

# Autorité ontarienne de réglementation des services financiers

## Sondage 2022 auprès des consommateurs : Les conseils financiers

---

Mai 2023 – Rapport

**ARSF**

Autorité ontarienne de réglementation  
des services financiers



**FORUM  
RESEARCH**

# Table des matières

---

<b>Contexte</b>	3
<b>Méthodologie</b>	4
<b>Interprétation du rapport</b>	5
<b>Faits saillants</b>	7
<b>Résultats détaillés</b>	10
Résultats détaillés par vulnérabilité financière	12
Résultats détaillés selon que l'on a travaillé ou non avec un conseiller financier	40
<b>Vulnérabilité</b>	46
<b>Aspect démographique</b>	55

# Contexte

---

Le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) et les Organisations de réglementation des services d'assurance du Canada (CISRO) ont travaillé sur quelques projets liés aux accords de compensation d'assurance, y compris les lignes directrices sur la gestion incitative et le document de discussion sur la compensation initiale pour les fonds distincts.

L'ARS a participé activement à ces projets. En vue de la mise en œuvre future de ces projets du CCRRA et du CISRO, l'ASRA a mené des recherches supplémentaires pour mieux comprendre comment les consommateurs s'engagent auprès de leur conseiller financier et quelle est leur méthode préférée pour payer les services qu'ils reçoivent. Le terme "conseiller financier" a été utilisé dans l'enquête car il est généralement compris par les consommateurs comme étant une personne qui fournit des services financiers.

# Méthodologie

---

<b>Date de la collecte</b>	10 au 31 Janvier 2023
<b>Éligibilité</b>	Résidents de l'Ontario, âgés de 18 ans et plus
<b>Méthode de collecte de données</b>	Sondage en ligne CAWI (Computer-assisted web interviewing)
<b>Échantillon final</b>	$N = 1\ 029$
<b>Marge d'erreur</b>	$\pm 3,09 \%$

## Notes:

- Les répondants ont été sélectionnés pour s'assurer que tous les répondants demeuraient en Ontario et étaient âgés de 18 ans ou plus.
- Une marge d'erreur ne peut pas être associée à un échantillon non probabiliste dans le cadre d'une enquête par panel. À des fins de comparaison, un échantillon probabiliste de cette taille aurait une marge d'erreur de  $\pm 3,09 \%$ , et ce, 19 fois sur 20.

# Interprétation du rapport

---

## TOP2 / BAS2 Regroupement

Top 2 (TOP2) fait référence aux réponses supérieures positives collectées et BAS2, les réponses négatives lorsque c'est applicable. Par exemple, le regroupement TOP2 "satisfait" réfère aux réponses combinées de "très satisfait" et "plutôt satisfait" tandis que le regroupement BAS2 "pas satisfait" peut être la combinaison des réponses "pas très satisfait" et "pas du tout satisfait".

## Arrondissement

En raison de l'arrondissement, la somme des pourcentages présentés peut ne pas équivaloir exactement à 100 %. Par exemple et dans certaines situations, la somme des fréquences des résultats d'une question peut être 101 %. La même logique s'applique pour les regroupements TOP2 et BAS2.

## Mentions multiples

Dans certains cas, un répondant pouvait fournir plus d'une réponse à une question. Pour les questions qui offrent la possibilité de fournir plus d'une réponse (e.g., "*Où allez-vous pour obtenir des conseils financiers, le cas échéant ? Vous pouvez sélectionner plus d'une réponse.*"), il est important de noter que la somme des pourcentages est généralement supérieure à 100 %. Cela s'explique par le fait que le nombre total de catégories de réponses sélectionnées pour une question peut être supérieur au nombre de répondants ayant répondu à la question.

# Interprétation du rapport

---

## Test de signification

Tout au long du rapport, les différences statistiquement significatives (au niveau de confiance de 95 %) entre les segments démographiques (niveau de vulnérabilité, âge, sexe, minorités visibles, éducation, emploi et revenu) sont signalées sur chaque diapositive des résultats détaillés, lorsque des différences statistiques existent et lorsque cela est approprié. Les différences statistiquement significatives entre les segments de vulnérabilité ont également été indiquées dans les diapositives de décomposition de la vulnérabilité.

58%  
(A)

Indique le pourcentage qui est significativement plus élevé (à un niveau de confiance de 95 %) que le segment portant la lettre correspondante. Chaque segment est désigné par des lettres (par exemple, A, B, C, etc.). Si la lettre "A" apparaît sous la réponse d'un certain segment, cela indique que la réponse de ce segment est significativement plus élevée que la réponse du segment désigné par la lettre "A". Il convient de noter qu'en raison de la taille des échantillons, il est possible qu'un segment soit différent d'un autre segment, sans pour autant que la différence soit statistiquement significative.

## Cadre de la question

La note de bas de page de chaque page indique la question correspondante du questionnaire d'enquête, le cadre d'échantillonnage utilisé dans l'analyse et la taille de l'échantillon des données correspondantes.

## Petite taille d'échantillon

Des notes de bas de page ont été ajoutées pour les échantillons de petite taille (définis comme  $n < 30$ ) dans le rapport, et il convient d'être prudent lors de l'interprétation de ces résultats. En outre, les différences significatives entre les segments démographiques avec une petite taille d'échantillon ne sont pas signalées.

# Faits saillants

---

# Faits saillants

---

## La source la plus courante de conseils financiers est le bouche à oreille.

- Seul un tiers des personnes interrogées travaillent avec un professionnel/consultant, tel qu'un conseiller ou un planificateur financier, pour obtenir des conseils financiers. Les personnes très vulnérables sont moins susceptibles de travailler avec un professionnel. *(Page 13)*
- Les répondants très vulnérables sont également plus susceptibles de dire qu'ils ne reçoivent pas de conseils financiers que les autres. *(Page 14)*
- Pour ceux qui travaillent avec un professionnel, la raison la plus fréquente est que le conseiller possède l'expertise qu'ils n'ont pas. *(Page 31)* En outre, la plupart des personnes interrogées déclarent n'avoir rencontré aucun obstacle lorsqu'elles ont obtenu des conseils financiers auprès d'un conseiller. Toutefois, les personnes très vulnérables constituent l'exception - pour ces personnes, l'obstacle le plus courant est qu'elles ne sont pas sûres de trouver le conseiller financier qui leur convient. *(Page 33)*
- En général, les répondants qui ne travaillent pas avec un professionnel disent le plus souvent que c'est parce que leur situation financière actuelle ne vaut pas la peine d'être conseillée. Toutefois, pour les répondants très vulnérables, la raison la plus fréquente est qu'ils ne peuvent pas se permettre de payer les honoraires du conseiller. *(Page 35)*

## Environ deux tiers des personnes interrogées estiment avoir les connaissances nécessaires pour prendre leurs propres décisions financières et sont confiantes dans leurs capacités à le faire.

- L'accord avec ces deux affirmations diminue au fur et à mesure que les répondants deviennent plus vulnérables. Un peu moins de la moitié des personnes vulnérables s'accordent à dire qu'elles pensent avoir les connaissances nécessaires pour prendre leurs propres décisions financières, et un peu plus de la moitié s'accordent à dire qu'elles ont confiance en leurs capacités à le faire. *(Pages 27 et 29)*

# Faits saillants

---

**Les personnes interrogées, quel que soit leur niveau de vulnérabilité, préfèrent recevoir des conseils personnalisés sur une gamme de produits financiers et choisir le produit parmi les options proposées. *(Page 39)***

- Lorsqu'ils sont confrontés à différentes situations, les répondants n'ont pas une forte tendance à dire qu'ils sont susceptibles d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne. Un peu plus de la moitié d'entre eux disent qu'ils sont susceptibles d'utiliser des services en ligne s'ils ont également la possibilité de parler à un conseiller et s'ils ont l'impression que leurs données sont protégées. *(Page 41)*
- Toutefois, moins de la moitié des répondants sont susceptibles de dire qu'ils utiliseront les conseils financiers automatisés en ligne s'ils sont plus accessibles qu'un conseiller, s'ils sont moins chers qu'un conseiller et s'ils n'ont pas de conseiller financier près de chez eux. *(Page 41)*

**La plupart des personnes interrogées paient actuellement leurs conseils financiers auprès d'un conseiller de manière indirecte et c'est également la méthode préférée.**

- Les personnes très vulnérables sont plus susceptibles de dire qu'elles paient directement de leur poche. Toutefois, leur mode de paiement préféré dépend du montant qu'ils investissent. *(Pages 43 et 45)*
- Le paiement régulier sur une base continue est le mode de paiement le plus courant chez les répondants. Cependant, le calendrier de paiement qu'ils préfèrent dépend du montant qu'ils investissent. *(Pages 47 et 49)*
- La plupart des personnes interrogées sont d'accord pour dire que les coûts liés aux conseils d'un conseiller devraient être basés sur le temps et les efforts qu'ils y consacrent. Un peu plus de la moitié sont également d'accord pour dire que les conseillers devraient être rémunérés au moment où ils fournissent leurs conseils, ou à peu près, et qu'ils devraient pouvoir obtenir des conseils à moindre coût s'ils investissent plus d'argent. *(Page 51)*
- En général, les répondants sont moins enclins à penser que les coûts devraient être subventionnés. Cependant, six répondants très vulnérables sur dix sont d'accord pour dire que les coûts devraient être subventionnés. *(Pages 51 et 52)*
- Seuls trois répondants sur dix sont d'accord pour dire qu'ils savent quel est le montant raisonnable qu'un conseiller financier peut exiger pour fournir des conseils financiers. *(Page 51)*

# Résultats détaillés

---

# Résultats détaillés

---

Les résultats détaillés ont été organisés selon deux points de vue différents :

1. La vulnérabilité financière, qui découle des études de consommation que nous avons réalisées dans le passé;
2. Le fait de travailler avec un conseiller financier, qui correspond aux questions posées autant aux personnes qui ont reçu des conseils d'un professionnel que celles qui n'en ont pas reçu.

Si vous comparez les résultats de cette enquête à ceux de précédentes études de consommation de la FSRA, veuillez noter que les résultats statistiques sont basés sur les données collectées à un moment précis et peuvent varier d'une enquête ou d'un sondage à l'autre, en fonction de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la méthode d'échantillonnage et la population étudiée.

# Résultats détaillés par vulnérabilité financière

---

# Classification des vulnérabilités financières

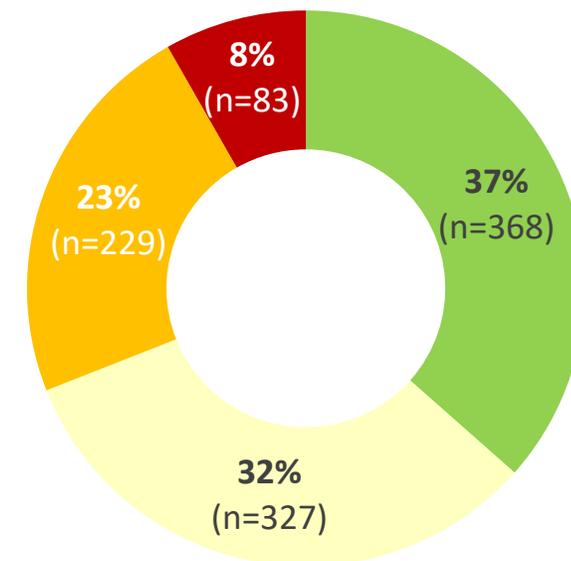
Les classifications de la vulnérabilité financière ont été déterminées sur la base de quatre catégories : santé, capacité, événements de la vie et résilience. Chacune de ces catégories comporte entre trois et quatre marqueurs de vulnérabilité qui ont été mesurés en fonction des résultats de l'enquête. Ce cadre s'inspire de la définition de la vulnérabilité établie par la Financial Conduct Authority du Royaume-Uni, publiée en février 2021 à l'intention des organisations sur le traitement équitable des clients vulnérables.

<b>Santé</b>	Au moins un problème de santé physique ou mentale	Un autre problème de santé physique ou mentale en plus du premier	État de santé physique ou mentale ayant un impact "assez important" ou "très important".
<b>Capacité</b>	"Peu confiant" ou "pas du tout confiant" en ce qui concerne les chiffres	"Peu confiant" ou "pas du tout confiant" en ce qui concerne l'utilisation d'internet ou des ordinateurs	Faibles connaissances financières (réponses correctes à 2 ou moins de 4 questions sur les connaissances financières)
<b>Évènements de la vie</b>	S'ils apportent une aide/un soutien financier à une personne de leur foyer	S'ils apportent une aide/un soutien financier à une personne qui n'est pas dans le foyer	A vécu un événement marquant cette année
<b>Résilience</b>	Ils ont le sentiment que les dépenses du ménage sont une "lourde charge".	Revenu du ménage inférieur à 40 000 dollars ou très variable	Ils ont le sentiment que leurs dettes non hypothécaires sont un lourd fardeau
			L'épargne est insuffisante pour tenir moins d'une semaine en cas de perte de la principale source de revenus du ménage.

# Classification de la vulnérabilité

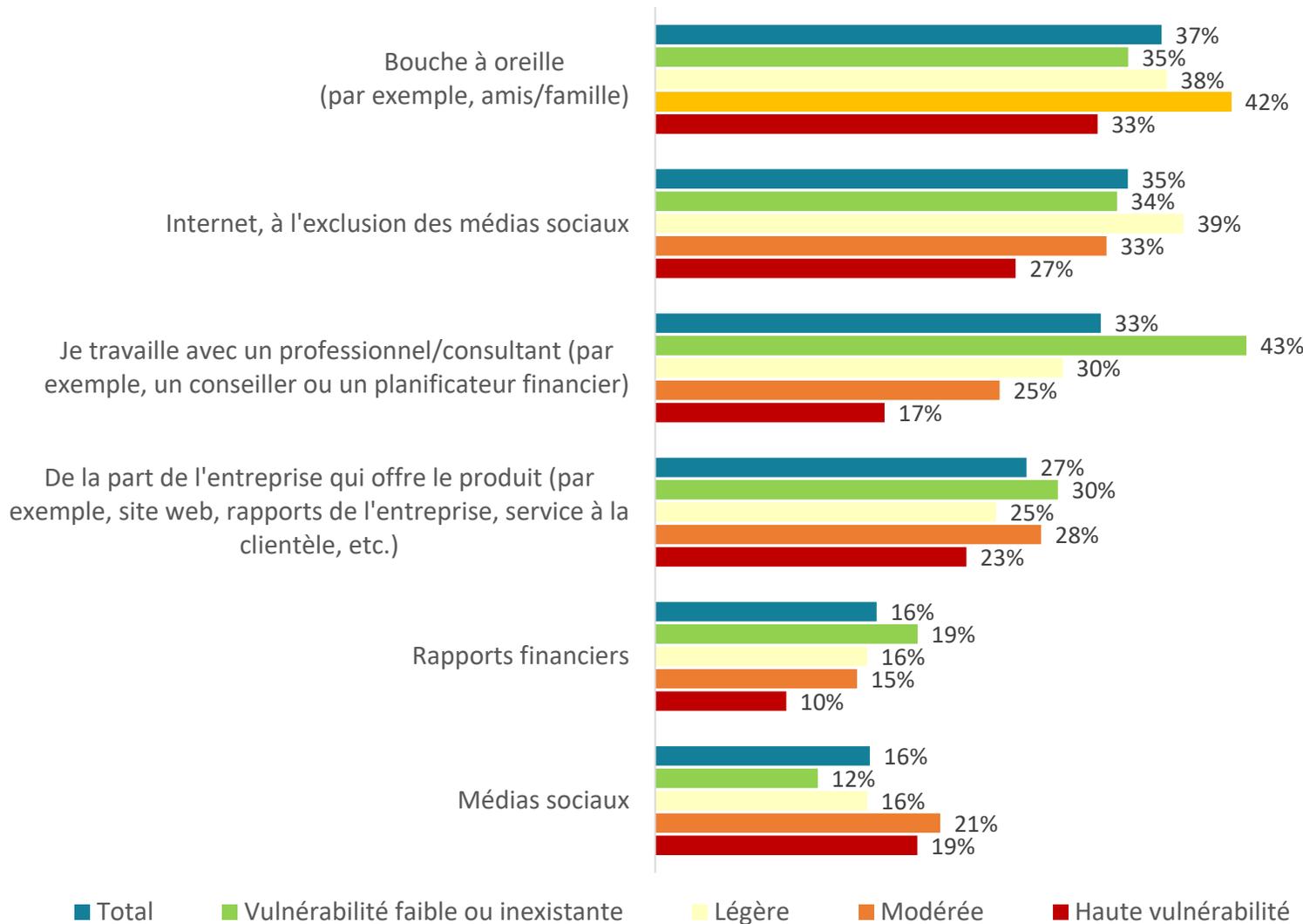
Les répondants ont été classés en fonction de leur niveau de vulnérabilité, défini par le nombre de marqueurs recueillis dans chaque catégorie. Le fait de classer les répondants en fonction de leur niveau de vulnérabilité permet de mieux interpréter les résultats de l'étude. De plus amples **détails** sur les questions relatives à la vulnérabilité sont disponibles dans la section "Vulnérabilité" du présent rapport.

