à votre rapport.
<b>Rapport</b>	Un rapport est une collection de pages de rapport. Après avoir ajouté les pages de rapport que vous souhaitez présenter aux clients sous l'onglet <b>Créer le rapport</b> , le contenu généré s'appelle un rapport.
<b>Modèle</b>	Un modèle est un rapport que l'on a enregistré pour des utilisations multiples. En enregistrant des rapports en tant que modèles, vous pouvez présenter le même ensemble d'éléments à tous vos clients, ce qui facilite l'utilisation et garantit la cohérence.

Les pages de rapports peuvent être vues sous forme de tuiles ou de panneaux en sélectionnant soit  ou  au haut de la page.

Vue des tuiles ()



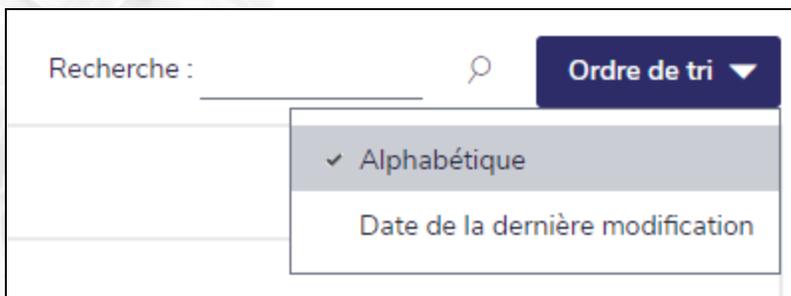
Vue des panneaux ()



## Organiser les modèles

Pour organiser les modèles, soit par ordre Alphabétique ou par Date de la dernière modification, suivez les instructions ci-dessous :

1. À partir de la page **Sélectionner un rapport**, recherchez par titre ou cliquez sur le menu **Ordre de tri**.



Résultats - Rapports de client - section Sélectionner un rapport - Ordre de tri

2. Choisissez l'option d'organisation préférée.

**Remarque :** Vous pouvez ajuster l'ordre en tout temps.

## Créer un nouveau rapport

Pour un tour guidé afin de vous aider à débiter, à la page **Créer le rapport**, cliquez sur **Par où commencer** au-dessus du panneau **Pages sélectionnées**.

Pour créer un nouveau rapport, suivez ces étapes :

1. À la page **Sélectionner un rapport**, cliquez sur **Créer un nouveau rapport**.
2. Utilisez le menu **Sélectionner une catégorie** pour visionner une liste des pages de rapport pour chaque catégorie.
3. Pour les objectifs d'études et d'achat important multiples, utilisez le menu **Sélectionner un objectif** pour naviguer entre les objectifs.
4. Les pages de rapport sont représentées par des tuiles. Cliquez sur **Ajouter** pour chaque tuile que vous souhaitez inclure dans votre rapport. Pour supprimer une page, cliquez sur **Supprimer**.

**Conseil** : Vous pouvez prévisualiser la page, soit en cliquant sur la miniature de la page, soit en cliquant sur l'icône , située à la droite du nom de la page dans la section **Pages sélectionnées**.

- Les tuiles du rapport sont organisées en fonction des sections suivantes :
  - **Contenu** : Des pages sans données qui donnent un aperçu du sujet financier en question. Elles aident à mettre les rapports dans un contexte clair que les clients peuvent comprendre.
  - **Sommaire** : Des pages qui soulignent le progrès de vos clients vers l'atteinte de leurs objectifs dans la situation actuelle. Elles contiennent des graphiques et des images faciles à comprendre.
  - **Plan actuel** : Des pages qui résument les données du plan actuel. Ces pages sont axées sur les chiffres et contiennent souvent des tableaux de valeurs projetées.
  - **Plan proposé** : Des pages qui résument les données du plan proposé. Ces pages sont axées sur les chiffres et contiennent fréquemment des tableaux de valeurs projetées.
  - **Plan alternatif** : Des pages qui résument les données des plans alternatifs. Ces pages sont axées sur les chiffres et contiennent fréquemment des tableaux de valeurs projetées. Ces pages s'affichent si vous incluez des plans alternatifs supplémentaires à la section **Sélectionner les données des plans...** en haut de la page.
- Les pages de rapport affichent les données pertinentes à leur section. Par exemple, la page de rapport **Surplus/(Déficit) en flux monétaire** présentera des données différentes lorsqu'elle est sélectionnée pour le Plan actuel que si elle est sélectionnée pour le Plan proposé.
- 5. À partir du panneau **Pages sélectionnées**, réviser l'ordre des pages de rapport. L'ordre présenté ici correspond à celui dans lequel les rapports apparaîtront lorsqu'ils seront générés.
  - Pour mieux organiser les pages dans vos rapports, vous pouvez y ajouter des sections supplémentaires en utilisant le bouton **Ajouter une section**. Ceci crée une nouvelle section secondaire dans laquelle vous pouvez regrouper des pages similaires. Une page correspondante ayant le nom de la section fera partie du rapport.
  - Pour modifier la position des pages, glissez et déposez les titres de page dans l'ordre souhaité.



