

Discuter avec les clients et clientes de l'ouverture d'un régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)

Vous pouvez aider vos clients et clientes à planifier les soins et la sécurité financière à long terme d'un proche handicapé ou à répondre à leurs propres besoins s'ils sont eux-mêmes atteints d'un handicap. Vos conseils proactifs peuvent aider à établir une base financière pour toute une vie.

Évaluation de l'admissibilité

Le handicap peut être évident, ou un client ou une cliente peut avoir mentionné les besoins d'une personne à charge. Cependant, de nombreux handicaps ne sont pas visibles. Vous devrez peut-être orienter la discussion pour mieux comprendre la situation de la personne. Assurez-vous de ne pas négliger les précieux fonds gouvernementaux qui ne sont offerts que par le régime enregistré d'épargne-invalidité. C'est une bonne pratique de parler franchement et de poser des questions :

1. **Est-ce qu'une personne dans la famille de votre client ou cliente est admissible au crédit d'impôt fédéral pour personnes handicapées (CIPH)?**

L'admissibilité à ce crédit est une condition essentielle à l'ouverture d'un REEI.

2. **Sinon, la personne pourrait-elle être admissible au CIPH?**

Votre client ou cliente pourrait penser qu'il n'est pas nécessaire de recevoir le CIPH, ou que ses revenus dépassent le plafond maximum. Il ou elle ne sait peut-être même pas que ce crédit existe. L'admissibilité au CIPH peut en valoir la peine, car elle permet de débloquer l'accès aux subventions disponibles dans le cadre d'un REEI.

3. **Est-ce que votre client ou cliente cotise déjà à un REEI?**

Si votre client ou cliente cotise déjà à un REEI au nom d'un membre de sa famille ou en son nom, quel est son degré de confiance par rapport aux objectifs et aux stratégies de placement? Demandez à avoir la possibilité d'examiner les comptes existants et d'offrir un deuxième avis.

4. **Est-ce que votre client ou cliente souhaite ouvrir un REEI?**

Grâce à un REEI de Placements Mackenzie, il est facile pour vous et votre client ou cliente d'établir un plan au nom d'une personne admissible. Vous pouvez même l'aider à demander des prestations gouvernementales rétroactives.

Qui est admissible au REEI?

Pour être admissible au REEI, le ou la bénéficiaire doit :

- être admissible au crédit d'impôt pour personnes handicapées;
- résider au Canada;
- avoir moins de 60 ans;
- posséder un numéro d'assurance sociale valide.

Le crédit d'impôt pour personnes handicapées s'adresse aux personnes qui présentent des déficiences mentales ou physiques limitant considérablement leur capacité à accomplir une ou plusieurs activités courantes de la vie quotidienne, comme parler, entendre ou marcher. Il faut s'attendre à ce que la déficience dure plus d'un an, et un(e) médecin ou un(e) infirmier(ère) praticien(ne) doit certifier l'étendue du handicap. Il ne peut y avoir qu'un seul compte REEI par bénéficiaire et un(e) seul(e) bénéficiaire par régime.

Pour obtenir plus de renseignements sur l'admissibilité, consultez la page canada.ca/reei.



Avantages de présenter le REEI et d'en discuter

- Approfondir les relations avec la clientèle en proposant un plan d'épargne et de placement à long terme qui profitera aux personnes admissibles et à leur famille.
- Aider les clients et clientes à préparer leurs successions en optimisant les transferts en franchise d'impôt des RPA, REER et FERR dans les REEI.
- Générer des indications de clients pour les personnes qui viennent de découvrir ou qui ne connaissent pas la planification financière et la planification des placements.
- Offrir un service à valeur ajoutée aux centres d'influence comme les organismes et les groupes de défense dont le travail concerne les personnes handicapées.
- Offrir un éventail complet de placements à partir d'une sélection de fonds de Placements Mackenzie.
- Recevoir une rémunération pour les services que vous offrez. Les commissions de vente et de suivi sont versées sur les fonds de Placements Mackenzie que vous sélectionnez.

Planifier pour l'avenir avec Placements Mackenzie

Lorsque vous incluez le REEI à la panoplie complète de services que vous offrez, vous aidez les bénéficiaires à épargner pour l'avenir et à recevoir éventuellement les précieuses subventions gouvernementales – de concert avec votre expertise continue en matière de finances et de placement.

Grâce à l'appui d'un leader dans le domaine de la gestion des placements et à plus de 70 fonds communs admissibles parmi lesquels choisir, vous pouvez constituer un portefeuille dans un REEI de Placements Mackenzie qui reflète fidèlement vos recommandations. Lorsque le ou la bénéficiaire a besoin de retirer des revenus, plusieurs options de versement de revenu souples sont offertes pour l'aider à obtenir les liquidités nécessaires.



La tranquillité d'esprit commence par une conversation

Pour de plus amples renseignements au sujet des REEI, communiquez avec votre équipe des ventes Mackenzie ou visitez-nous sur : placementsmackenzie.com/fr/reei.

Réservé aux conseillers et conseillères. Les renseignements contenus dans cette brochure sont de portée générale et ne doivent en aucune façon être interprétés comme un conseil fiscal, juridique, financier ou en placement. Bien que nous nous soyons efforcés d'assurer son exactitude et son intégralité au 1^{er} décembre 2023, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation. L'évolution du marché, les lois fiscales et divers facteurs touchant les placements sont susceptibles de changer. Les particuliers sont priés de consulter leur conseiller ou conseillère, comptable ou spécialiste du droit avant de prendre toute décision fondée sur le contenu de la présente brochure.