Niveau de vulnérabilité	Vulnérabilité globale
Haute vulnérabilité	7 marqueurs ou plus pour les quatre catégories
Vulnérabilité modérée	4 à 6 marqueurs
Vulnérabilité légère	2 à 3 marqueurs
Vulnérabilité faible ou inexistante	Un ou aucun marqueur



- Vulnérabilité faible ou inexistante
- Vulnérabilité légère
- Vulnérabilité modérée
- Haute vulnérabilité

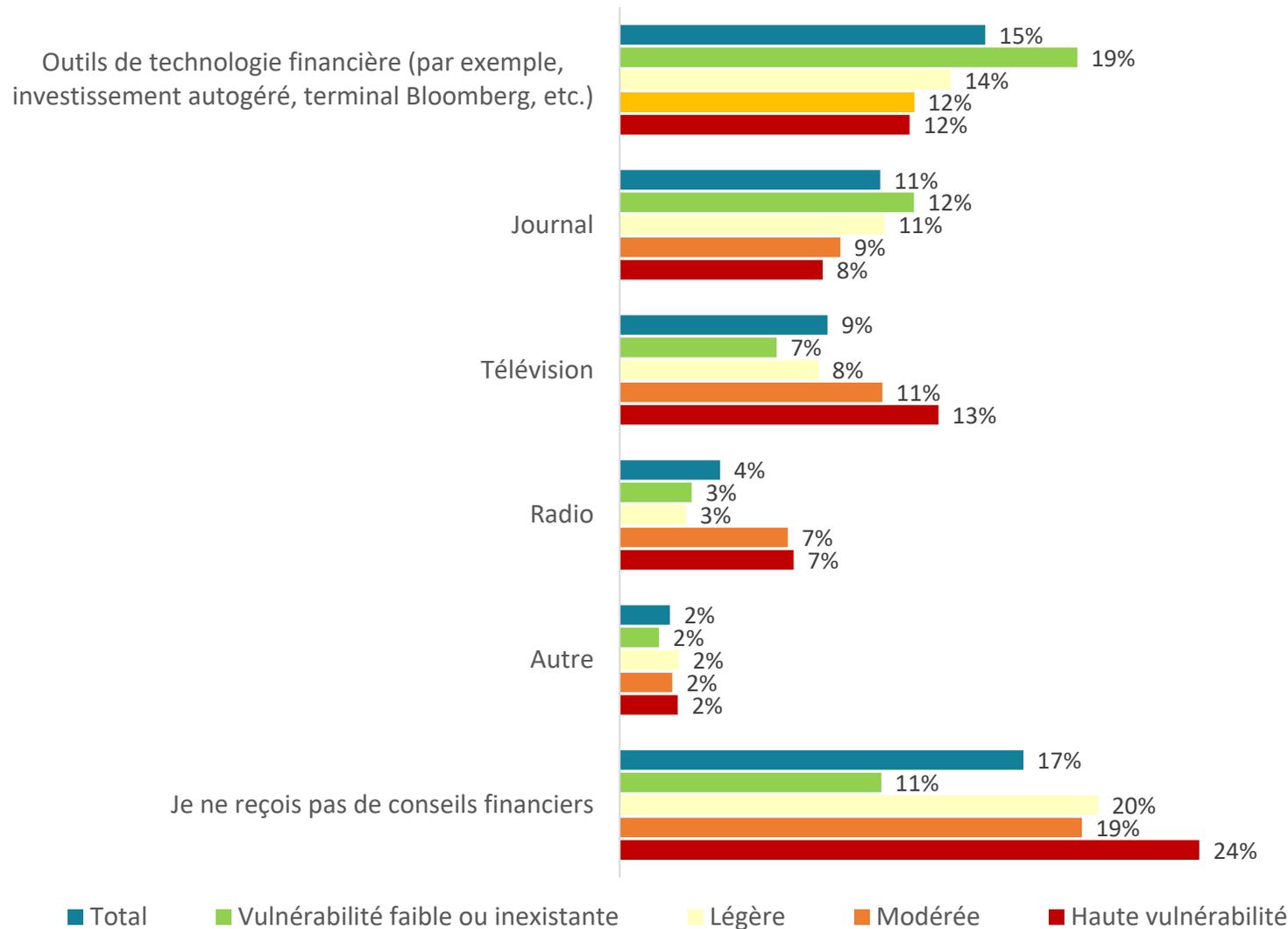
# Sources de conseils financiers



- Dans l'ensemble, plus d'un tiers des personnes interrogées obtiennent leurs conseils financiers par le biais du bouche à oreille (37%), suivi d'Internet (35%) et d'un professionnel ou d'un consultant (33%). Les groupes suivants sont nettement plus susceptibles de compter sur le bouche-à-oreille par l'intermédiaire de la famille et des amis:
  - Les salariés, les chômeurs et les étudiants (34%-56%) par rapport aux retraités (23%).
  - Les personnes âgées de 18 à 44 ans (40%-52%) par rapport à celles âgées de 55 ans ou plus (22%-26%).
- Les groupes suivants sont nettement plus susceptibles de travailler avec un professionnel:
  - Les personnes peu vulnérables (43%) par rapport aux autres groupes de vulnérabilité (17%-30%).
  - Les personnes âgées de 25 à 34 ans et de 45 ans et plus (23 % à 59 %) par rapport aux personnes âgées de 18 à 24 ans (15 %).
  - Les retraités (53 %) par rapport aux employés, aux chômeurs et aux étudiants (15 %-34 %).
  - Les personnes gagnant plus de 20 000 dollars (26 %-61 %) par rapport aux personnes gagnant moins de 20 000 dollars (8 %).

F1a. Où allez-vous pour obtenir des conseils financiers, le cas échéant ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=1 007, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=368, Vulnérabilité légère n=327, Vulnérabilité modérée n=229, Vulnérabilité élevée n=83. Cadre : Échantillon total

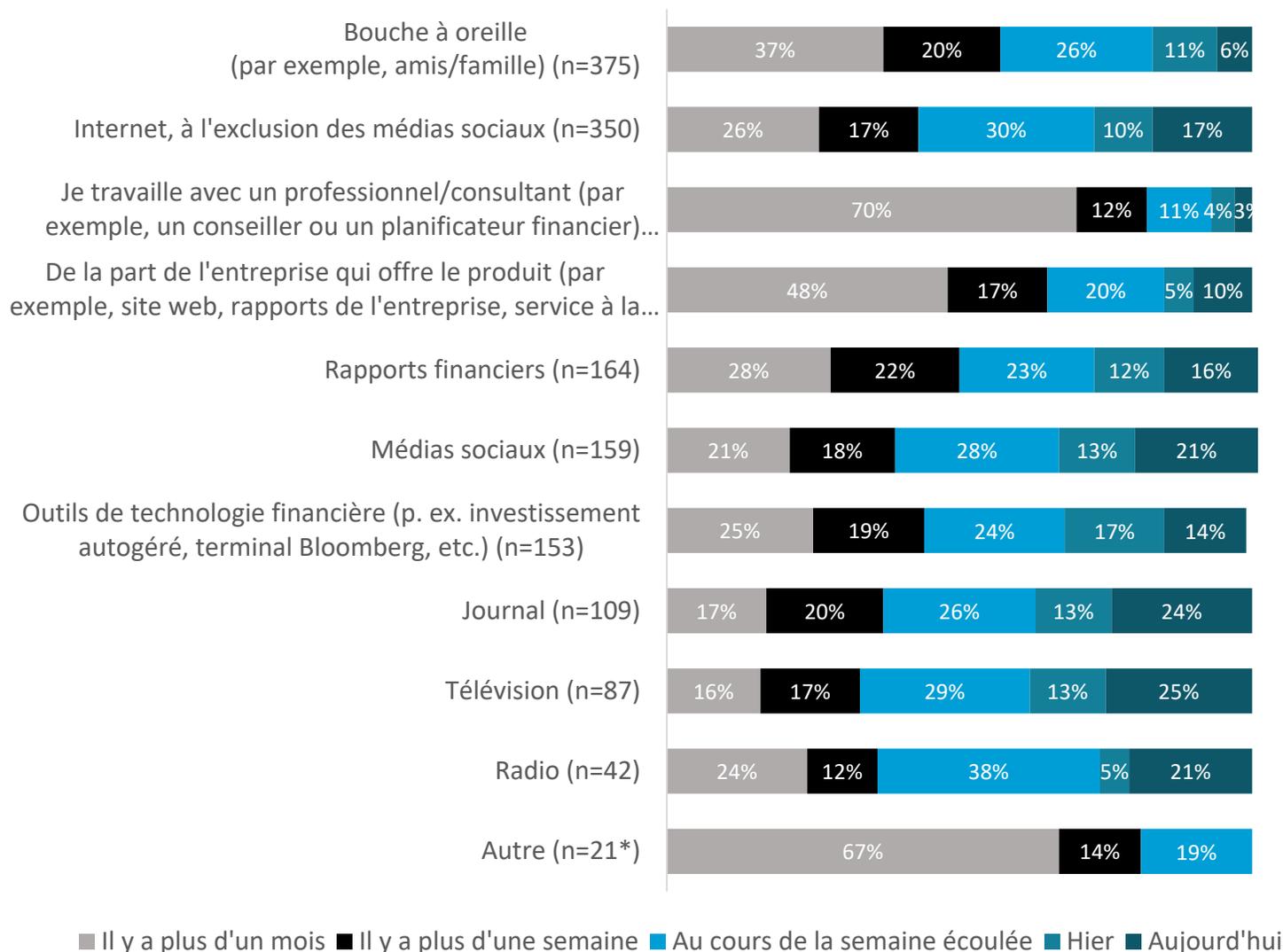
# Sources de conseils financiers (suite)



- Dans l'ensemble, environ une personne sur six (17%) ne reçoit aucun conseil financier. Les groupes suivants sont nettement plus susceptibles de ne pas obtenir de conseils financiers :
  - Les personnes légèrement, modérément et fortement vulnérables (19 %-24 %), par rapport aux personnes les moins vulnérables (11%).
  - Les personnes dont le revenu du ménage est inférieur à 40 000 dollars (25 %-36 %), par rapport à celles dont le revenu du ménage est supérieur à 60 000 dollars (3%-13%).
  - Les personnes titulaires d'un diplôme d'études secondaires ou d'un certificat d'apprentissage ou de qualification professionnelle (20 %-26 %) par rapport à celles titulaires d'une licence ou d'un diplôme supérieur (8 %-13 %).
  - Les chômeurs, les retraités et les étudiants (18 % à 35 %) par rapport aux personnes travaillant à temps plein (11 %).

F1a. Où allez-vous pour obtenir des conseils financiers, le cas échéant ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=1 007, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=368, Vulnérabilité légère n=327, Vulnérabilité modérée n=229, Vulnérabilité élevée n=83. Cadre : Échantillon total

# Dernier conseil financier reçu d'une source (Globalement)

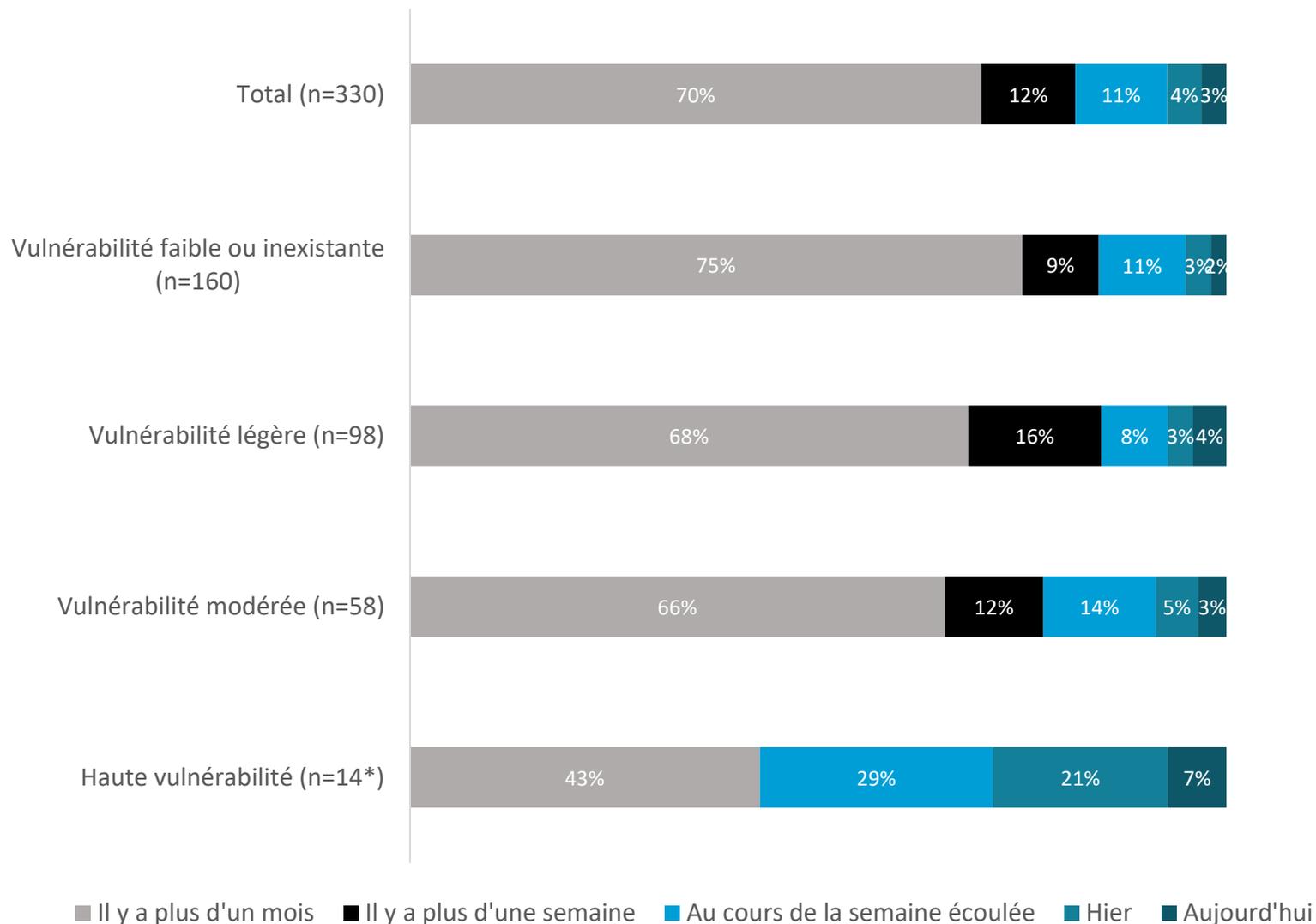


- Au cours de la semaine écoulée (c'est-à-dire aujourd'hui, hier ou au cours de la semaine écoulée), trois personnes sur cinq ont reçu leurs derniers conseils financiers à la télévision (67 %), à la radio (64 %), dans les journaux (62 %) et dans les médias sociaux (62 %).
- Deux personnes sur cinq (43 %) ont reçu leurs derniers conseils financiers par le biais du bouche à oreille au cours de la semaine écoulée.
  - Ceux qui ne font pas partie des minorités visibles (41 %) sont plus susceptibles d'avoir reçu ce type de conseils il y a plus d'un mois que les minorités visibles (30 %).
- La moitié des répondants (57%) ont reçu leurs derniers conseils financiers par le biais d'Internet au cours de la semaine écoulée.
  - Les hommes (36%) sont plus susceptibles d'avoir reçu leurs conseils financiers par internet au cours de la semaine écoulée que les femmes (25%).
- Un répondant sur cinq (18%) a reçu ses derniers conseils financiers par l'intermédiaire d'un professionnel ou d'un consultant au cours de la semaine écoulée, tandis que sept répondants sur dix (70%) ont reçu des conseils de cette source il y a plus d'un mois.

F1b. Et quand avez-vous reçu pour la dernière fois des conseils financiers de la part de chacune de ces sources ? Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Total des répondants ayant sélectionné chaque source de conseils financiers, à l'exclusion de « Je ne reçois pas de conseils financiers »

\*Petite taille de l'échantillon ; à interpréter avec prudence.

# Dernière fois que vous avez reçu des conseils financiers d'un professionnel ou d'un consultant

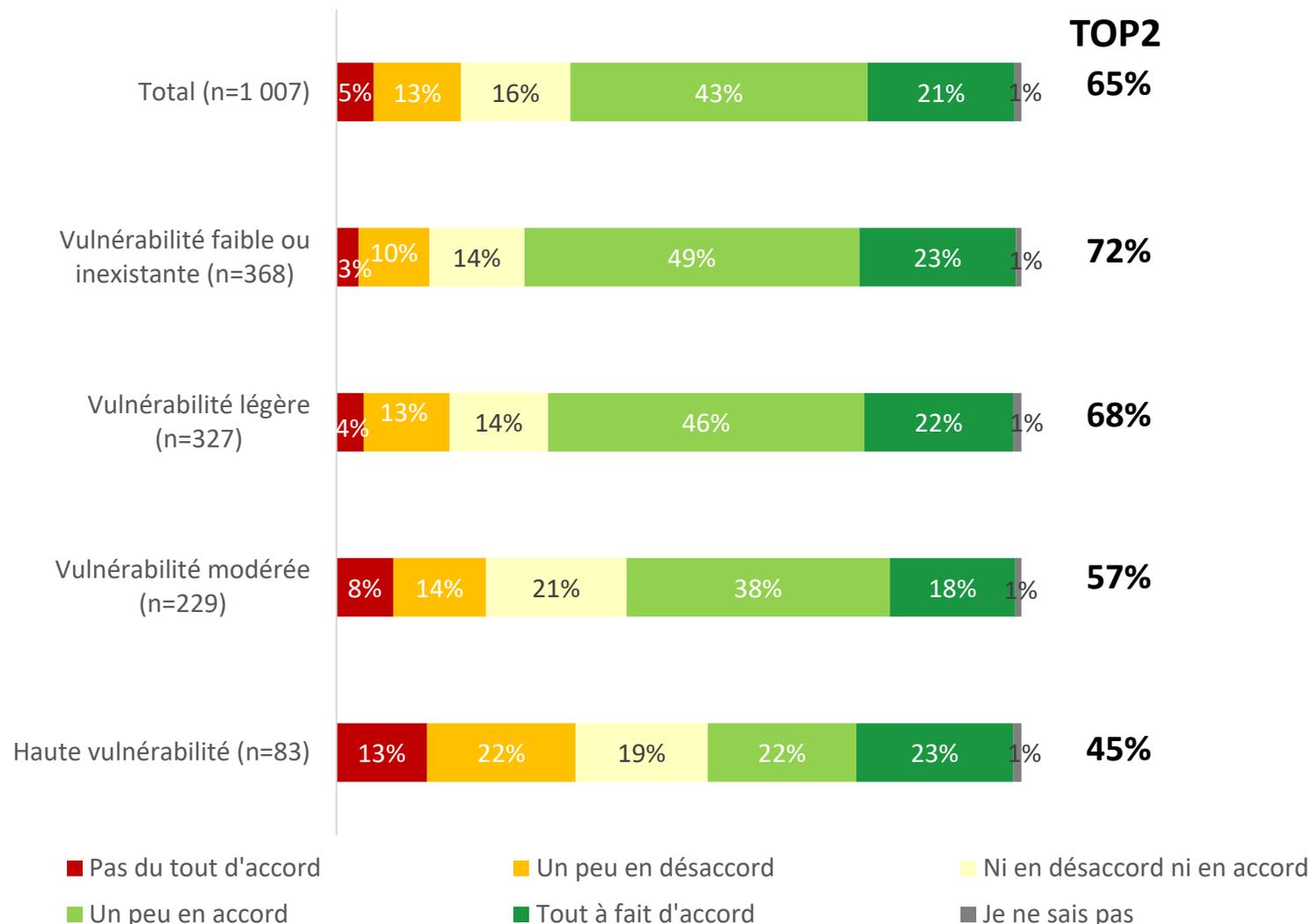


- Dans tous les segments de vulnérabilité, la majorité des répondants ont reçu des conseils financiers d'un professionnel ou d'un consultant pour la dernière fois il y a plus d'un mois.
- Les personnes les moins vulnérables (16 %) et légèrement vulnérables (15 %) ont reçu des conseils d'un professionnel ou d'un consultant au cours de la semaine écoulée, à l'instar de l'ensemble des répondants qui ont reçu des conseils au cours de la même période (17 %).
- Les personnes les moins vulnérables (75 %) sont beaucoup plus susceptibles d'avoir reçu des conseils d'un professionnel il y a plus d'un mois que les personnes les plus vulnérables (43 %)\*.

\*Sample size n<30. Interpret with caution.

F1b. Et quand avez-vous reçu pour la dernière fois des conseils financiers de la part de chacune de ces sources ? Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Total des répondants ayant sélectionné chaque source de conseils financiers, à l'exclusion de "Je ne reçois pas de conseils financiers" \*Petite taille de l'échantillon ; à interpréter avec prudence.