**Conseil :** Vous pouvez rapidement sélectionner toutes les pages du rapport sous le panneau **Pages sélectionnées** en cliquant sur le lien **Sélectionner toutes**.

6. Cliquez sur **Sélectionner les données d'un plan pour les rapports** pour sélectionner les plans alternatifs, les objectifs d'études et les objectifs d'achat important à inclure dans le rapport.
7. Une fois que les options vous satisfont, cliquez sur **Créer le rapport**.

**Conseil :** Si vous n'avez pas suffisamment d'espace dans le panneau **Pages sélectionnées**, cliquez sur  pour agrandir le panneau.

## Ajout de contenu personnalisé à un rapport

Suivez ces étapes pour ajouter votre propre contenu supplémentaire (notamment les testaments du client et les autres documents de planification successorale, etc.) en format PDF à un rapport :

1. À partir de la page **Créer le rapport**, sélectionnez la tuile de rapport **Contenu personnalisé**.
2. Utilisez le bouton Choisir un fichier pour trouver votre PDF personnalisé.
3. Saisissez un **Titre** pour le contenu personnalisé.
4. Cliquez sur OK lorsque vous aurez terminé.

**Remarque :** Les exigences suivantes s'appliquent :

- **1 fichier PDF maximum pour un rapport donné (10 MB ou moins).**

Le Contenu personnalisé peut également être ajouté sous Préférences de l'utilisateur – Paramètres de contenu. Une fois téléchargés, vous pouvez ajouter ces fichiers aux rapports en sélectionnant la catégorie sous laquelle le contenu est téléchargé et en pressant le bouton **Ajouter**.

## Convertir les rapports de client en format Microsoft Word

Pour convertir tout rapport existant en format Word (.docx), suivez ces étapes :

1. Sélectionnez les pages à inclure, puis cliquez sur **Créer le rapport**.
2. Une fois que le rapport est généré, une barre bleue s'affiche vers le haut de la page. À partir de cette barre, cliquez sur **Transformer en document Word** pour générer le rapport en format Word.

## Créer un nouveau modèle de rapport

Pour créer un nouveau modèle, suivez ces étapes :

1. À la page **Sélectionner un rapport**, cliquez sur **Créer un nouveau modèle**.
2. Cliquez sur  pour saisir un nom et une description pour le modèle.
3. Utilisez le menu **Sélectionnez une catégorie** pour voir une liste des pages de rapport pour une catégorie donnée.
4. Les pages sont représentées par des tuiles. Cliquez sur **Ajouter** pour chaque page que vous souhaitez inclure dans votre modèle. Pour supprimer une tuile, cliquez sur **Enlever**.
  - Les tuiles de rapport sont catégorisées selon les sections suivantes :
    - **Plan actuel** : Les pages qui résument les données pour le plan actuel. Ces pages sont axées sur les chiffres et contiennent souvent des tableaux de valeurs projetées.
5. À partir du panneau **Pages sélectionnées**, réviser l'ordre des pages. L'ordre présenté ici correspond à l'ordre dans lequel les rapports apparaîtront une fois générés.
  - Pour modifier la position des pages, glissez et déposez les titres de page dans l'ordre souhaité.
6. Une fois que les options vous satisfont, cliquez sur **Enregistrer**.
  - Si vous n'avez pas encore nommé le modèle, vous serez incité à le faire à ce moment.

### Utiliser un modèle pour créer un rapport

Pour créer un rapport à partir d'un modèle existant, suivez ces étapes :

1. À la page **Sélectionner un rapport**, identifiez le modèle que vous voulez utiliser pour créer un rapport, puis cliquez sur **Utiliser**.
2. Une fois que les options vous satisfont, cliquez sur **Créer le rapport**.