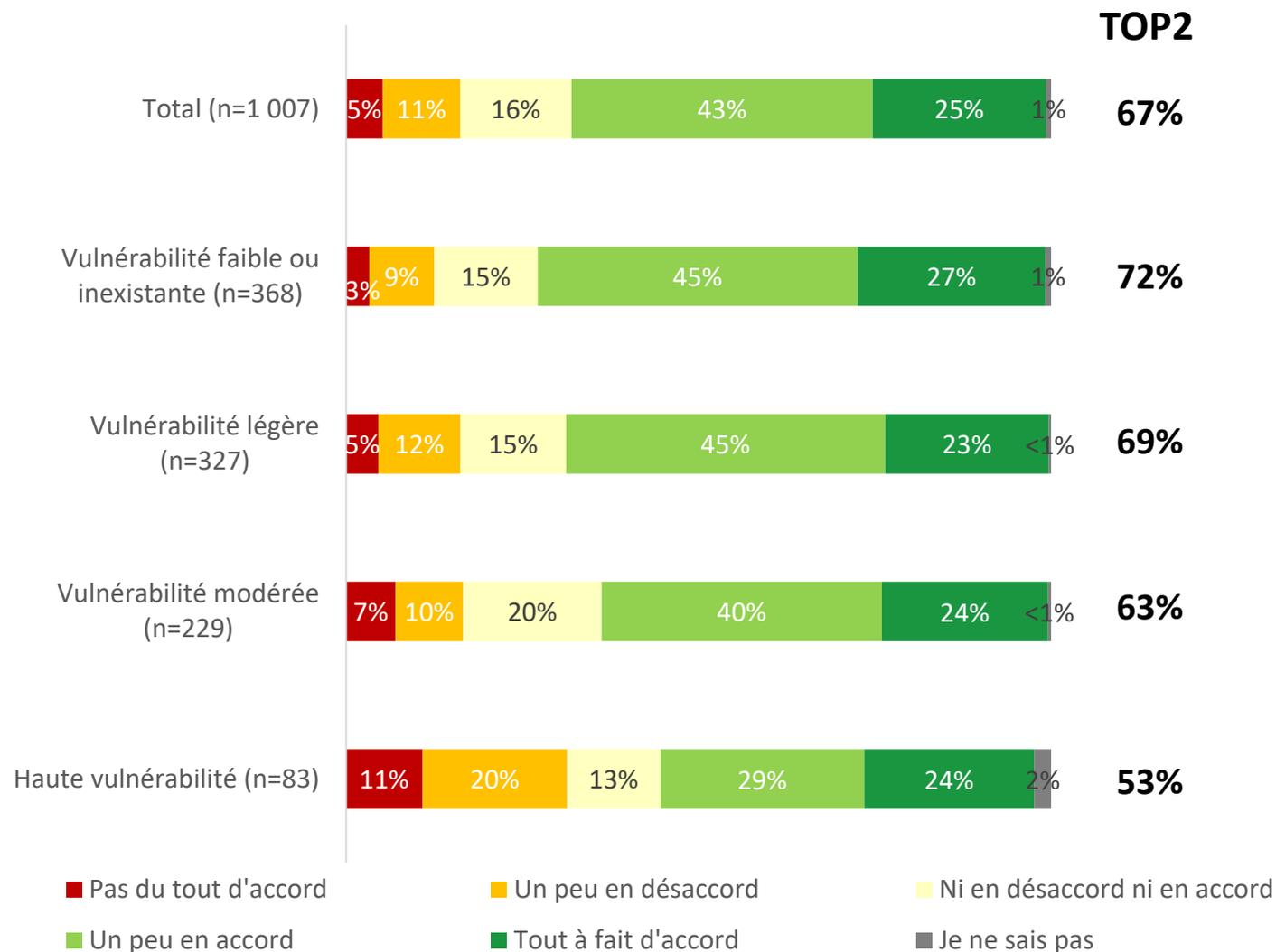
# Connaissance des décisions financières



- Globalement, deux personnes sur trois (TOP2 : 65%) reconnaissent avoir les connaissances nécessaires pour prendre leurs propres décisions financières. Les groupes suivants sont significativement plus susceptibles d'être d'accord :
  - Les personnes peu ou pas vulnérables (TOP2 : 72%) par rapport à celles qui sont très vulnérables (TOP2 : 45%).
  - Les personnes âgées de 65 à 74 ans (TOP2 : 70%) par rapport à celles âgées de 18 à 24 ans (TOP2 : 58%).
  - Les personnes employées à temps plein (TOP2 : 67%), les travailleurs indépendants (TOP2 : 70%) et les retraités (TOP2 : 71%) par rapport aux personnes employées à temps partiel (TOP2 : 53%).
  - Les personnes dont le revenu du ménage est égal ou supérieur à 40 000 dollars (TOP2 : 64%-75%) par rapport à celles dont le revenu du ménage est inférieur à 20 000 dollars (TOP2 : 48%).

F2a. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ? Je crois que j'ai les connaissances nécessaires pour prendre mes propres décisions financières. Taille de l'échantillon : Montrée dans le tableau ci-dessus. Cadre : Échantillon total

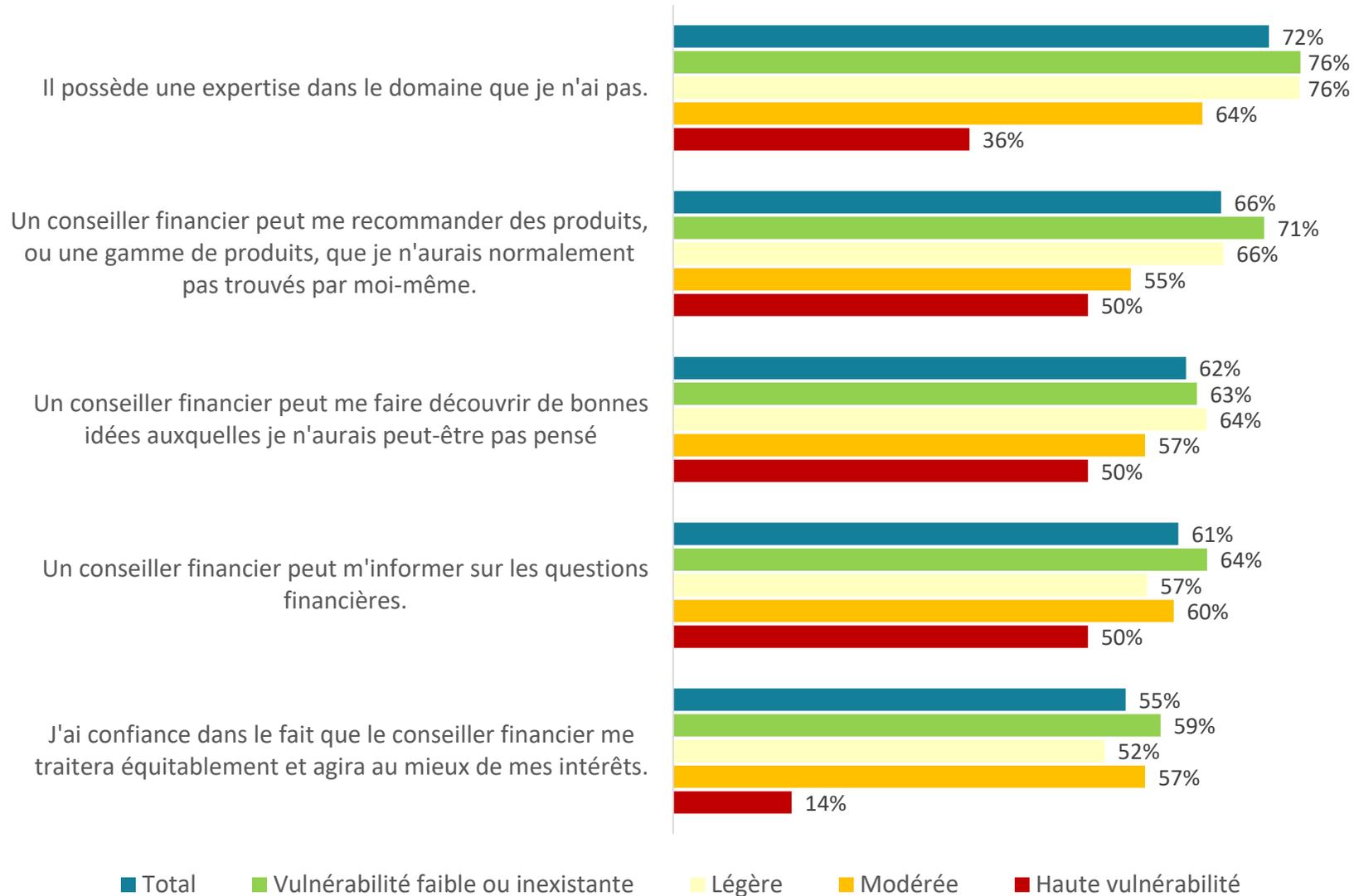
# Confiance dans les décisions financières



- Dans l'ensemble, trois personnes sur cinq (TOP2 : 67%) reconnaissent être en mesure de prendre leurs propres décisions financières. Les groupes suivants sont significativement plus susceptibles d'être d'accord :
  - Les personnes peu ou pas vulnérables (TOP2 : 72%) par rapport à celles qui sont très vulnérables (TOP2 : 53%).
  - Les personnes âgées de 35 à 44 ans, de 45 à 54 ans, de 65 à 74 ans et de 75 ans et plus (TOP2 : 70%, 71%, 71% et 75% respectivement) par rapport aux personnes âgées de 18 à 24 ans (TOP2 : 58%).
  - Les personnes dont le revenu du ménage est compris entre 80 000 et moins de 100 000 dollars (TOP2 : 74%) par rapport à celles dont le revenu du ménage est inférieur à 20 000 dollars (TOP2 : 61%) et entre 20 000 et moins de 40 000 dollars (TOP2 : 62%).

F2b. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les énoncés suivants ? J'ai confiance en ma capacité à prendre mes propres décisions financières. Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Échantillon total.

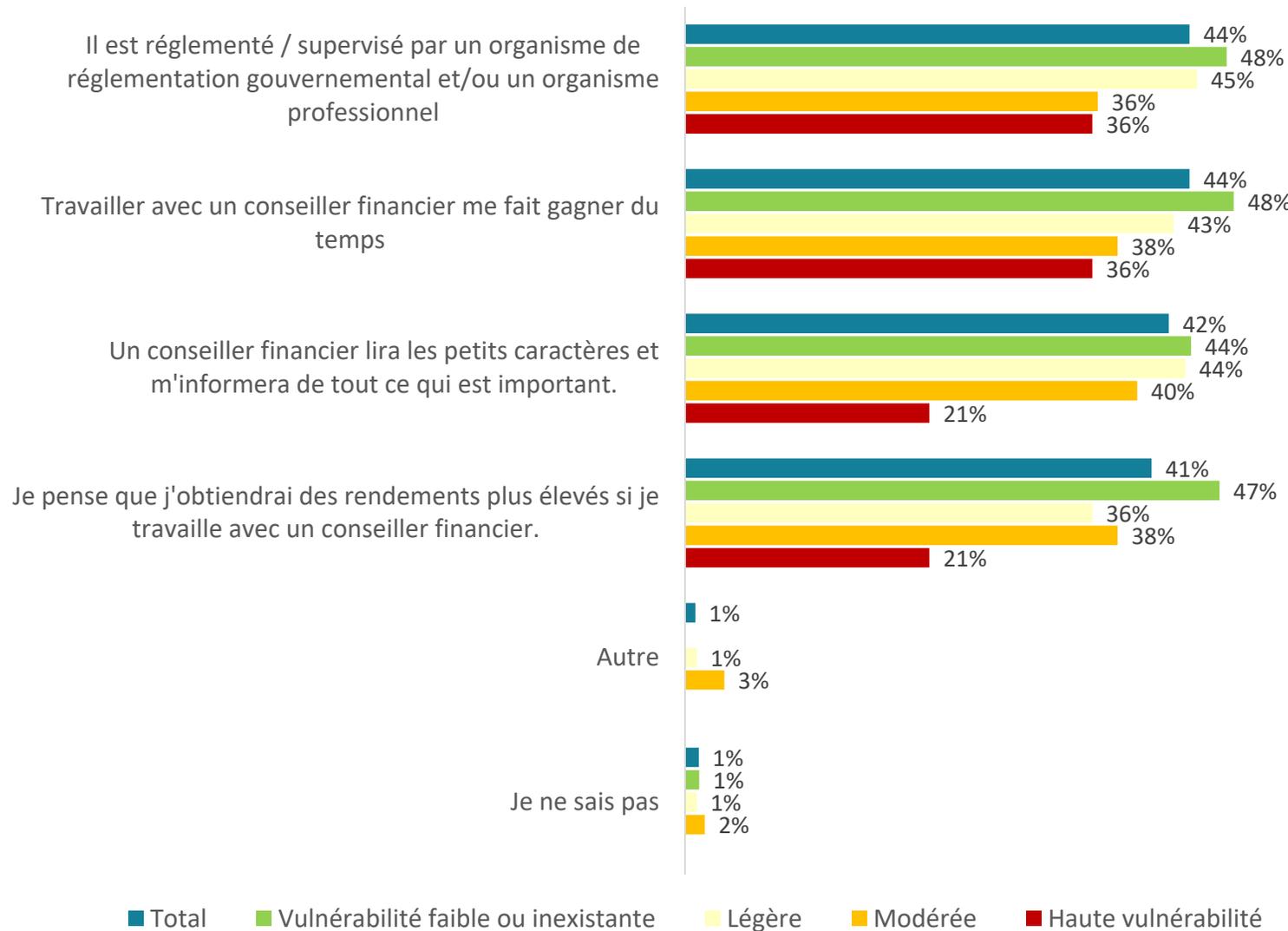
# Raisons de travailler avec un conseiller financier



- Dans l'ensemble, environ 7 personnes sur 10 (72%) travaillent avec un conseiller financier en raison de son expertise dans le domaine. Les groupes suivants sont significativement plus susceptibles de travailler avec un conseiller pour cette raison:
  - Les personnes âgées de 55 à 64 ans (80%) et de 65 à 74 ans (76%) par rapport aux personnes âgées de 35 à 44 ans (56%).
  - Les retraités (81%) par rapport aux personnes employées à temps plein (66%).
- Les personnes très vulnérables travaillent avec des conseillers financiers principalement parce que ces derniers leur recommandent des produits qu'elles ne pourraient pas trouver par elles-mêmes, leur présentent de bonnes idées et les informent sur les questions financières (50 % dans chaque cas).

F3. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous travaillez avec un conseiller financier pour obtenir des conseils financiers ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=330, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=160, Vulnérabilité légère n=98, Vulnérabilité modérée n=58, Vulnérabilité élevée n=14. Cadre : Total des répondants ayant travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

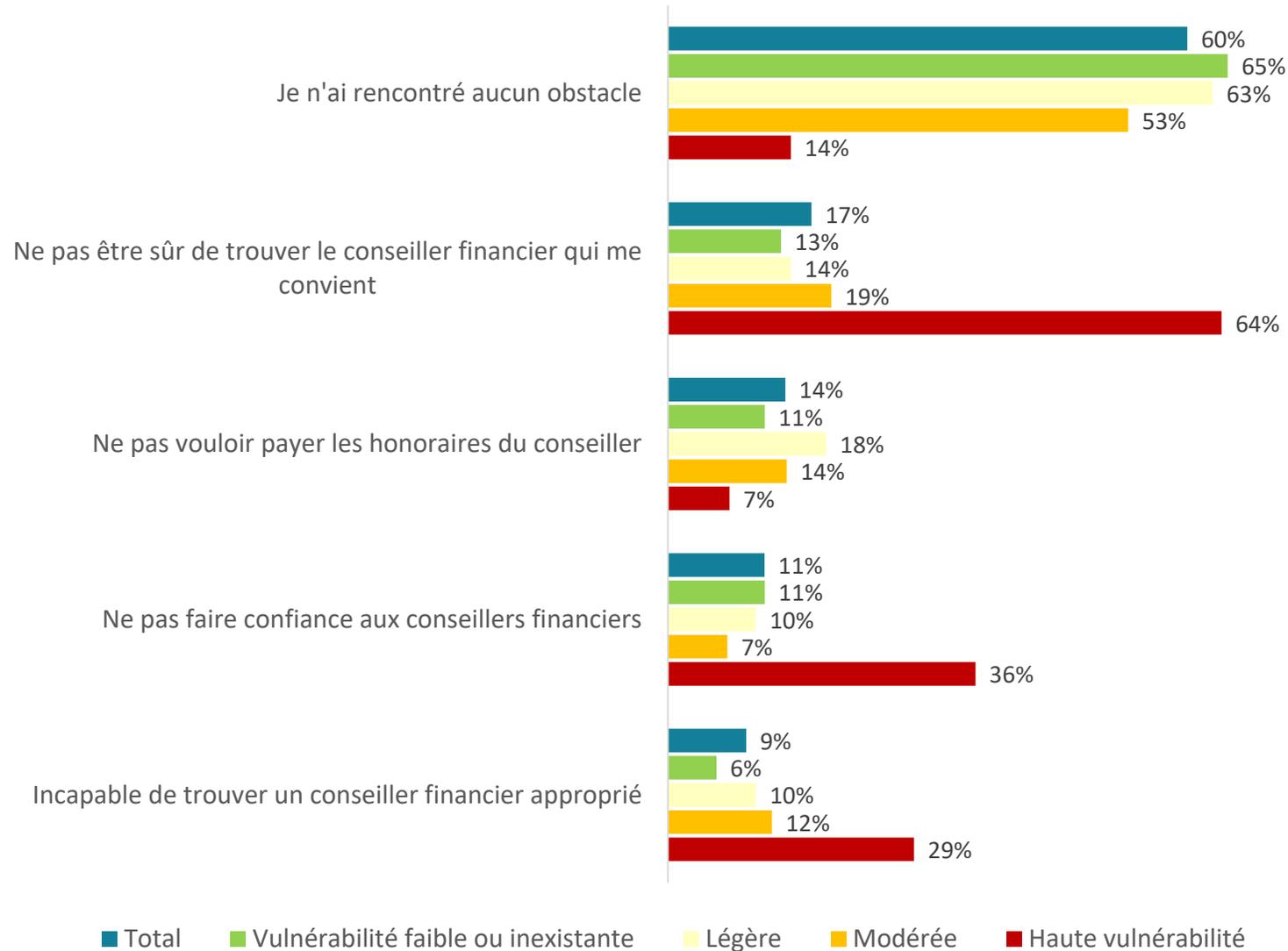
# Raisons de travailler avec un conseiller financier (suite)



- Dans l'ensemble, le fait de croire qu'ils obtiendront un rendement plus élevé est la raison la moins souvent mentionnée par les répondants pour expliquer pourquoi ils travaillent avec un conseiller financier (41%).
- Les répondants qui ne font pas partie des minorités visibles (44 %) sont plus susceptibles de travailler avec un conseiller financier en raison de la possibilité d'obtenir un rendement plus élevé que les minorités visibles (32 %).