## Rapports de client antérieurs

Les rapports traditionnels suivants sont disponibles dans les plans Niveau 1 et Niveau 2 à la page **Résultats – Rapports de client antérieurs** :

Rapport	Description
Évaluation des besoins financiers	Ce rapport donne un aperçu de la situation financière actuelle de vos clients et indique si les objectifs sont réalisables.
Répartition de l'actif	Ce rapport démontre l'effet de l'horizon temporel, de la tolérance au risque et de la répartition de l'actif sur le rendement d'un portefeuille. Le portefeuille des clients est calculé en fonction de leurs comptes existants et des avoirs qui y sont liés.
Sommaire des besoins financiers	Ce rapport donne un aperçu de la situation financière actuelle de vos clients et met en évidence l'objectif de retraite. Généralement, ce rapport est utilisé lorsque le plan recommandé a été finalisé suite à la présentation finale aux clients.
Sommaire de la distribution à la retraite	Ce rapport convient aux clients qui approchent de la retraite ou qui y sont déjà et donne un sommaire détaillé du plan pour la période de la retraite et de la distribution du revenu à laquelle les clients peuvent s'attendre à la retraite. Le rapport est axé principalement sur les risques apparents du plan actuel des clients et sur la manière dont ces risques ont été réduits par des stratégies mises en œuvre dans le plan proposé. Ce rapport démontre également un sommaire des revenus fixe et total, ainsi que des dépenses pendant la retraite.
Analyse des besoins financiers	<b>Niveau 2</b> Ce rapport donne un aperçu complet du plan, y compris un sommaire des besoins et des objectifs des clients, les hypothèses financières utilisées pour préparer l'analyse financière, ainsi que des stratégies supplémentaires qui pourraient être mises en œuvre pour atteindre les objectifs. Le rapport inclut un sommaire des diverses analyses performées ainsi que des recommandations et des stratégies qui pourraient être utilisées pour atteindre les objectifs des clients. Un résumé de l'analyse des données est inclus.

Pour créer un rapport de client antérieur, suivez ces étapes :

1. Passez à la section **Résultats** – catégorie **Rapports de client antérieurs**.

Rapports de client antérieurs << >>

Utilisez cette page pour créer des rapports de client.

Pour réviser ou imprimer les rapports créés antérieurement, passez à la section **Déroulement des travaux - État**.

[Choisir les données](#)

### Rapports

Nom du rapport	Modèle	Action	État	Heure de soumission
Évaluation des besoins financiers ?	(Modèle actuel) ▾	Sections de document	Créer	
Répartition de l'actif ?	(Modèle par défaut) ▾	Sections de document	Créer	
Sommaire des besoins financiers ?	(Modèle par défaut) ▾	Sections de document	Créer	
Sommaire de la distribution à la retraite ?	(Modèle par défaut) ▾	Sections de document	Créer	
Analyse des besoins financiers ?	(Modèle par défaut) ▾	Sections de document	Créer	

Pour afficher une liste de tous les rapports créés, passez au [Moniteur de rapports de client](#)

section Résultats – catégorie Rapports de client antérieurs

2. Pour inclure des plans alternatifs dans les Rapports de client antérieurs, cliquez sur **Sélectionner les données des plans...**, puis sélectionnez les plans alternatifs à inclure.

**Remarque :** Les plans actuel et recommandé sont toujours compris par défaut.

### Sélectionner les données d'un plan pour les rapports

Scénarios alternatifs | Objectifs d'études | Objectifs d'achat important

Sélectionnez les scénarios alternatifs à inclure dans les rapports à partir des listes ci-dessous.

Scénario	Nom du scénario
Actuel	Plan actuel
Recommandé (Proposé)	Alternatif 1
Alternatif A	▾
Alternatif B	▾

**OK** Annuler

dialogue Inclure les plans alternatifs dans les rapports

3. Le cas échéant, sélectionnez un modèle à utiliser dans le rapport.
4. Cliquez sur **Sélectionner les sections du document** pour le rapport que vous voulez générer.

### Sélectionner les sections du document - (Modèle actuel) ? X

Sélectionnez les sections à inclure dans le rapport. Glissez et déplacez une section pour changer son emplacement. Enfin, cliquez sur le bouton **Créer le rapport** pour continuer.

- Aperçu
- Situation financière actuelle
- Répartition de l'actif
- Retraite
- Retraite réalisable
- Études
- Fonds d'urgence
- Assurance-invalidité
- Assurance-vie
- Accessibilité de l'objectif
- Conclusion
- Annexe
  - Hypothèses de l'analyse de probabilité
  - Terminologie importante
  - Avis de non-responsabilité
  - Déclaration des taux de répartition de l'actif
  - Accusé de réception

Enregistrer en tant que modèle...