F3. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous travaillez avec un conseiller financier pour obtenir des conseils financiers ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=330, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=160, Vulnérabilité légère n=98, Vulnérabilité modérée n=58, Vulnérabilité élevée n=14. Cadre : Total des répondants ayant travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

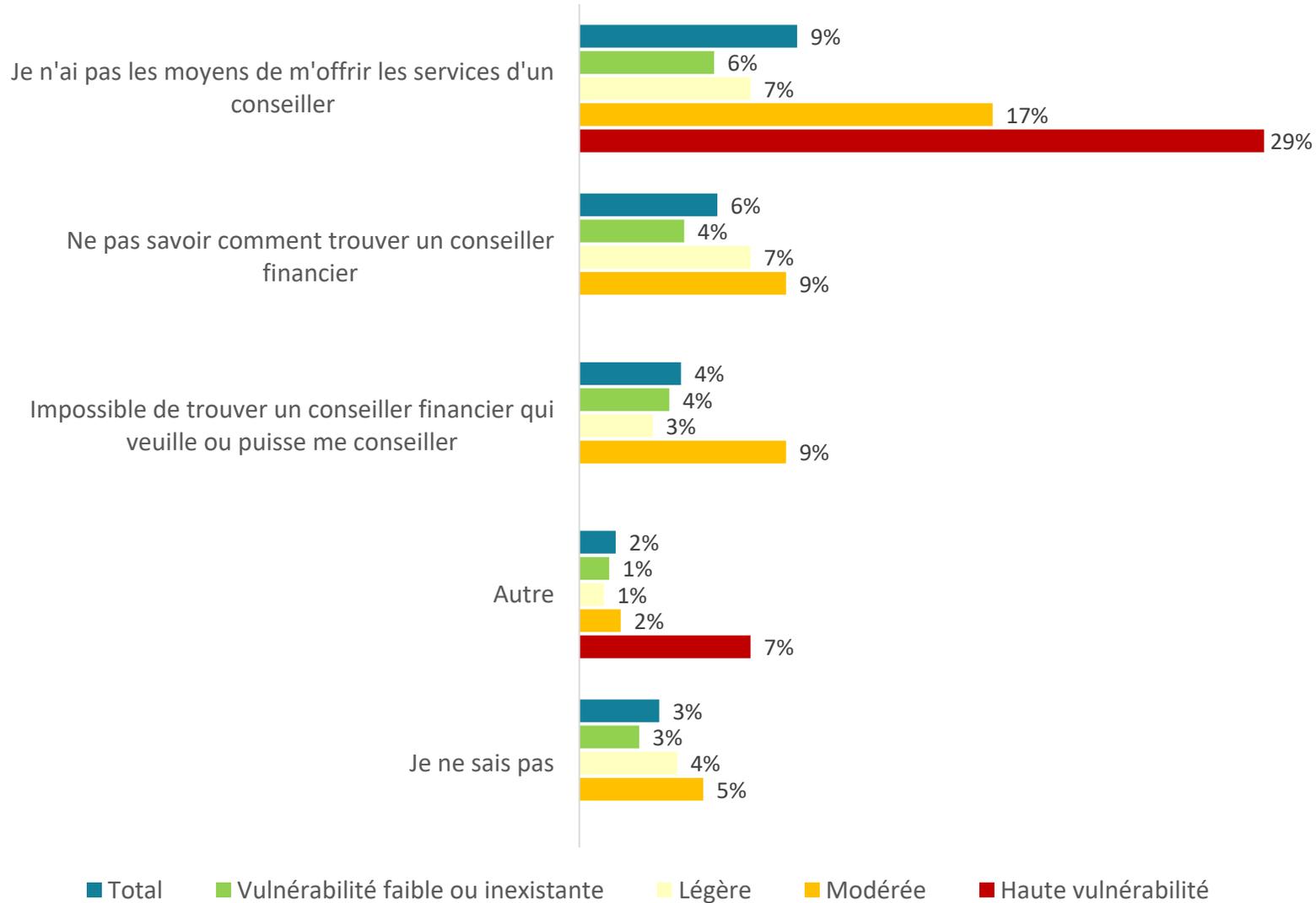
# Obstacles à l'obtention de conseils financiers



- Trois personnes sur cinq (60%) qui travaillent avec un professionnel ou un consultant n'ont rencontré aucun obstacle. Les groupes suivants sont nettement plus susceptibles de n'avoir rencontré aucun obstacle:
  - Les personnes âgées de 45 à 74 ans (61%-77%) par rapport aux personnes âgées de 25 à 34 ans (34%).
  - Ceux qui ne font pas partie des minorités visibles (65%) par rapport aux minorités visibles (51%).
  - Les retraités (74 %) par rapport aux personnes employées à temps plein (47 %).
- Parmi les personnes qui rencontrent des obstacles pour obtenir des conseils financiers de la part de conseillers financiers, près d'une personne sur cinq (17 %) n'est pas sûre de pouvoir trouver le conseiller financier qui lui convient. Les personnes très vulnérables (64 %) sont les moins confiantes, tous groupes de vulnérabilité confondus.

F4a. Avez-vous rencontré l'un des obstacles suivants pour obtenir des conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=330, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=160, Vulnérabilité légère n=98, Vulnérabilité modérée n=58, Vulnérabilité élevée n=14. Cadre : Total des répondants ayant travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

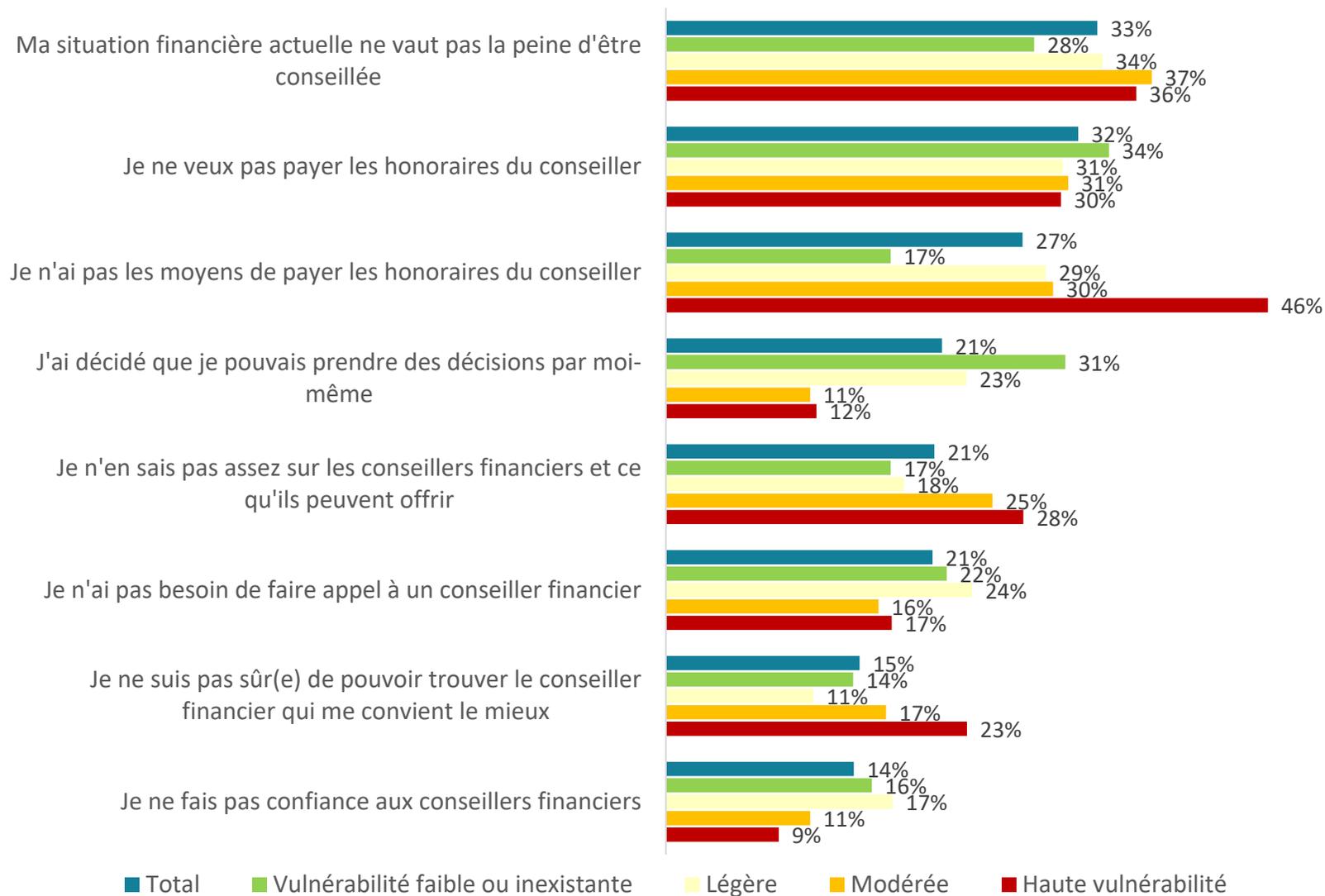
# Obstacles à l'obtention de conseils financiers (suite)



- Les personnes très vulnérables (29 %) sont plus susceptibles de déclarer qu'elles n'ont pas les moyens de s'offrir les services d'un conseiller financier que les autres groupes de vulnérabilité..

F4a. Avez-vous rencontré l'un des obstacles suivants pour obtenir des conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : Total n=330, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=160, Vulnérabilité légère n=98, Vulnérabilité modérée n=58, Vulnérabilité élevée n=14. Cadre : Total des répondants ayant travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

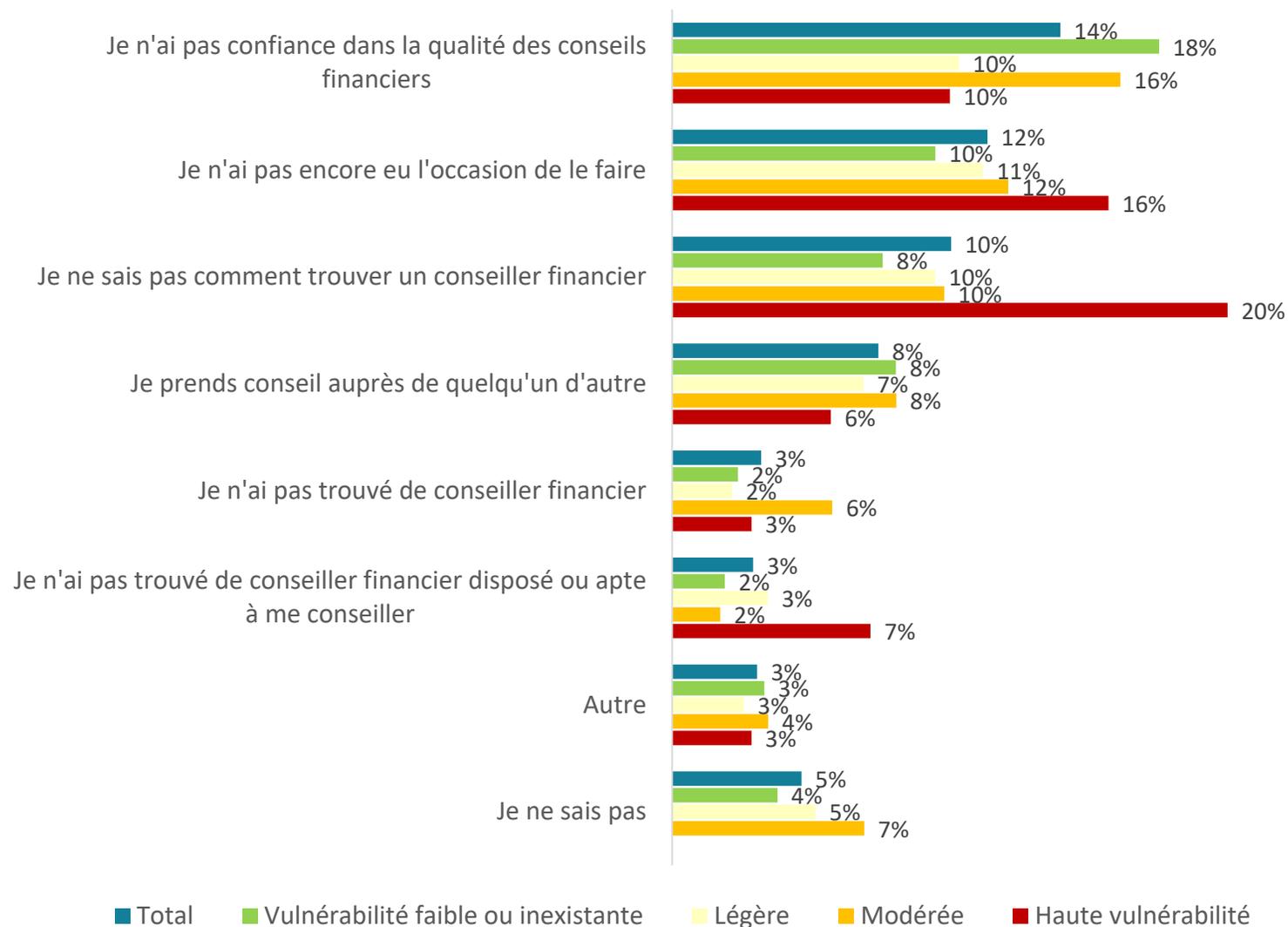
# Raisons de ne pas obtenir de conseils financiers



- Un tiers des personnes interrogées ne travaillent pas avec un professionnel/ consultant parce que leur situation financière actuelle ne vaut pas la peine d'être conseillée (33%). Les personnes qui sont significativement plus susceptibles de ne pas travailler avec un professionnel/ consultant pour cette raison sont les suivantes:
  - Les personnes âgées de 18 à 24 ans (37%), de 55 à 64 ans (47%) et de 65 à 74 ans (52%) par rapport à celles âgées de 35 à 44 ans (30%).
  - Les femmes (37 %) par rapport aux hommes (28%).
  - Les retraités (48%) par rapport aux personnes travaillant à temps plein (27%).
  - Ce qui ne font pas des minorités visibles (40 %) par rapport aux minorités visibles (25%).
- Un tiers des personnes interrogées ne travaillent pas avec un professionnel ou un consultant parce qu'elles ne veulent pas payer les honoraires du conseiller (32%).
- Un quart déclare que c'est parce qu'il n'a pas les moyens de payer les honoraires du conseiller (27%). Les personnes qui ont mentionné cette raison sont plus susceptibles d'être :
  - Très vulnérables (46%) par rapport aux autres groupes de vulnérabilité (17%-30%).
  - Des femmes (32%) par rapport aux hommes (22%).
  - Chômeurs (36 %) par rapport aux retraités (22 %).
  - Ceux dont le revenu du ménage est inférieur à 60 000 \$ (34 %-40 %) par rapport à ceux dont le revenu du ménage est compris entre 80 000 \$ et 150 000 \$ (16 %).

F4b. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous n'obtenez pas de conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent Taille de l'échantillon : Total n=677, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=208, Vulnérabilité légère n=229, Vulnérabilité modérée n=171, Vulnérabilité élevée n=69. Cadre : Total des répondants qui n'ont pas travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

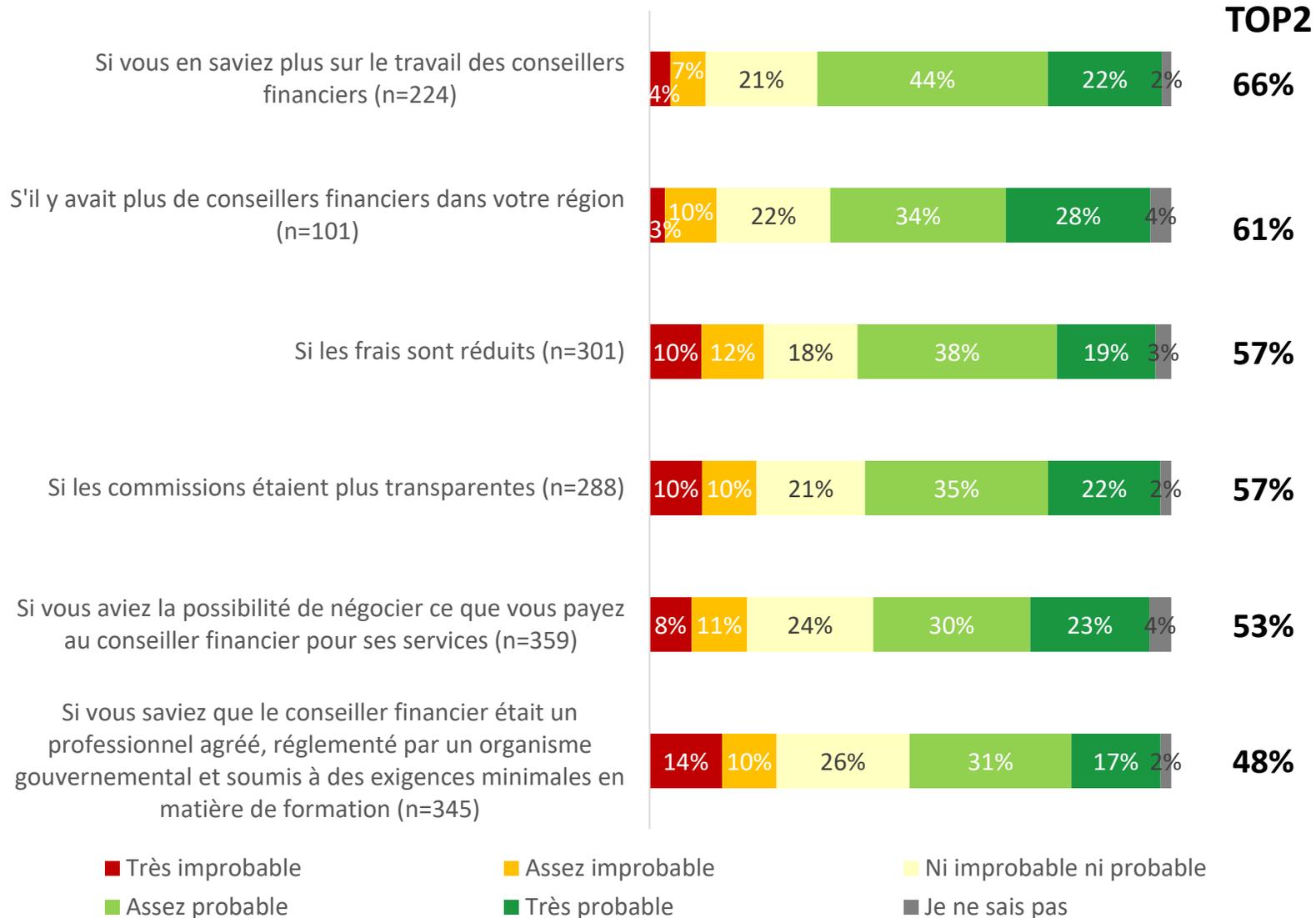
# Raisons de ne pas obtenir de conseils financiers (suite)



- La raison la moins souvent citée par les répondants pour expliquer pourquoi ils ne reçoivent pas de conseils financiers est qu'ils n'ont pas pu trouver de conseiller disposé à leur offrir des conseils ou capable de le faire (3 %).
- Les personnes très vulnérables (20 %) sont plus susceptibles de ne pas obtenir de conseils financiers parce qu'elles ne savent pas comment trouver un conseiller financier que les personnes peu ou pas vulnérables (8 %) et les personnes légèrement vulnérables (10 %).

F4b. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous n'obtenez pas de conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent  
 Taille de l'échantillon : Total n=677, Vulnérabilité faible/non vulnérable n=208, Vulnérabilité légère n=229, Vulnérabilité modérée n=171, Vulnérabilité élevée n=69  
 Cadre : Total des répondants qui n'ont pas travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur)

# Probabilité de recourir aux services d'un conseiller financier (Globalement)



- Deux tiers (TOP2 : 66%) disent qu'ils seraient susceptibles d'utiliser les services d'un conseiller financier s'ils en apprenaient davantage sur ce que font les conseillers financiers.
- Les personnes âgées de 25 à 34 ans, de 35 à 44 ans et de 55 à 64 ans (TOP2 : 71%, 67% et 70% respectivement) sont plus susceptibles d'utiliser les services d'un conseiller financier si elles en apprenaient davantage sur ses activités que les personnes âgées de 65 à 74 ans (TOP2 : 36%).

F5. Si les raisons pour lesquelles vous ne faites pas appel à un conseiller financier étaient abordées de la manière suivante, quelle serait la probabilité que vous fassiez appel à ses services ?  
 Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Total des répondants qui n'ont pas travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur) et qui ont fourni une raison.

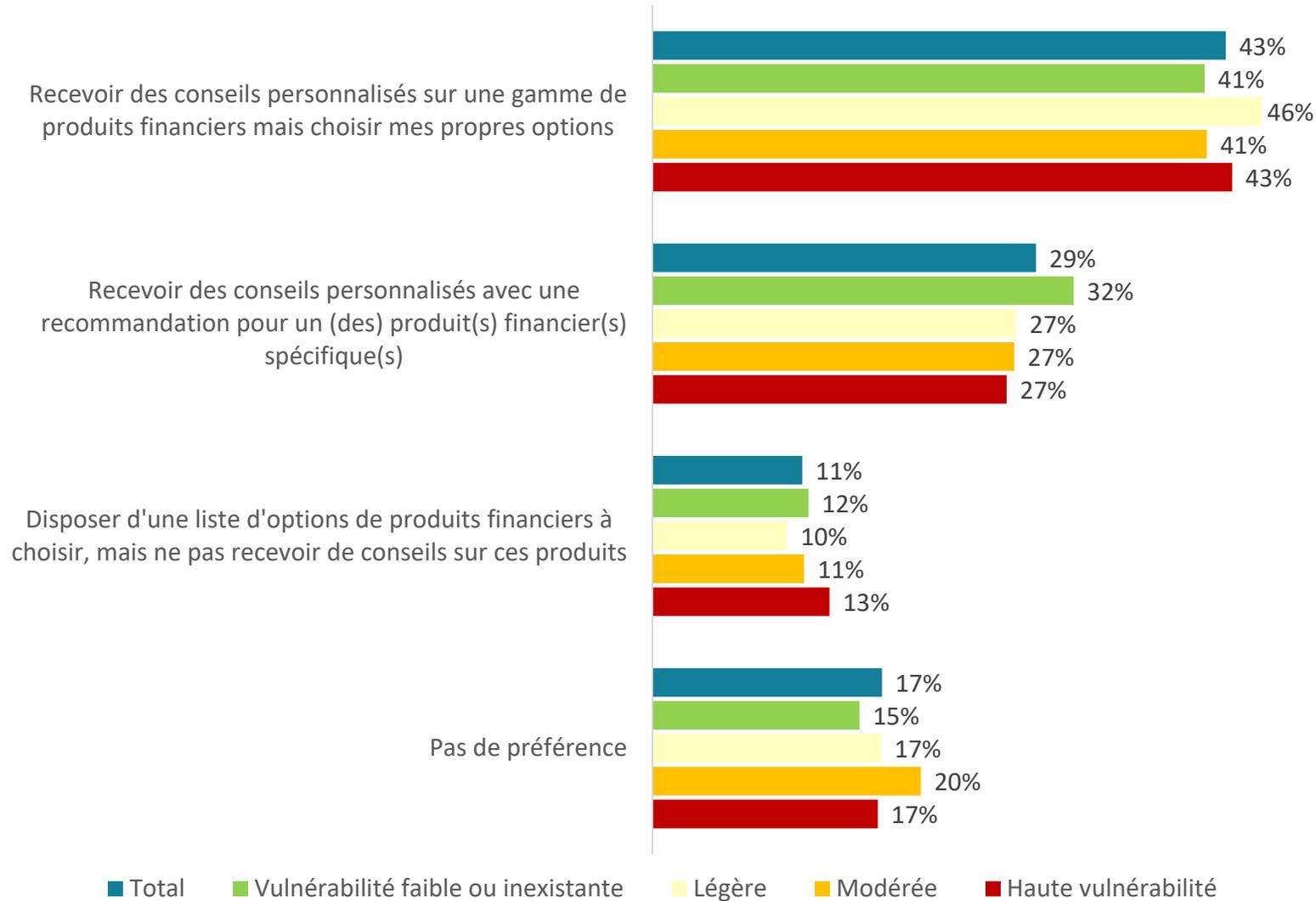
# Probabilité de recourir aux services d'un conseiller financier (Classification des vulnérabilités– TOP2)

TOP2%	Total	Vulnérabilité faible ou inexistante (A)	Vulnérabilité légère (B)	Vulnérabilité modérée (C)	Vulnérabilité haute (D)
Si vous en saviez plus sur le travail des conseillers financiers	66%	71%	59%	68%	67%
S'il y avait plus de conseillers financiers dans votre région	61%	50%	73%	55%	63%
Si les frais étaient réduits	57%	54%	53%	67%	56%
Si les commissions étaient plus transparentes	57%	57%	53%	63%	50%
Si vous aviez la possibilité de négocier la rémunération du conseiller financier pour ses services	53%	53%	53%	57%	44%
Si vous saviez que le conseiller financier était un professionnel agréé, réglementé par un organisme gouvernemental et soumis à des exigences minimales en matière de formation	48%	42%	49%	58% (A)	45%

- En savoir plus sur ce que font les conseillers financiers est le facteur le plus important pour les individus les moins, moyennement et très vulnérables (TOP2 : 71%, 68% et 67% respectivement) pour être susceptibles d'utiliser les services d'un conseiller financier.
- Les personnes légèrement vulnérables (TOP2 : 73%) sont plus susceptibles d'utiliser les services d'un conseiller financier s'il y avait plus de conseillers financiers dans la région.
- Les personnes modérément vulnérables (TOP2 : 58%) sont plus susceptibles de faire appel à un conseiller financier si celui-ci est un professionnel agréé que les personnes les moins vulnérables (TOP2 : 42%).

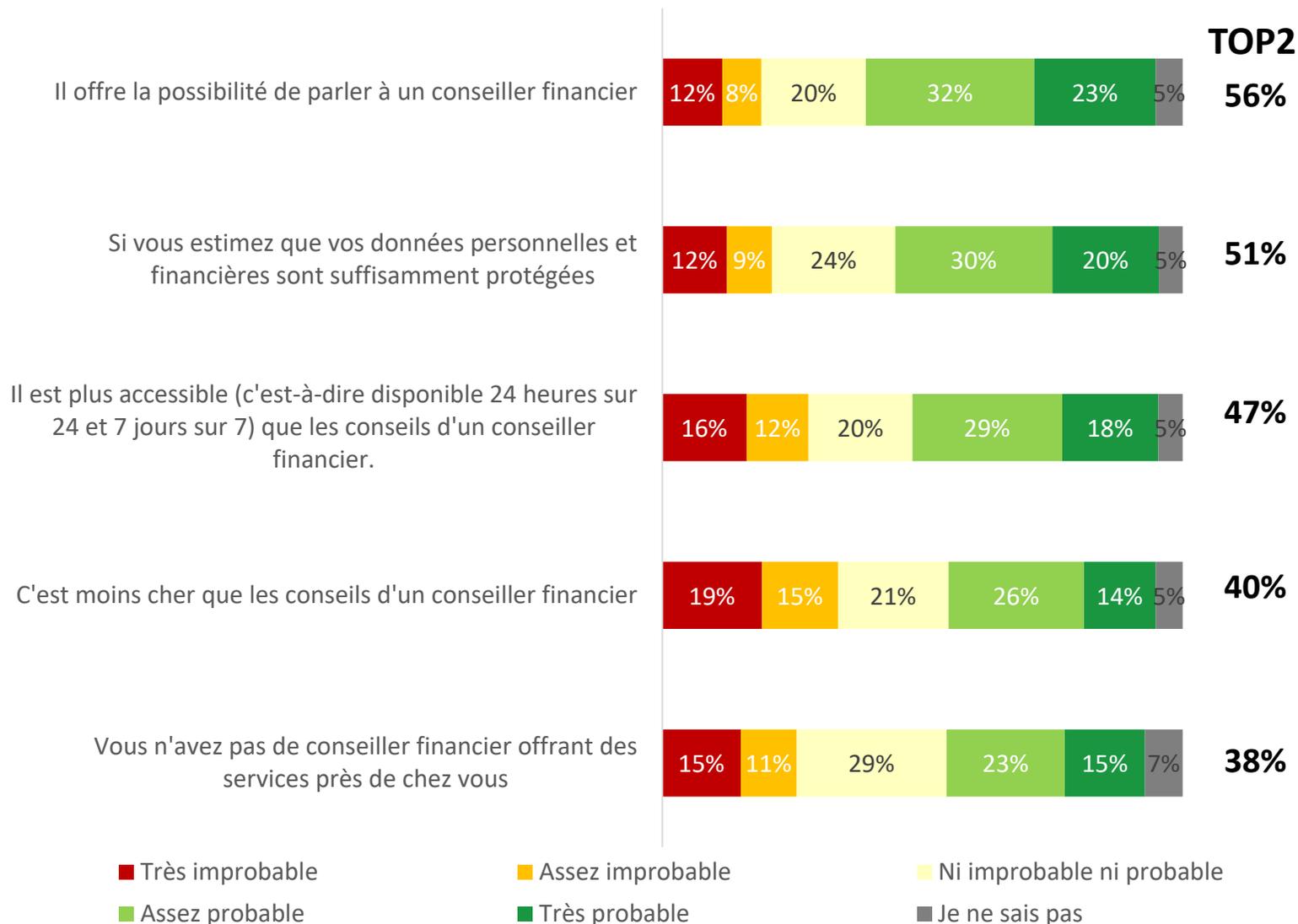
F5. Si les raisons pour lesquelles vous ne faites pas appel à un conseiller financier étaient abordées de la manière suivante, quelle serait la probabilité que vous fassiez appel à ses services ?  
Taille de l'échantillon : De n=19 à n=123. Cadre : Total des répondants qui n'ont pas travaillé avec un professionnel/consultant (par exemple, un conseiller financier ou un planificateur) et qui ont fourni une raison.

# Préférence pour la réception d'options sur des produits financiers



- Dans l'ensemble, deux personnes sur cinq (43 %) préfèrent recevoir des conseils personnalisés sur une gamme de produits financiers et avoir la possibilité de choisir leurs options. Il s'agit également de la préférence la plus forte parmi les segments de vulnérabilité. Les autres groupes qui sont significativement plus susceptibles de préférer cette option sont les suivants:
  - Les personnes âgées de 25 à 34 ans, de 35 à 44 ans et de 45 à 54 ans (53 %, 50 % et 43 % respectivement) par rapport aux personnes âgées de 65 à 74 ans (30 %).
  - Les personnes employées à temps plein et à temps partiel (48 % et 56 % respectivement) par rapport aux travailleurs indépendants et aux retraités (35 % et 34 % respectivement).
- Les personnes âgées de 18 à 24 ans, de 55 à 64 ans, de 65 à 74 ans et de 75 ans et plus (respectivement 29 %, 36 %, 45 % et 35 %) sont nettement plus susceptibles de préférer recevoir des conseils personnalisés assortis d'une recommandation de produit(s) financier(s) spécifique(s) que les personnes âgées de 35 à 44 ans (18 %).

# Probabilité d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne (Globalement)



- Un peu plus de la moitié (TOP2 : 56%) sont susceptibles d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne s'ils offrent la possibilité de parler avec un conseiller financier. Cependant, moins de la moitié des personnes interrogées déclarent qu'elles seraient susceptibles d'utiliser les services en ligne s'ils étaient plus accessibles (TOP2 : 47%), moins chers (TOP2 : 40%), ou s'il n'y a pas de conseiller financier près de chez elles (TOP2: 38%).
- Les personnes âgées de 18 à 24 ans, de 25 à 34 ans, de 35 à 44 ans, de 45 à 54 ans et de 55 à 64 ans sont plus susceptibles d'envisager d'utiliser un service automatisé de conseils financiers en ligne que les personnes âgées de 65 à 74 ans et de 75 ans et plus, sur la base des caractéristiques suivantes:
  - L'option de parler avec un conseiller est disponible (TOP2 : 64%, 65%, 64%, 61%, et 52%, contre TOP2 : 33% et 29%).
  - Protection adéquate des données personnelles et financières (TOP2 : 59%, 61%, 58%, 51% et 46%, contre TOP2 : 32% et 29%).
  - Plus grande accessibilité que les conseils d'un conseiller financier (TOP2 : 58%, 59%, 60%, 53% et 40%, contre TOP2 : 20% et 11%).
  - Frais moins élevés que les conseils d'un conseiller financier (TOP2 : 46%, 51%, 49%, 45% et 36%, contre TOP2 : 16% et 11%).
- Les personnes employées à temps plein ou à temps partiel, les travailleurs indépendants et les étudiants (TOP2 : 47%, 38%, 41% et 61%) sont susceptibles d'envisager un conseil financier automatisé s'il n'y a pas de services offrant des conseils financiers dans la région, par rapport aux personnes retraitées (TOP2 : 24%).
- Les personnes qui se sentent à l'aise avec les ordinateurs (50%) sont plus susceptibles d'utiliser un service de conseil financier automatisé en ligne s'il est plus accessible que les conseils d'un conseiller financier, par rapport aux personnes qui ne se sentent pas à l'aise avec les ordinateurs (34%).

F7. Quelle est la probabilité que vous utilisiez des conseils financiers automatisés en ligne si...Taille de l'échantillon : Total n=1 007. Cadre : Échantillon total

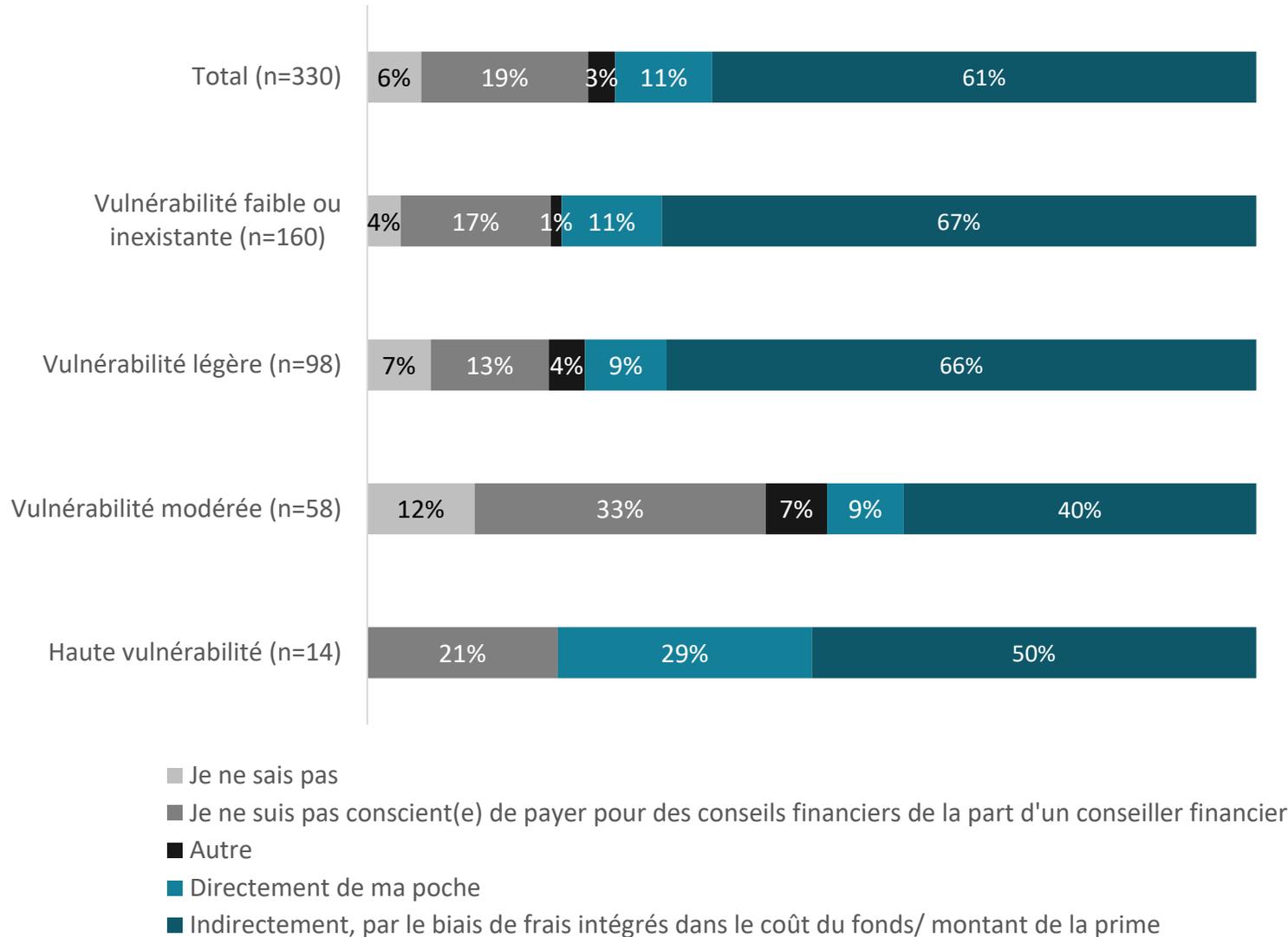
# Probabilité d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne (Classification des vulnérabilités – TOP2)

TOP2%	Total	Vulnérabilité faible ou inexistante (A)	Vulnérabilité légère (B)	Vulnérabilité modérée (C)	Vulnérabilité haute (D)
Il offre la possibilité de s'entretenir avec un conseiller financier.	56%	49%	61% (A)	60% (A)	54%
Si vous estimez que vos données personnelles et financières sont protégées de manière adéquate	51%	45%	54% (A)	52%	58% (A)
Il est plus accessible (c'est-à-dire disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7) que les conseils d'un conseiller financier	47%	39%	54% (A)	50% (A)	52%
C'est moins cher que les conseils d'un conseiller financier	40%	33%	45% (A)	42% (A)	43%
Vous n'avez pas de conseiller financier offrant des services près de chez vous	38%	33%	38%	41% (A)	49% (A)

- La possibilité de parler avec un conseiller financier est le premier facteur pour lequel les répondants disent qu'ils sont susceptibles d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne dans tous les segments de vulnérabilité (TOP2 : 49%, 61%, 60% et 54% pour une vulnérabilité faible/nulle, légère, modérée et élevée respectivement).
- En général, les personnes peu ou pas vulnérables sont moins susceptibles de déclarer qu'elles utiliseront un service de conseil financier automatisé en ligne.
- Les personnes très vulnérables sont plus susceptibles d'utiliser des conseils financiers automatisés en ligne que les personnes les moins vulnérables si leurs données sont protégées (TOP2 : 58% contre 45%) et s'il n'y a pas de conseillers financiers dans leur région (TOP2 : 49% contre 33%).