Sélectionner tout

Sélectionner aucun

Créer le rapport

OK

Annuler

section Résultats - catégorie Rapports de client antérieurs - page Rapports de client antérieurs - dialogue Sélectionner les sections du document

5. Sélectionnez les sections à inclure dans le rapport.
6. Pour voir les sous-sections pour une section, cliquez sur le + à côté de cette section. Le menu s'agrandit et des sous-sections apparaissent. Sélectionnez et désélectionnez les options pour les sous-sections appropriées.
7. Pour modifier l'ordre d'affichage des sections du rapport, cliquez sur la section applicable, puis glissez-la à l'endroit désiré.
8. Pour enregistrer vos sélections en tant que modèle pour ce type de rapport de client antérieur, cliquez sur **Enregistrer en tant que modèle**. Saisissez un nom pour le modèle, puis cliquez sur **OK**. Vous pouvez gérer les modèles que vous créez au menu **Paramètres** – dialogue **Préférences de l'utilisateur- Paramètres du système** – onglet **Modèles antérieurs** (menu **Paramètres** - **Paramètres du système**).
9. Cliquez sur **OK**. NaviPlan enregistre vos sélections.
10. Pour générer le rapport, cliquez sur **Créer**. Si vous avez créé ce rapport auparavant, le bouton dit plutôt **Créer de nouveau**. Si vous utilisez la version en ligne de NaviPlan, la colonne **État** est mise à jour. Pour voir le rapport ou pour voir le statut d'autres rapports, voir **Utiliser le Moniteur de rapports de client**.

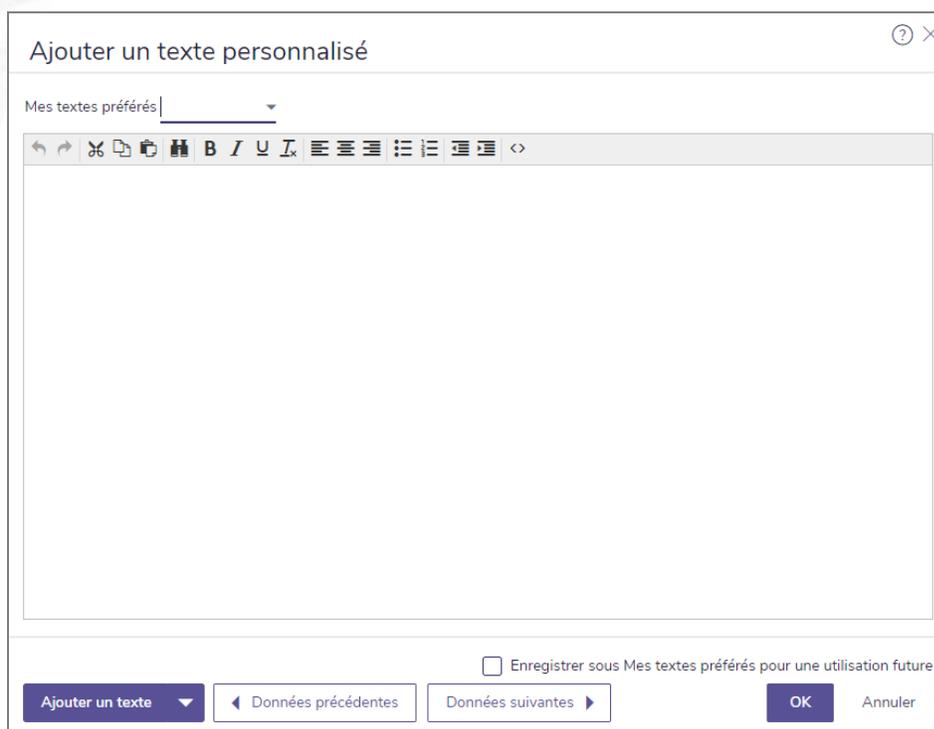
**Remarque :** Dans la version hors ligne de NaviPlan, il est possible que vous deviez cliquer sur **Actualiser** pour mettre à jour la colonne **État**.

## Préparation de notes personnelles destinées aux rapports

Dans NaviPlan, vous pouvez créer et personnaliser du texte qui sera inclus dans les rapports de client. Personnalisez vos plans et vos présentations en saisissant du texte sur le progrès des objectifs, sur des recommandations et sur toute action précise que vous aimeriez que vos clients effectuent.

Pour saisir du texte personnalisé dans les rapports, suivez ces étapes :

1. Allez à la page **Rapports – Texte défini par l'utilisateur**.
2. Sous **Objectifs, Recommandations** ou **Plan d'action**, cliquez sur **Ajouter**.



dialogue Ajouter un texte personnalisé

**Remarque :** Aucun vérificateur d'orthographe n'est disponible. Utilisez le vérificateur d'orthographe de votre navigateur ou copiez et collez le texte brut à partir de Microsoft Word. Les graphiques ne sont pas pris en charge.

## Gérer les textes préférés dans le texte défini par l'utilisateur

Pour accéder à tous les textes existants préférés et pour les gérer, suivez ces étapes :

1. À la page **Texte défini par l'utilisateur**, cliquez sur **Gérer mes textes préférés**.
2. Une liste de tous les textes préférés enregistrés pour l'objectif ou la catégorie apparaîtra.
  - Pour ajouter un nouveau texte préféré, cliquez sur **Ajouter**.
  - Pour modifier le contenu d'un texte préféré existant, cliquez sur .