F7. Quelle est la probabilité que vous utilisiez des conseils financiers automatisés en ligne si... Taille de l'échantillon : De n=76 à n=354. Cadre : Échantillon total

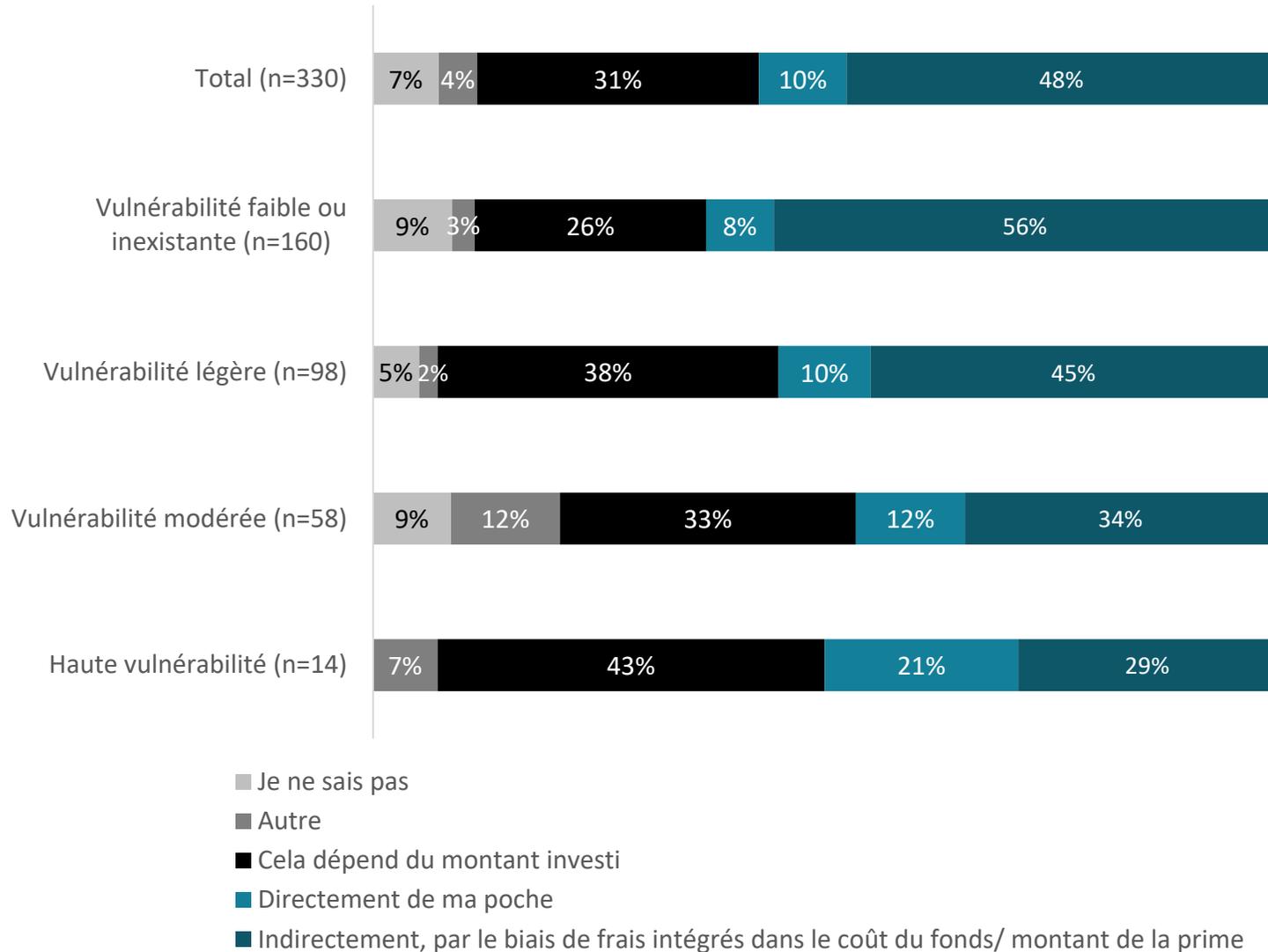
# Moyens de paiement actuels à l'égard des conseillers financiers



- Trois personnes sur cinq (61 %) paient leurs conseillers financiers indirectement par le biais d'honoraires intégrés dans les frais de gestion des fonds. Les groupes suivants sont significativement plus susceptibles d'effectuer un paiement indirect:
  - Les personnes peu vulnérables (67% et 66% pour les personnes peu ou pas vulnérables et les personnes légèrement vulnérables) par rapport aux personnes modérément vulnérables (40%).
  - Ce qui ne font pas partie des minorités visibles (66%) par rapport aux minorités visibles (47%).
- Une personne sur cinq (19%) ne sait pas qu'elle paie pour des conseils financiers. Dans ce groupe, les personnes modérément vulnérables (33%) ont tendance à ne pas savoir qu'elles paient pour des conseils financiers, par rapport aux personnes les moins vulnérables et les moins vulnérables (17% et 13% respectivement).

F8a. Payez-vous actuellement vos conseils financiers auprès d'un conseiller financier, directement ou indirectement ? Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Total des répondants qui travaillent avec un professionnel/consultant

# Moyens de paiement privilégiés pour les conseillers financiers

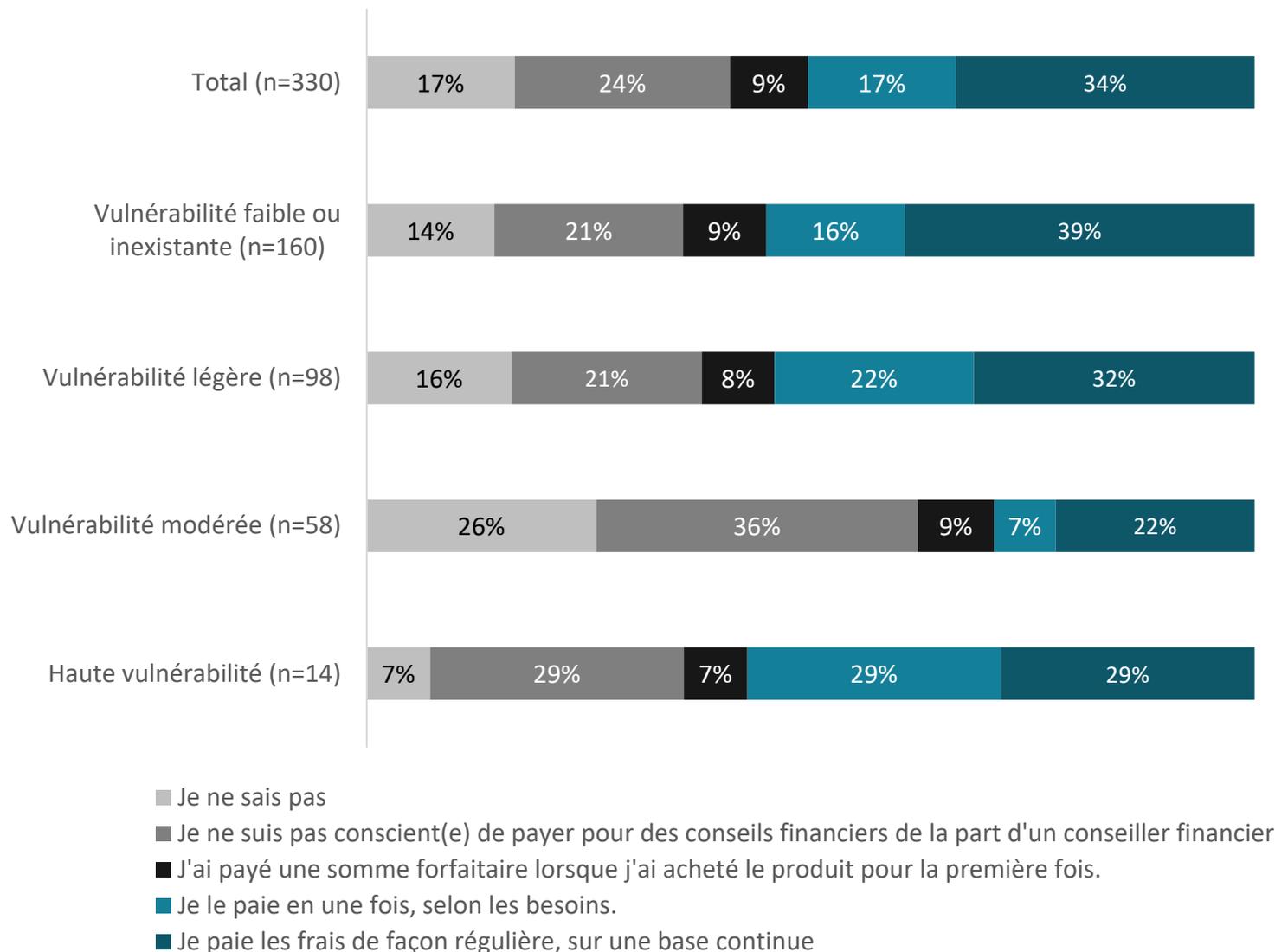


- Près de la moitié (48 %) préfèrent payer les conseils financiers indirectement, par le biais de frais intégrés dans le coût du fonds ou dans les frais de prime. Les personnes suivantes sont nettement plus susceptibles de préférer cette option:
  - Les personnes les moins vulnérables (56%) par rapport à celles dont la vulnérabilité est modérée (34%).
  - Les personnes âgées de 45 à 74 ans (51%-61%) par rapport à celles âgées de 35 à 44 ans (21%).
- Les groupes suivants sont plus enclins à dire que cela dépend du montant qu'ils investissent :
  - Ceux qui sont légèrement vulnérables (38%) par rapport à ceux qui sont peu ou pas vulnérables (26%).

F8b. Et quel est le mode de paiement que vous préférez pour obtenir des conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus.

Cadre : Total des répondants qui travaillent avec un professionnel/consultant

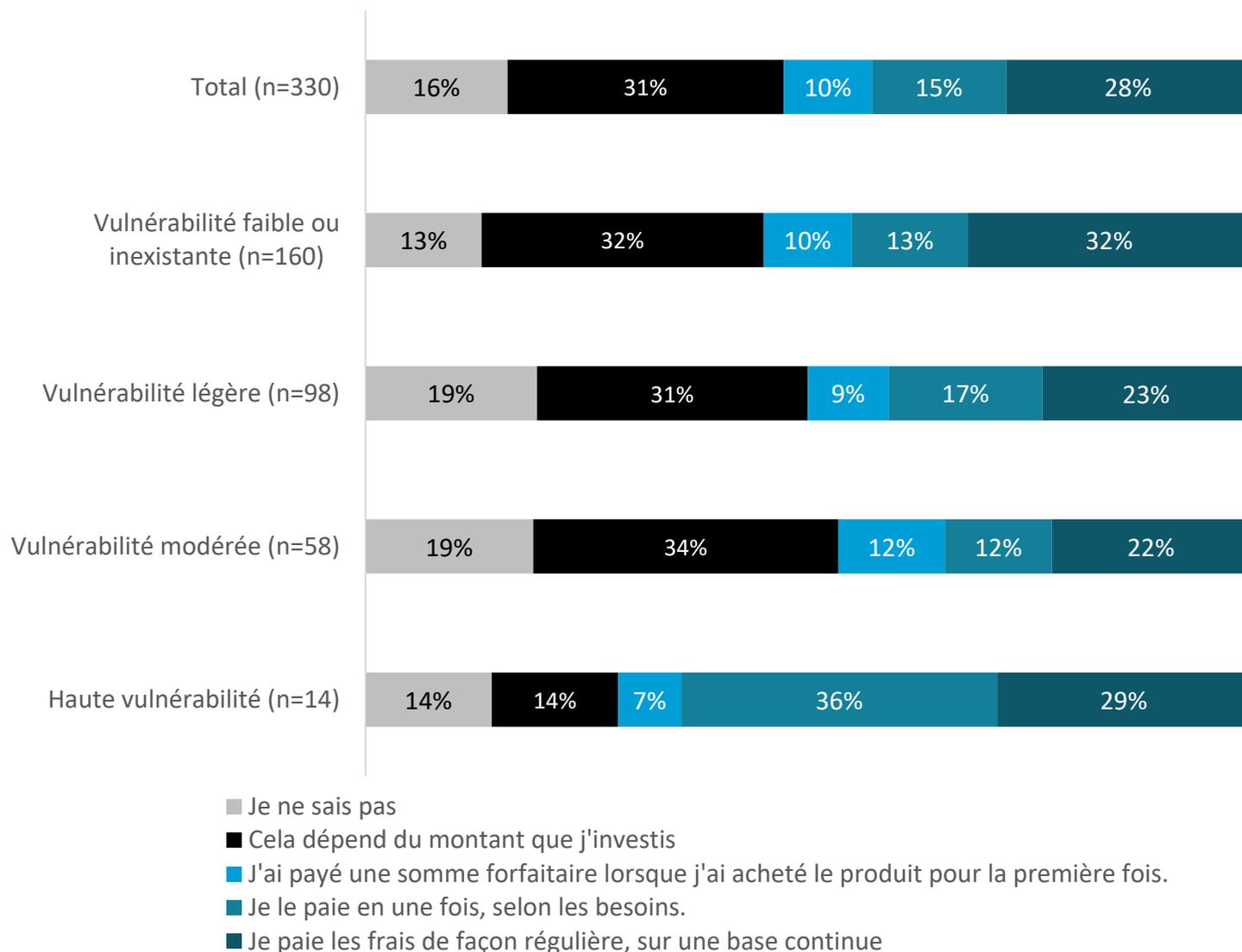
# Calendrier actuel des paiements aux conseillers financiers



- Dans l'ensemble, un tiers des personnes interrogées (34 %) paient une redevance régulière sur une base continue. Les personnes peu ou pas vulnérables (39 %) sont plus susceptibles d'utiliser ce mode de paiement que les personnes moyennement vulnérables (22 %).
- Près d'un quart des personnes interrogées (24 %) ne savent pas qu'elles paient pour obtenir des conseils financiers. Les personnes modérément vulnérables (36 %) sont plus susceptibles de répondre par l'affirmative que les personnes peu ou pas vulnérables (21 %).

F9a. Quand payez-vous pour des conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Taille de l'échantillon : Montréal dans le graphique ci-dessus. Cadre : Total des répondants qui travaillent avec un professionnel/consultant

# Calendrier de paiement privilégié à l'égard des conseillers financiers

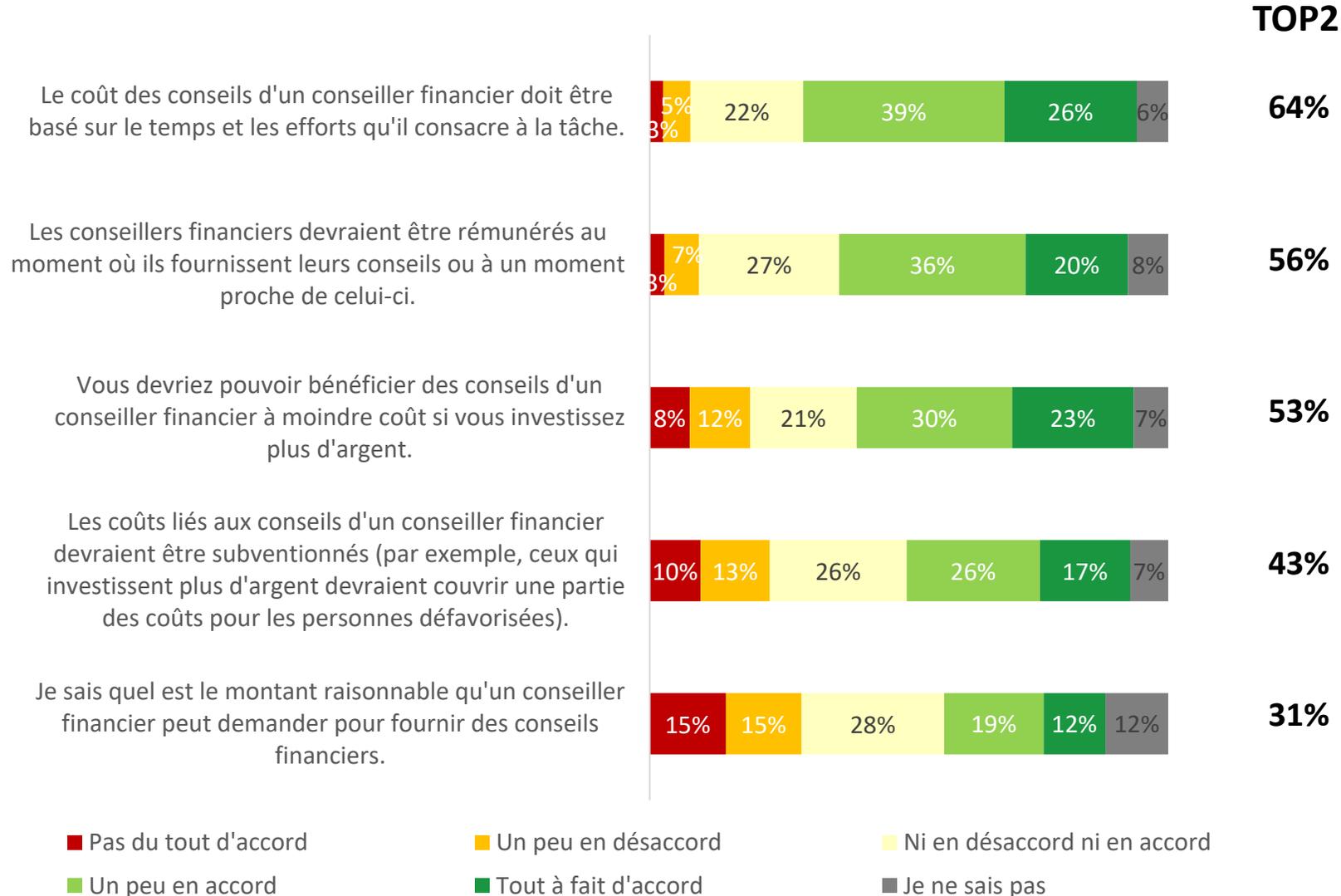


- Pour près d'un tiers (31 %) des personnes interrogées, le mode de paiement préféré pour les conseils d'un conseiller financier dépend du montant investi, en particulier pour les personnes les moins vulnérables (32 %), légèrement vulnérables (31 %) et modérément vulnérables (34 %).
- Seule une personne sur dix (10 %) préfère un paiement unique lors de l'achat du premier produit.

F9b. Et quel est le mode de paiement que vous préférez pour obtenir des conseils financiers de la part d'un conseiller financier ? Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus.

Cadre : Total des répondants qui travaillent avec un professionnel/consultant

# Coûts des conseils financiers(Globalement)



## TOP2

64%

56%

53%

43%

31%

- Près des deux tiers (TOP2 : 64%) sont d'accord pour dire que les coûts des conseils financiers devraient être basés sur la quantité et les efforts déployés par les conseillers financiers. Les groupes suivants sont significativement plus susceptibles d'être d'accord avec cette idée:
  - Les personnes âgées de 45 à 54 ans (TOP2 : 71%) par rapport à celles âgées de 18 à 24 ans (TOP2 : 58%).
  - Les personnes dont le revenu du ménage est compris entre 40 000 et moins de 60 000 dollars, 80 000 et moins de 100 000 dollars, et plus de 150 000 dollars (TOP2 : 71%, 70% et 73% respectivement) par rapport à celles dont le revenu du ménage est inférieur à 20 000 dollars (TOP2 : 54%).
- Les minorités visibles (TOP2 : 60%) sont plus susceptibles d'être d'accord sur les points suivants que ceux qui ne font pas partie des minorités visibles:
  - Payer moins cher pour des conseils financiers lorsque l'on investit plus d'argent (TOP2 : 60%, contre TOP2 : 50%)
  - Faire subventionner le coût des conseils financiers (TOP2 : 54%, contre 38%).
- Les individus qui travaillent avec des conseillers financiers (TOP2 : 61%) sont plus susceptibles d'être d'accord avec le fait qu'ils devraient pouvoir obtenir des conseils à moindre coût s'ils investissent plus d'argent, par rapport à ceux qui ne travaillent pas avec des conseillers financiers (TOP2 : 50%).

F10. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les énoncés suivants ? Taille de l'échantillon : n=1 007. Cadre : Échantillon total

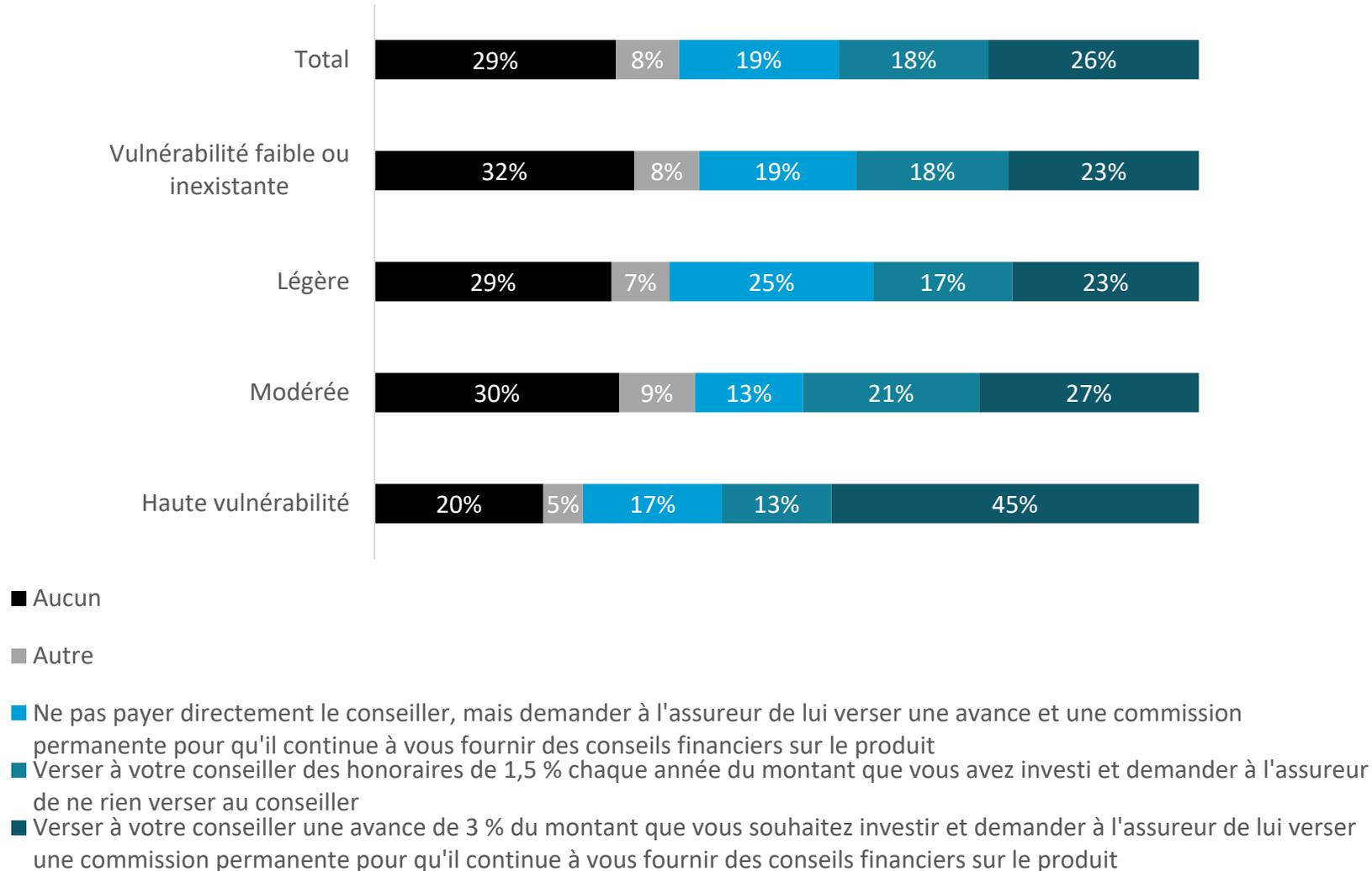
# Coûts des conseils financiers (Classification des vulnérabilités– TOP2)

TOP2%	Total	Vulnérabilité faible ou inexistante (A)	Vulnérabilité légère (B)	Vulnérabilité modérée (C)	Vulnérabilité haute (D)
Les coûts liés aux conseils d'un conseiller financier devraient être basés sur le temps et les efforts qu'il consacre à cette tâche.	64%	67%	65%	60%	60%
Les conseillers financiers devraient être rémunérés au moment où ils fournissent leurs conseils ou à un moment proche de celui-ci	56%	51%	59% (A)	56%	60%
Vous devriez pouvoir bénéficier des conseils d'un conseiller financier à moindre coût si vous investissez plus d'argent.	53%	60% (CD)	54% (C)	43%	48%
Les coûts liés aux conseils d'un conseiller financier devraient être subventionnés (par exemple, ceux qui investissent plus d'argent devraient couvrir une partie des coûts pour les personnes défavorisées)	43%	39%	44%	41%	60% (ABC)
Je sais quel est le montant raisonnable qu'un conseiller financier peut demander pour fournir des conseils financiers.	31%	32%	29%	31%	36%

- La majorité des personnes interrogées dans tous les segments de vulnérabilité sont d'accord pour dire que les coûts des services de conseil devraient être basés sur le temps et les efforts consacrés par les conseillers (TOP2 : 67%, 65%, 60% et 60% pour une vulnérabilité faible/nulle, légère, modérée et élevée respectivement).
- Les personnes les moins vulnérables (TOP2 : 60% et 54% pour une vulnérabilité faible/nulle et légère respectivement) sont plus susceptibles d'être d'accord avec le fait que les coûts des services de conseil devraient être moins élevés si plus d'argent est investi, par rapport aux personnes modérément vulnérables (TOP2 : 43%).
- Les personnes très vulnérables (TOP2 : 60%) sont plus susceptibles d'accepter que les coûts des conseils financiers soient subventionnés que les autres groupes de vulnérabilité (TOP2 : 39%, 44% et 41% pour les personnes faiblement, légèrement et modérément vulnérables respectivement).

F10. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ? Taille de l'échantillon : De n=74 à n=350. Cadre : Échantillon total

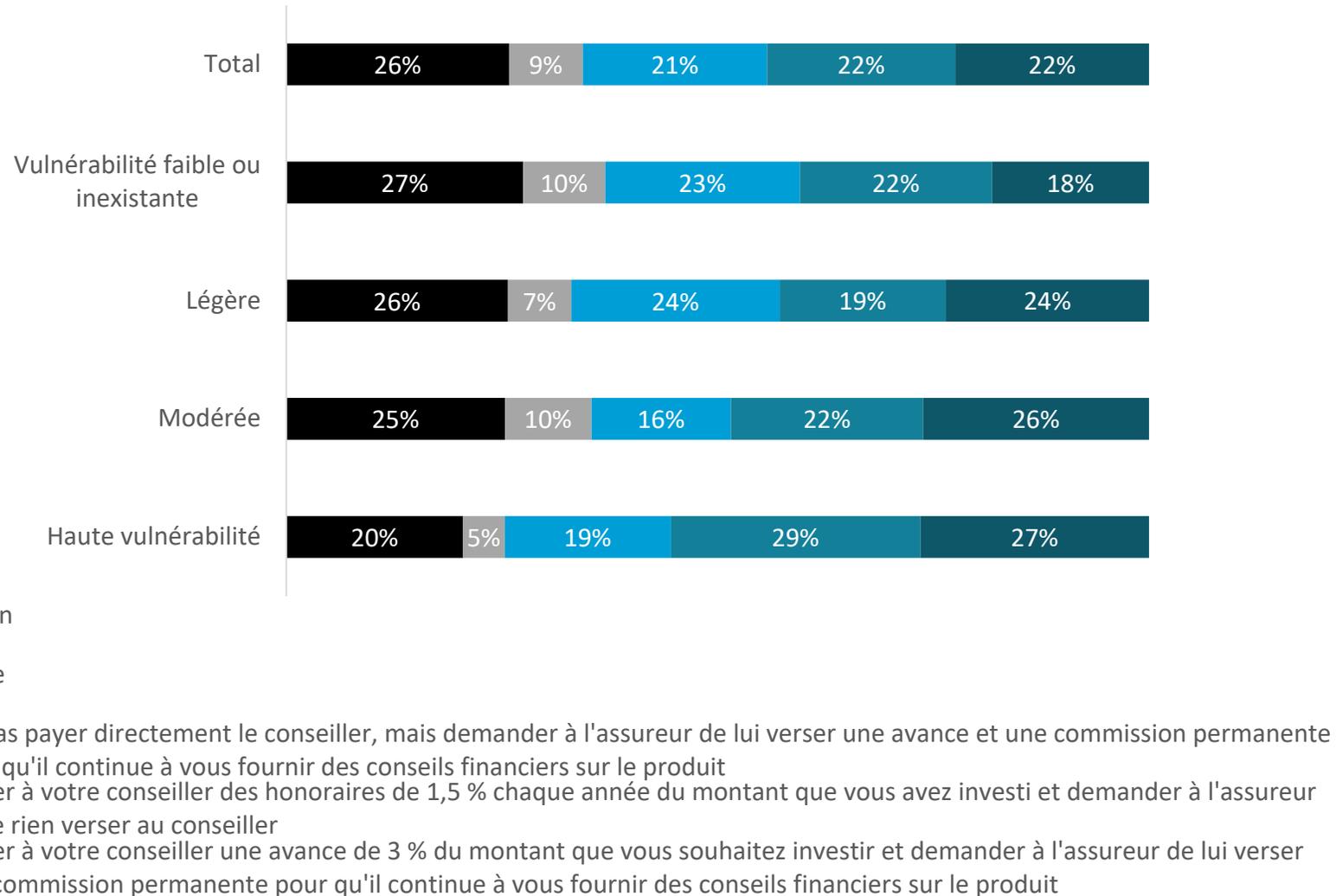
# Montant que l'on est prêt à payer à un conseiller financier pour un investissement de 10 000 \$



- Dans l'ensemble, près de trois personnes sur dix (29 %) n'ont choisi aucun des scénarios de paiement qui leur ont été proposés s'ils devaient investir 10 000 \$.
- Parmi ceux qui ont manifesté une préférence, un quart (26 %) de l'ensemble des répondants est prêt à payer 3 % du montant à l'avance et à laisser l'assureur payer les commissions du conseiller pour les services de conseil continus. Les groupes suivants sont plus susceptibles de choisir ce scénario:
  - Les personnes très vulnérables (45%) par rapport aux autres groupes vulnérables (23% à 27%).
  - Les personnes ayant un emploi, les chômeurs et les étudiants (25 % à 37 %) par rapport aux retraités (15 %).
- Les groupes les plus susceptibles d'avoir un assureur qui paie un conseiller sont les suivants:
  - Les minorités visibles (23 %) par rapport à ceux qui ne font partie des minorités visibles (17 %).
  - Les personnes employées à temps plein (21 %) par rapport à celles qui sont au chômage (13 %).
  - Les personnes qui préfèrent payer un conseiller indirectement par le biais d'honoraires sont beaucoup plus susceptibles de préférer que l'assureur paie une commission initiale et permanente (31 %) que celles qui préfèrent payer un conseiller directement de leur poche (13 %).

F11. Si vous disposiez de 10 000 \$ à investir dans des fonds distincts (un produit similaire aux fonds communs de placement, mais avec des garanties d'assurance), lequel des scénarios suivants préféreriez-vous ? Taille de l'échantillon : Total n=1 007 , Vulnérabilité faible/non vulnérable n=368, Vulnérabilité légère n=327, Vulnérabilité modérée n=229, Vulnérabilité élevée n=83. Cadre : Échantillon total

# Montant que l'on est prêt à payer à un conseiller financier pour un investissement de 100 000 \$



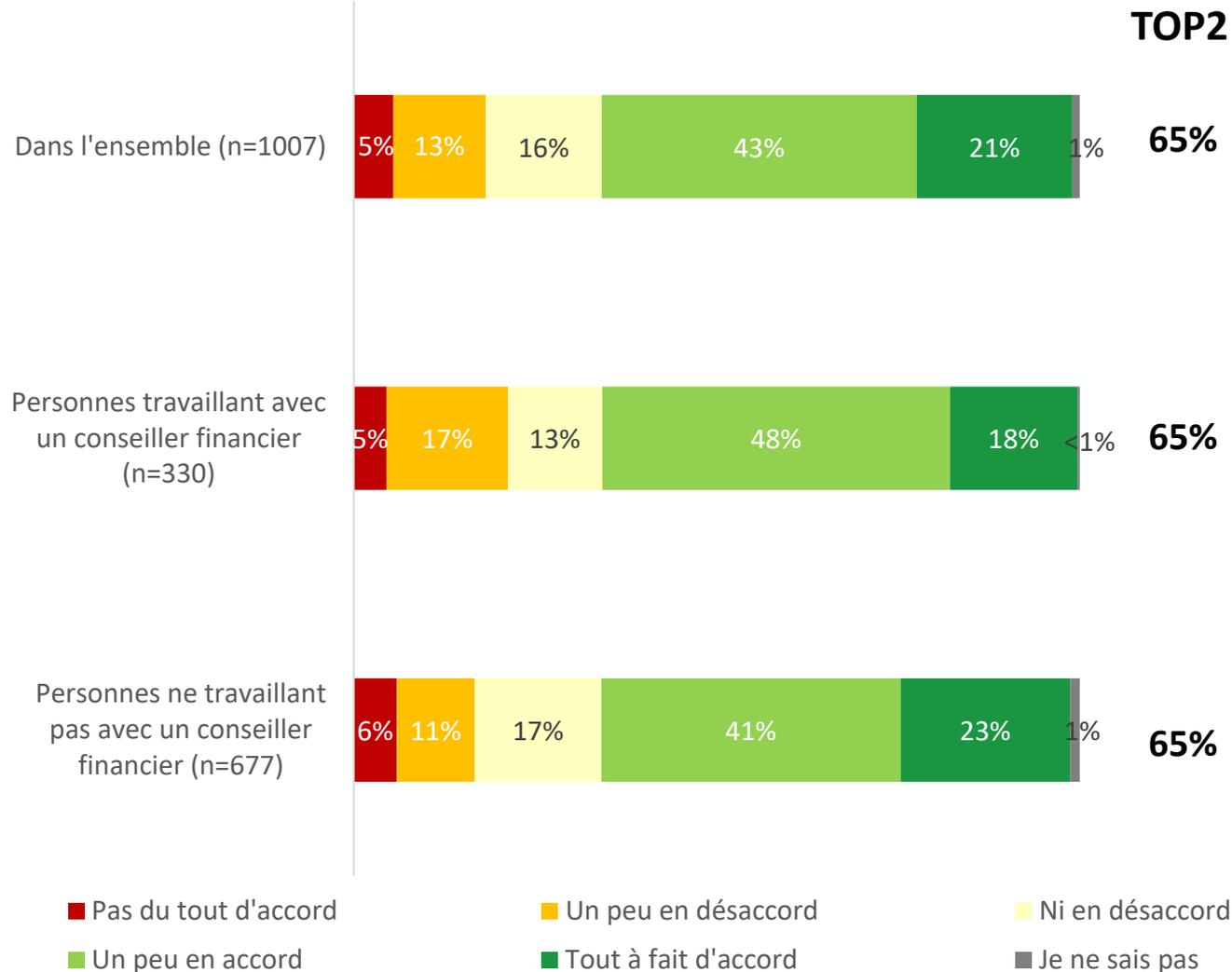
- Dans l'ensemble, un quart des répondants (26 %) n'ont choisi aucun des scénarios de paiement qui leur ont été proposés s'ils devaient investir 100 000 dollars.
- Il y a également une division entre ceux qui sont prêts à payer au conseiller 3 % du montant à l'avance et à faire payer les commissions par les assureurs pour les services continus (22 %), ceux qui paieront des honoraires de 1,5 % chaque année tandis que l'assureur ne paiera rien (22 %) et ceux qui paieront indirectement par l'intermédiaire de l'assureur (21 %). Les groupes suivants sont nettement plus susceptibles d'effectuer un paiement initial de 3 %:
  - Les personnes modérément vulnérables (26 %) par rapport aux personnes les moins vulnérables (18 %).
  - Les personnes qui déclarent que leur méthode préférée de paiement des conseillers dépend du montant qu'elles investissent (32%) par rapport à celles qui préfèrent payer un conseiller indirectement (17%)
  - Les personnes légèrement vulnérables (24 %) sont plus susceptibles de préférer que ce soit l'assureur qui paie que les personnes modérément vulnérables (16 %).
- Les personnes qui préfèrent payer leurs conseillers indirectement par le biais d'honoraires sont nettement plus susceptibles de préférer que l'assureur paie une commission initiale et permanente (38 %) que celles qui préfèrent payer leurs conseillers directement (16 %) et celles qui disent que cela dépend du montant (22 %).

F12. Et si vous disposiez de 100 000 \$ à investir dans des fonds distincts (un produit similaire aux fonds communs de placement mais avec des garanties d'assurance), lequel des scénarios suivants préféreriez-vous ? Taille de l'échantillon : Total n=1 007 , Vulnérabilité faible/non vulnérable n=368, Vulnérabilité légère n=327, Vulnérabilité modérée n=229, Vulnérabilité élevée n=83. Cadre : Échantillon total

# RÉSULTATS DÉTAILLÉS SELON QUE L'ON A TRAVAILLÉ OU NON AVEC UN CONSEILLER FINANCIER

---

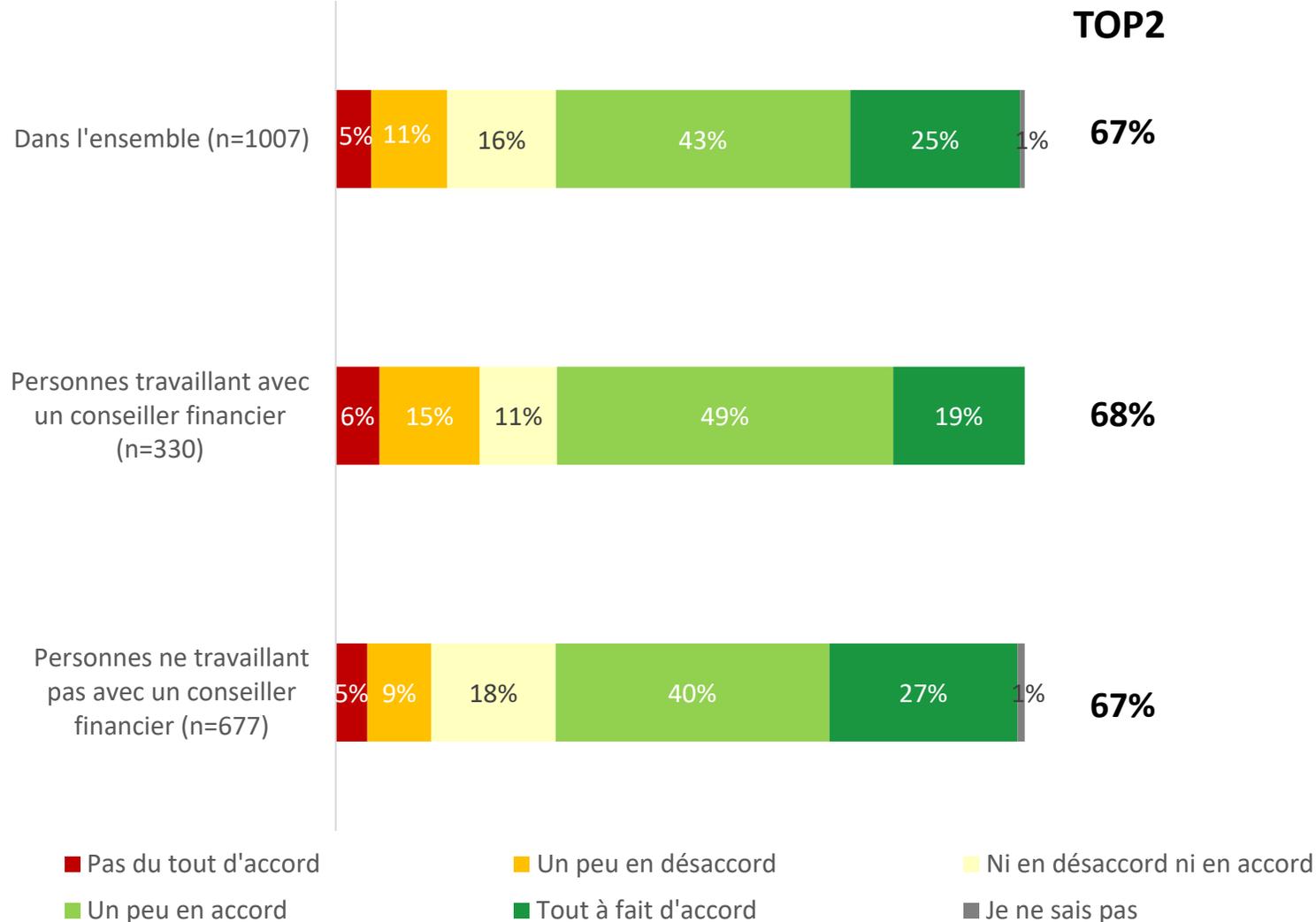
# Connaissance des décisions financières - Travailler avec un conseiller financier



- Environ deux personnes sur trois (TOP2 : 65%) parmi celles qui travaillent avec un conseiller financier et celles qui ne travaillent pas avec un conseiller financier pensent qu'elles ont les connaissances nécessaires pour prendre leurs propres décisions financières.
- Ceux qui travaillent avec un conseiller financier sont significativement plus nombreux à être plutôt en désaccord (17% contre 11%) et plutôt d'accord (48% contre 41%).
- Ceux qui ne travaillent pas avec un conseiller financier sont significativement plus nombreux à être tout à fait d'accord (23%) que ceux qui travaillent avec un conseiller (18%).