- Pour supprimer un texte préféré, cliquez sur 
- 3. Une fois que vous avez terminé de gérer vos textes préférés, cliquez sur **OK**.

## Ajouter du texte défini par l'utilisateur aux rapports

Pour ajouter votre texte défini par l'utilisateur aux rapports de client, suivez ces étapes :

1. Allez à la page **Rapports - Rapports de client**.
2. À la page **Sélectionner un rapport**, sélectionnez un modèle existant ou cliquez sur **Créer un nouveau rapport**.
3. À partir du menu **Sélectionner une catégorie**, sélectionnez **Pages supplémentaires**.
4. Selon le type de texte défini par l'utilisateur que vous avez entré (Objectifs, Recommandations ou Plan d'action), une page de rapport apparaîtra sous la section **Fin du rapport**.
5. Cliquez sur **Ajouter** pour inclure la ou les pages contenant votre texte défini par l'utilisateur dans le rapport.

 <p><b>Synthese de l'analyse du plan</b> Ce rapport résume les données incluses dans le plan.</p> <p><b>Ajouter</b></p>	 <p><b>Objectifs</b> Ce rapport affiche tout texte défini par l'utilisateur que vous avez saisi pour les objectifs financiers de vos clients.</p> <p><b>Ajouter</b></p>	 <p><b>Recommandations</b> Ce rapport affiche les recommandations que vous avez saisies à la page Texte défini par l'utilisateur.</p> <p><b>Ajouter</b></p>
 <p><b>Plan d'action</b> Ce rapport affiche les plans d'action que vous avez saisis à la page Texte défini par l'utilisateur.</p> <p><b>Ajouter</b></p>	 <p><b>Avis de non responsabilité</b> Ce rapport affiche votre avis de non responsabilité.</p> <p><b>Ajouter</b></p>	 <p><b>Accusé de réception</b> Ce rapport présente la confirmation de réception</p> <p><b>Ajouter</b></p>

## Utiliser le Moniteur de rapports de client

Le **Moniteur de rapports de client** vous permet de continuer à utiliser NaviPlan tout en créant des rapports de client antérieurs. Le processus peut prendre quelques secondes ou quelques minutes.

Chaque fois que vous cliquez sur **Créer**, NaviPlan enregistre la demande dans le **Moniteur de rapports de client** et commence à créer le rapport. Vous pouvez voir tous les rapports que vous avez créés, mais seuls les rapports ayant l'état **Terminé** sont accessibles. Le **Moniteur de rapports de client** est disponible à partir des sections suivantes :

- menu **Actions rapides - Rapports**
- section **Résultats – Rapports de client antérieurs**
- section **Déroulement des travaux – État**

Pour utiliser le **Moniteur de rapports de client**, suivez ces étapes :

1. Créez un rapport de client ou un rapport de progrès.  
OU  
À partir du menu **Actions rapides - Rapports**, cliquez sur **Moniteur de rapports de client**.
2. Effectuez l'une des actions suivantes :

Afin de...	Faites ceci...
Dresser la liste de tous les rapports auxquels vous avez accès	Désactivez l'option N'afficher que les rapports de ce plan.
Visionner un rapport terminé	Cliquez sur le lien d'un rapport de client ayant l'état <b>Terminé</b> . Le rapport de client s'ouvre en utilisant le format précisé dans le menu <b>Paramètres du système</b> – onglet <b>Établissement du rapport</b> .
Supprimer un rapport	Cliquez sur  pour le rapport en question ou cliquez sur <b>Supprimer tout</b> pour supprimer les rapports énumérés, puis cliquez sur OK.

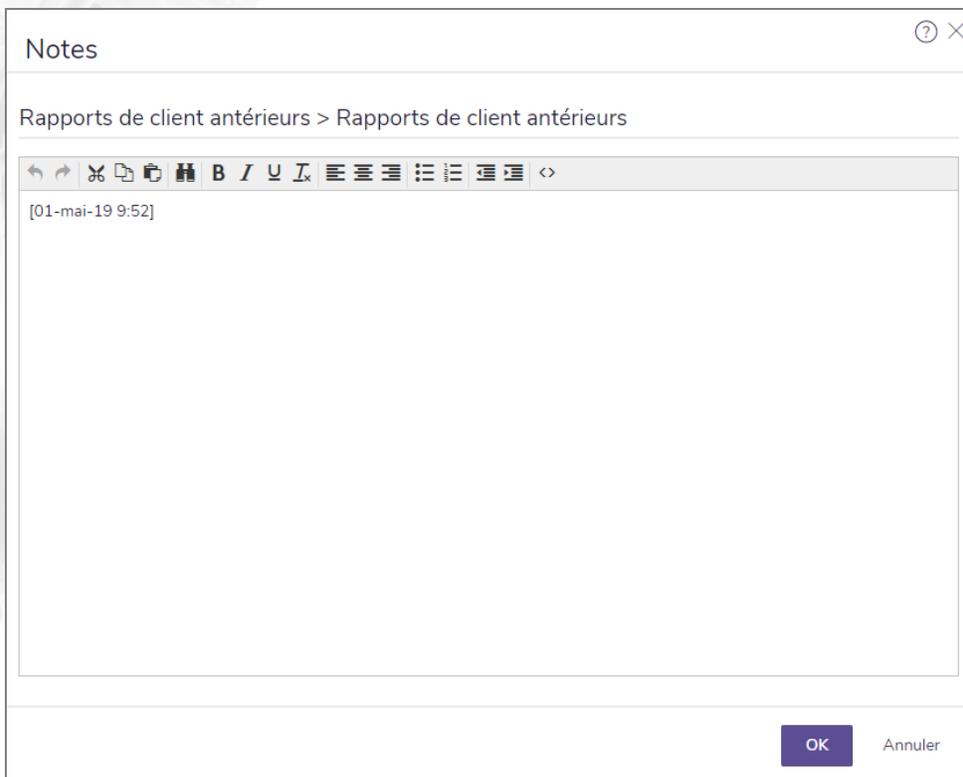
**Remarque :** Si vous fermez le **Moniteur de rapport de client** pendant qu'un rapport se génère, le rapport continuera à se générer alors que vous travaillez dans d'autres parties de NaviPlan. Au besoin, vous pouvez générer des rapports supplémentaires alors que d'autres rapports sont en train d'être traités. NaviPlan génère chaque rapport indépendamment.

## Ajouter des notes réservées à votre utilisation personnelle

Dans NaviPlan, vous pouvez ajouter des notes personnelles que les clients ne voient pas.

Pour ajouter du texte personnalisé aux rapports, suivez ces étapes :

1. À partir de n'importe quelle page d'un plan ouvert, allez au menu **Actions rapides – Notes**, puis cliquez sur **Ajouter une note**.



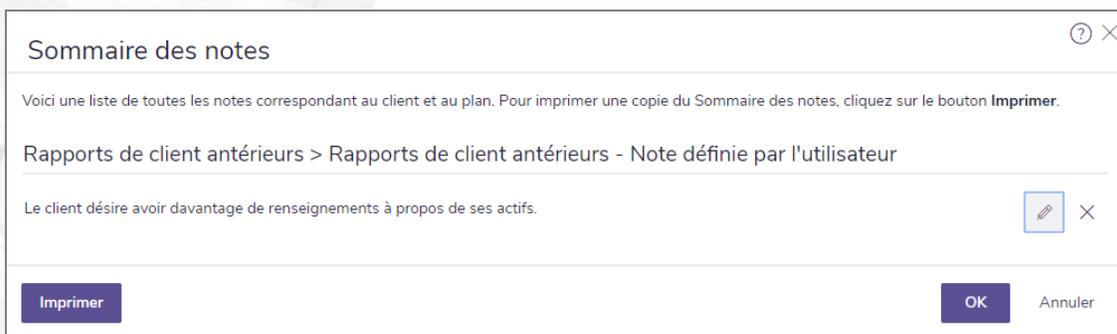
menu Notes - Ajouter une note - dialogue Notes

2. Tapez votre texte en utilisant les boutons de formatage au besoin.

**Remarque :** Il n'y a pas de correcteur orthographique. Utilisez celui de votre navigateur ou copiez/collez du texte à partir de Microsoft Word. Les graphiques ne sont pas pris en charge.

Pour visionner et imprimer toutes les notes incluses dans le plan, suivez ces étapes :

1. À partir de n'importe quelle page à l'intérieur d'un plan ouvert, allez au menu **Actions rapides – Notes**, cliquez sur **Afficher toutes les notes**.



menu Notes - dialogue Sommaire des notes

## Suivi de la réussite grâce aux rapports de progrès

Un plan de progrès vous permet de suivre le progrès de vos clients par rapport à un plan approuvé. Grâce à cette fonction, vous pouvez mettre à jour les changements survenus récemment dans les revenus, dans la valeur des comptes et dans les dépenses sans affecter le plan approuvé ni modifier les objectifs des clients.

Les informations du scénario de **Plan actuel** approuvé sont entrées dans le plan de progrès. Si une ou des recommandations du plan approuvé n'ont pas donné suite, il se peut que vous ayez à faire des rectifications au plan mis à jour pour refléter fidèlement la situation financière actuelle du client.

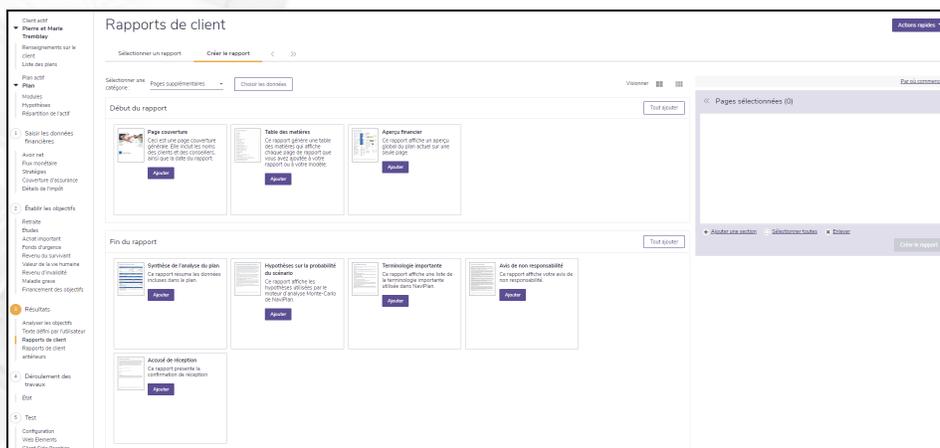
Vous pouvez comparer le progrès de vos clients et le plan approuvé en générant un rapport **Progrès**. Ce rapport vous aidera à déterminer si vos clients restent sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs financiers.

Pour créer un plan de progrès, suivez ces étapes :

1. Allez à la section **Gestion du plan**, dans la catégorie **Liste de plans**, à la page **Plans**.
2. Sélectionnez le plan approuvé, puis cliquez sur **Options du plan**, sélectionnez le bouton **Créer un plan de progrès** et appuyez sur **Options d'engagement**. Choisissez l'engagement désiré et appuyez sur Terminer. Une copie du plan approuvé s'affiche et porte le statut **Progrès – Ébauche**.
3. Ouvrez le plan nouvellement créé, puis mettez-le à jour avec les données les plus récentes du client.

**Remarque :** La navigation peut être légèrement différente dans les plans de progrès. Pour en savoir plus sur ces différences, effectuez une recherche sur les « Plans de progrès » dans l'application Appui autonome.

4. Allez à la section **Résultats** – page **Rapport client**.
5. Sélectionnez **Commencer un nouveau rapport**, puis choisissez les rapports désirés.



dialogue Préparer un rapport

6. Cliquez sur **Créer le rapport** pour générer un rapport de progrès.

Pour créer des Modèles pour les **Rapports de progrès** :

1. Allez à la section **Résultats** – page **Rapport client**.
2. Sélectionnez **Commencer un nouveau modèle** et nommez le modèle; vous pouvez également ajouter une description.
3. Choisissez les rapports souhaités à partir des listes et cliquez sur **Enregistrer**.

# Index

---

## A

- Analyse de la couverture du revenu 42
- Analyse des objectifs et des dépenses 41
- Assistant planification
  - Ouvrir 66
  - Rapports 67
  - Utiliser 66

## C

- couverture d'un objectif
  - Visionner 15
- Couverture d'un objectif
  - Quelles sont mes options? 14

## D

- Dupliquer des rapports 70

## E

- Évaluation rapide 42

## F

- Financement des objectifs
  - Stratégies 19

## G

- Gestionnaire des scénarios 9
- Graphique, générer 68
- Guides de l'utilisateur
  - Conventions 7
  - Série 6

## M

- Modèles pour rapports
  - Enregistrement 85
- Moniteur de rapports de client (En ligne), Utiliser le 81
- Monte Carlo 17

---

**N**

Notes

Ajouter des notes personnelles 83

**O**

Objectifs financiers

Couverture des objectifs, résultats actuels 64

Options pour améliorer la couverture 65

**P**

Paramètres du rapport

Attribuer 69

Cacher 69

Dupliquer 70

Réafficher 69

Plan de progrès

Création 84

Plan recommandé 10

Probabilité du scénario 17-19

**Q**

Quelles sont mes options? 14

**R**

Rapport de client Analyse des besoins financiers 77

Rapport de client Évaluation des besoins financiers 77

Rapport de client Répartition de l'actif 77

Rapport de client Sommaire de la distribution à la retraite 77

Rapport de client Sommaire des besoins financiers 77

Rapports

Assistant planification 67

Attribuer des paramètres 69

Dupliquer 70

Générer 68

Rapports de progrès 84

Rapports autonomes 68

Accumulation et rachat du capital 71

Assurance 70

---

- Avoir net 70
- Besoins contre capacités 71
- Flux monétaire 70
- Impôt sur le revenu 70
- Monte-Carlo 71
- Objectifs 70
- Rapports favoris 70
- Répartition de l'actif 70
- Sommaire 70
- Rapports de client
  - Analyse des besoins financiers 77
  - Évaluation des besoins financiers 77
  - Incluant les scénarios 20
  - Personnalisation 80
  - Répartition de l'actif 77
  - Sommaire de la distribution à la retraite 77
  - Sommaire des besoins financiers 77
  - Texte personnalisé 80
- Rapports de client antérieurs 77
- Rapports, client
  - Analyse des besoins financiers 77
  - Évaluation des besoins financiers 77
  - Répartition de l'actif 77
  - Sommaire de la distribution à la retraite 77
  - Sommaire des besoins financiers 77
- Résultats actuels
  - Couverture des objectifs 64
  - Options pour améliorer la couverture 65

**S**

- Saisir les épargnes
  - Ajouter dans les scénarios 34, 37
  - Modifier dans les scénarios 34, 37
- Scénario
  - Achat important
    - Ajout de comptes 35

---

Saisir des épargnes	33
Stratégies de transfert	34
Ajout de comptes	35
Ajouter des scénarios alternatifs	13
Comparer	10, 16
Couverture d'un objectif	13
Différences des scénarios dans les plans	12
Études	
Ajout de comptes	35
Saisir des épargnes	33
Stratégies de transfert	34
Fonds d'urgence	
Ajouter de comptes	38
Saisir	35
Saisir les épargnes	36
Incluant les scénarios dans les rapports de client	20
Plan recommandé	10
Recommander	16
Retraite	24
Ajouter des comptes	31
Ajouter des dépenses	31
Ajouter des revenus	31
Ajouter rentes	31
Entrer objectifs	24
Saisir des épargnes	25
Ajouter	26
Saisir les rachats	27-28
Stratégies de transfert	26
Saisir des épargnes	
Ajouter	34, 37
Modifier	34, 37
Modifier stratégie existante	26
Scénario de revenu d'invalidité (Niveau 1)	40
Scénarios alternatifs	13

---

Scénarios d'achat important

Ajout de comptes 35

Saisir des épargnes 33

Stratégies de transfert 34

Scénarios d'assurance

Revenu d'invalidité (Niveau 1) 40

Revenu d'invalidité (Niveau 2) 53

Analyse de la couverture du revenu 54

Analyse des objectifs et des dépenses 54

Besoins en revenu annuel 60

Besoins forfaitaire 59

Dépenses continues 56

Hypothèses 55

Revenu annuel supplémentaire 57

Revenu disponible 61

Revenu du survivant (Niveau 2) 41

Analyse de la couverture du revenu 42

Analyse des objectifs et des dépenses 41

Besoins dépendants lorsque deux clients décèdent 49

Besoins en revenu annuel 46

Besoins forfaitaires 47

Dépenses continues 44

Revenu annuel supplémentaire 45

Revenu du survivant 48

Revenu survivant(Niveau 1) 40

Soins de longue durée (Niveau 1) 40

Soins de longue durée (Niveau 2) 61

Hypothèses 62

Revenus et dépenses des soins de longue durée 63

Scénarios d'assurance (Niveau 1) 40

Scénarios d'études 35

Scénarios

Saisir des épargnes 33

Stratégies de transfert 34

Scénarios de fonds d'urgence

Ajouter des comptes 38

Saisir 35

Saisir les épargnes 36

Scénarios de retraite

Ajouter comptes 31

Ajouter des dépenses 31

Ajouter des revenus 31

Ajouter rentes 31

Entrer 24

Saisir des épargnes 25

Stratégies de transfert 26

Scénarios de revenu d'invalidité (Niveau 2) 53

Analyse de la couverture du revenu 54

Analyse des objectifs et des dépenses 54

Besoins forfaitaire 59

Dépenses continues 56

Hypothèses 55

Revenu annuel supplémentaire 57, 60

Revenu disponible 61

Scénarios de revenu du survivant (Niveau 2) 41

Analyse de la couverture du revenu 42

Analyse des objectifs et des dépenses 41

Besoins dépendants lorsque deux clients décèdent 49

Besoins en revenu annuel 46

Besoins forfaitaires 47

Dépenses continues 44

Hypothèses 43

Revenu annuel supplémentaire 45, 48

Scénarios de soins de longue durée (Niveau 1) 40

Scénarios de soins de longue durée (Niveau 2) 61

Hypothèses 62

Revenus et dépenses des soins de longue durée 63

Scénarios retraite

Saisir les rachats 28

Stratégies de liquidation 27

Stratégie d'épargne

Ajouter pour les scénarios 26

Modifier les scénarios 26

Stratégies

Financement des objectifs 19

Stratégies de liquidation 27

Stratégies de transfert 26, 34

## T

Texte personnalisé

Création 80