F2a. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les énoncés suivants ? Je crois que j'ai les connaissances nécessaires pour prendre mes propres décisions financières. Taille de l'échantillon : Montréal dans le tableau ci-dessus. Cadre : Échantillon total

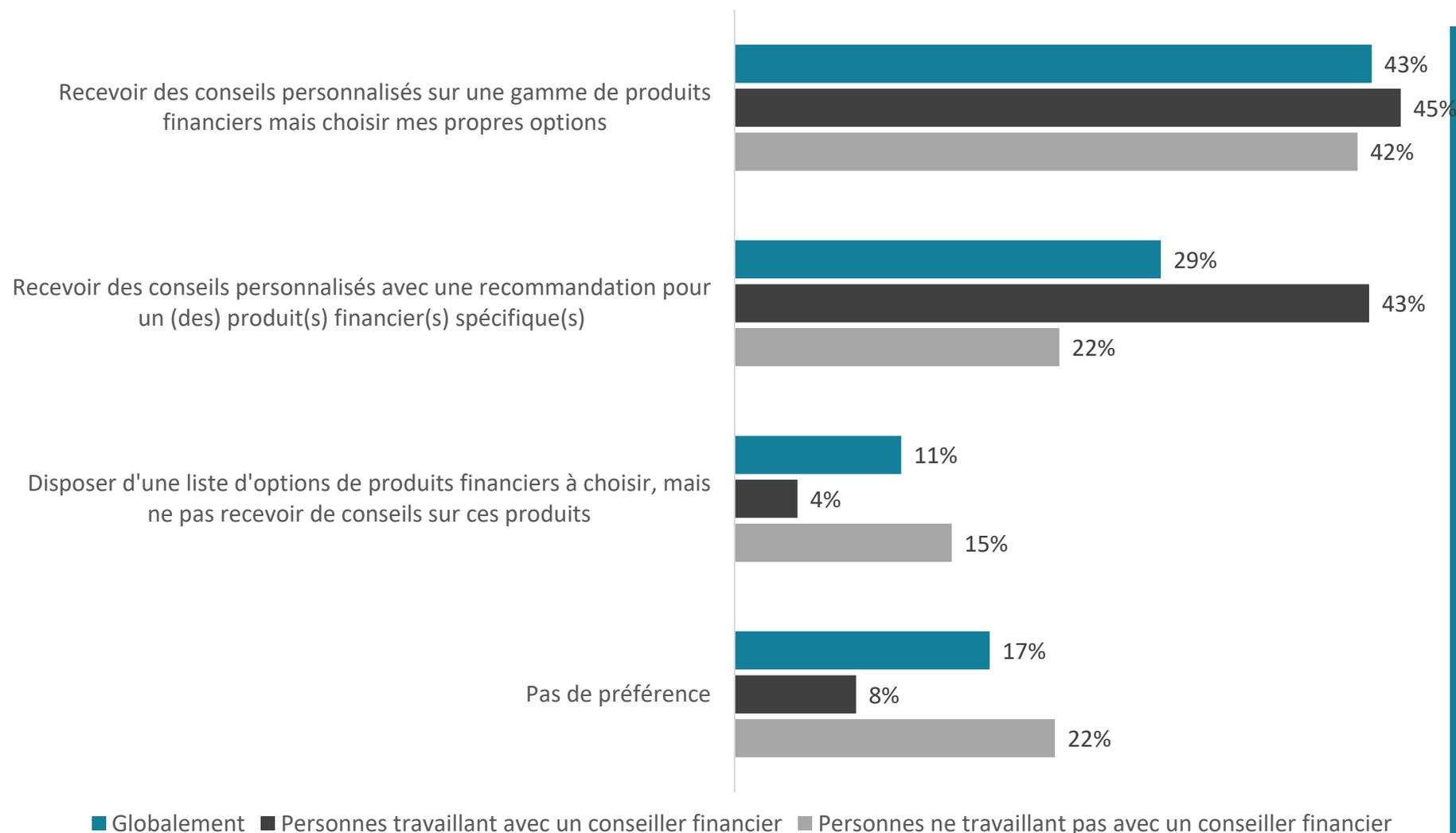
# Confiance dans les décisions financières - Travailler avec un conseiller financier



- Environ deux personnes sur trois (67%-68%) parmi celles qui travaillent avec un conseiller financier et celles qui ne travaillent pas avec un conseiller financier sont convaincues qu'elles sont capables de prendre leurs propres décisions financières.
- Ceux qui travaillent avec un conseiller financier sont significativement plus susceptibles d'être en désaccord (BAS2 : 21%) que ceux qui ne travaillent pas avec un conseiller financier (BAS2 : 14%).

F2b. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec les énoncés suivants ? J'ai confiance en ma capacité à prendre mes propres décisions financières. Taille de l'échantillon : Voir le tableau ci-dessus. Cadre : Échantillon total.

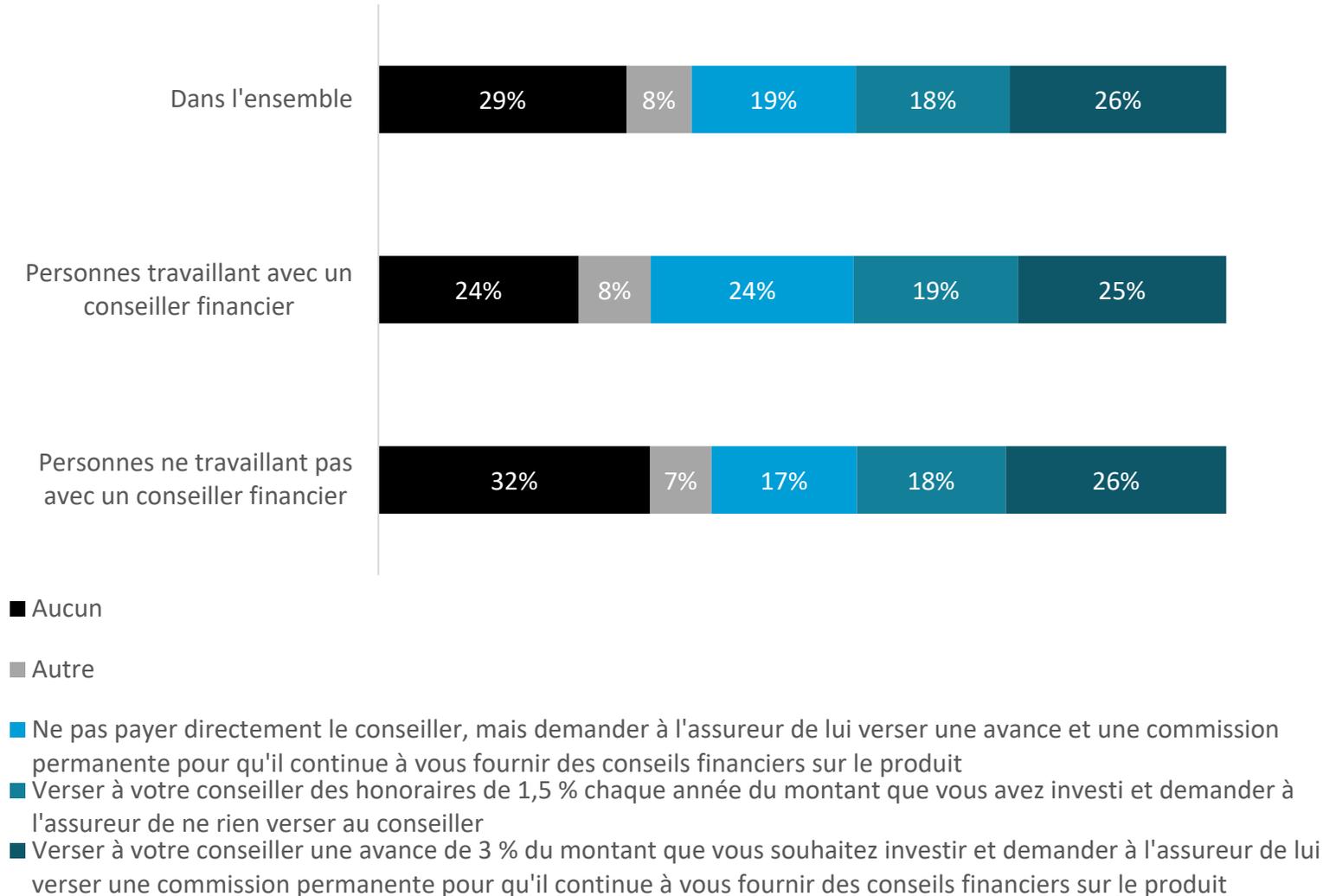
# Préférence pour recevoir des options sur des produits financiers - Travailler avec un conseiller financier



- Une proportion similaire de ceux qui travaillent avec un conseiller financier (45 %) et de ceux qui ne travaillent pas avec un conseiller financier (42 %) préfèrent recevoir des conseils sur une gamme de produits financiers mais choisir leurs propres options.
- Les personnes qui travaillent avec un conseiller financier (43 %) sont nettement plus susceptibles d'opter pour des conseils personnalisés assortis d'une recommandation de produit spécifique que celles qui ne travaillent pas avec un conseiller (22 %).
- Par ailleurs, les personnes qui ne travaillent pas avec un conseiller financier (15 %) sont nettement plus susceptibles de préférer disposer d'une liste d'options de produits financiers sans recevoir de conseils sur les produits financiers que celles qui travaillent avec un conseiller (4 %).
- Elles sont également beaucoup plus susceptibles de ne pas avoir de préférence sur les options (22%) que celles qui travaillent avec un conseiller (8%).

F6a. Laquelle des options suivantes préférez-vous ? Taille de l'échantillon : Total n=1007 , Personnes travaillant avec un conseiller financier n=330, Personnes ne travaillant pas avec un conseiller financier n=677. Cadre : Échantillon total

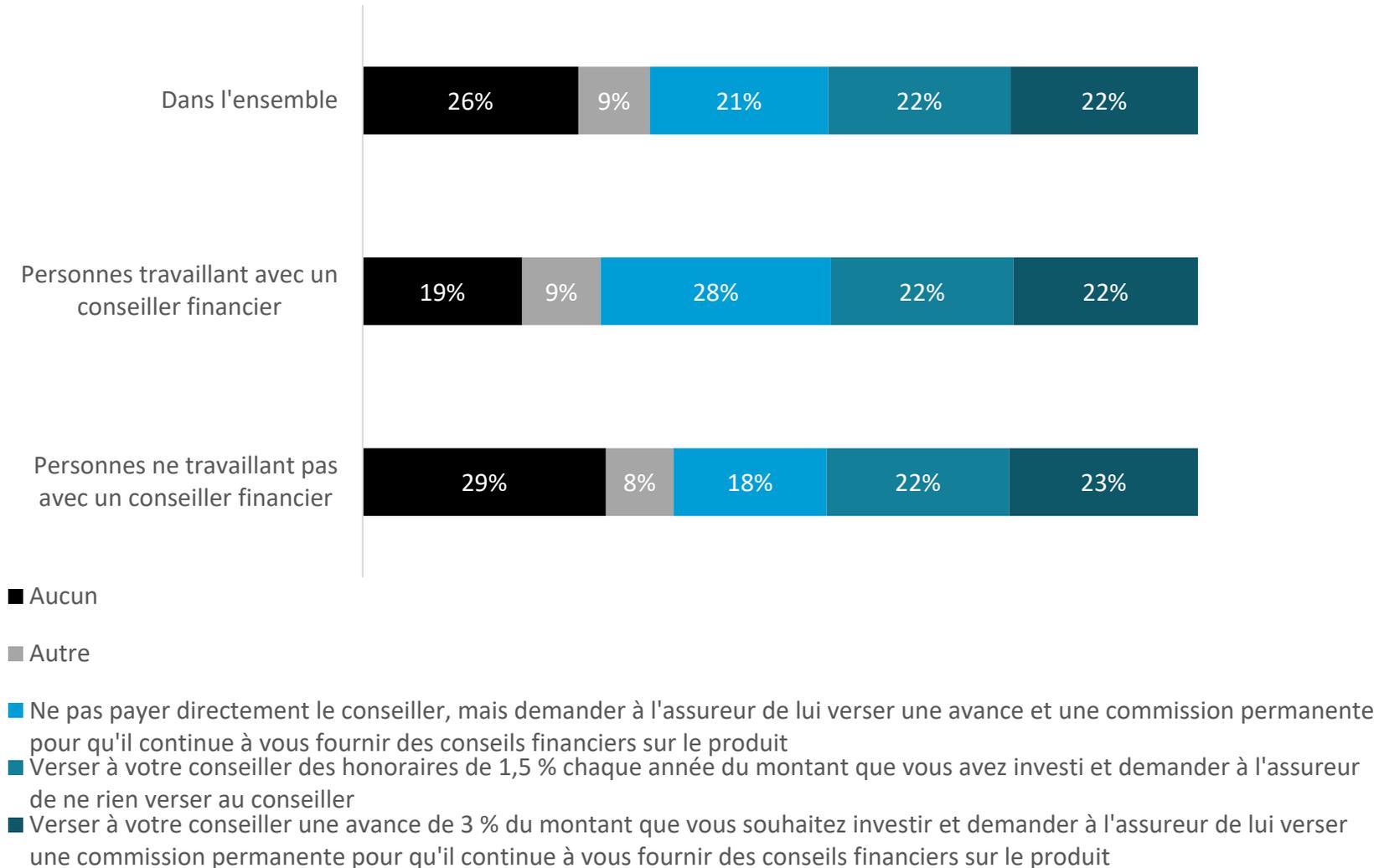
# Montant que l'on est prêt à payer à un conseiller financier pour un investissement de 10 000 \$



- Les personnes qui travaillent avec un conseiller financier (24 %) sont beaucoup plus susceptibles d'effectuer un paiement indirect en demandant à l'assureur de verser une commission initiale et continue au conseiller que celles qui ne travaillent pas avec un conseiller (17 %).
- Une proportion similaire de personnes travaillant avec un conseiller et de personnes ne travaillant pas avec un conseiller préfèrent payer à leur conseiller une commission de 1,5 % sur le montant investi, alors que l'assureur ne paie rien (19 % contre 18 %).
- Les personnes qui travaillent avec un conseiller financier (25 %) et celles qui ne travaillent pas avec un conseiller financier (26 %) préfèrent également verser au conseiller une commission de 3 % sur le montant investi et à l'assureur une commission permanente.

F11. Si vous disposiez de 10 000 \$ à investir dans des fonds distincts (un produit similaire aux fonds communs de placement, mais avec des garanties d'assurance), lequel des scénarios suivants préféreriez-vous ? Taille de l'échantillon : Total n=1 007 , Personnes travaillant avec un conseiller financier n=330, Personnes ne travaillant pas avec un conseiller financier n=677.  
 Cadre : Échantillon total

# Montant que l'on est prêt à payer à un conseiller financier pour un investissement de 100 000 \$



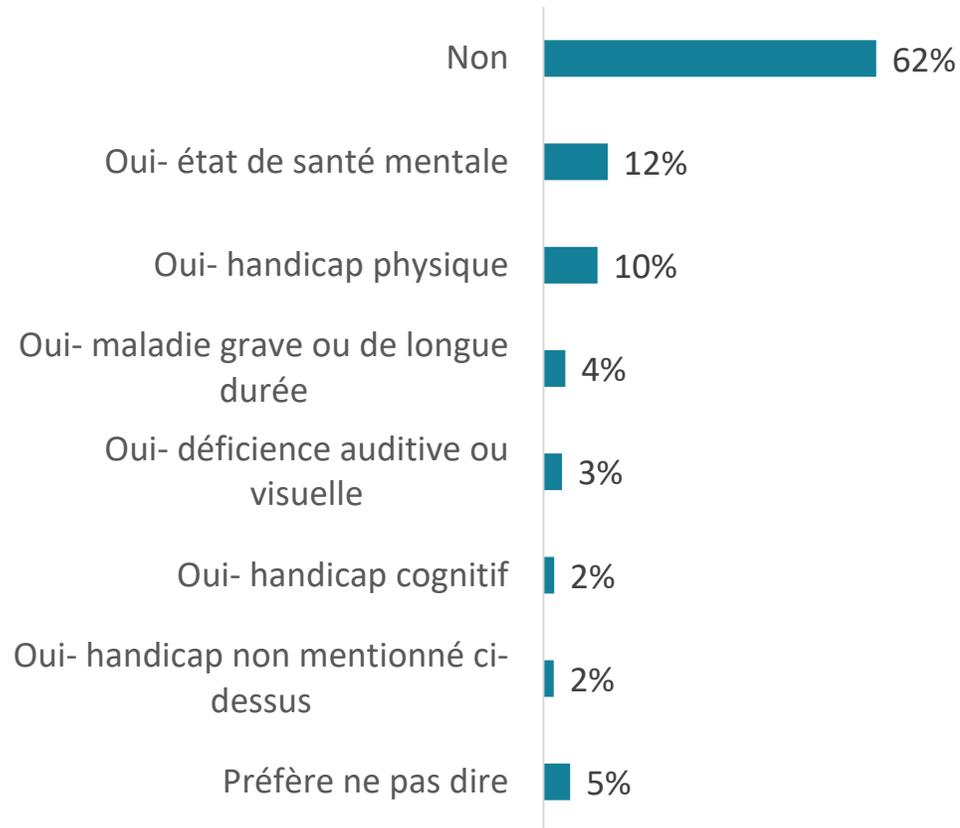
- Les personnes qui travaillent avec un conseiller financier (28 %) sont nettement plus susceptibles de préférer effectuer un paiement indirect en demandant à l'assureur de verser un paiement initial au conseiller que celles qui ne travaillent pas avec un conseiller (18%).
- Une proportion similaire de ceux qui travaillent avec un conseiller et de ceux qui ne travaillent pas avec un conseiller disent qu'ils préfèrent payer le conseiller 3 % à l'avance et que l'assureur lui verse une commission permanente (22 % contre 23 %).
- Une proportion similaire de ceux qui travaillent avec un conseiller et de ceux qui ne travaillent pas avec un conseiller préfèrent payer des frais de 1,5 % chaque année alors que l'assureur ne paie rien (22 % contre 22 %).

# Vulnérabilité

---

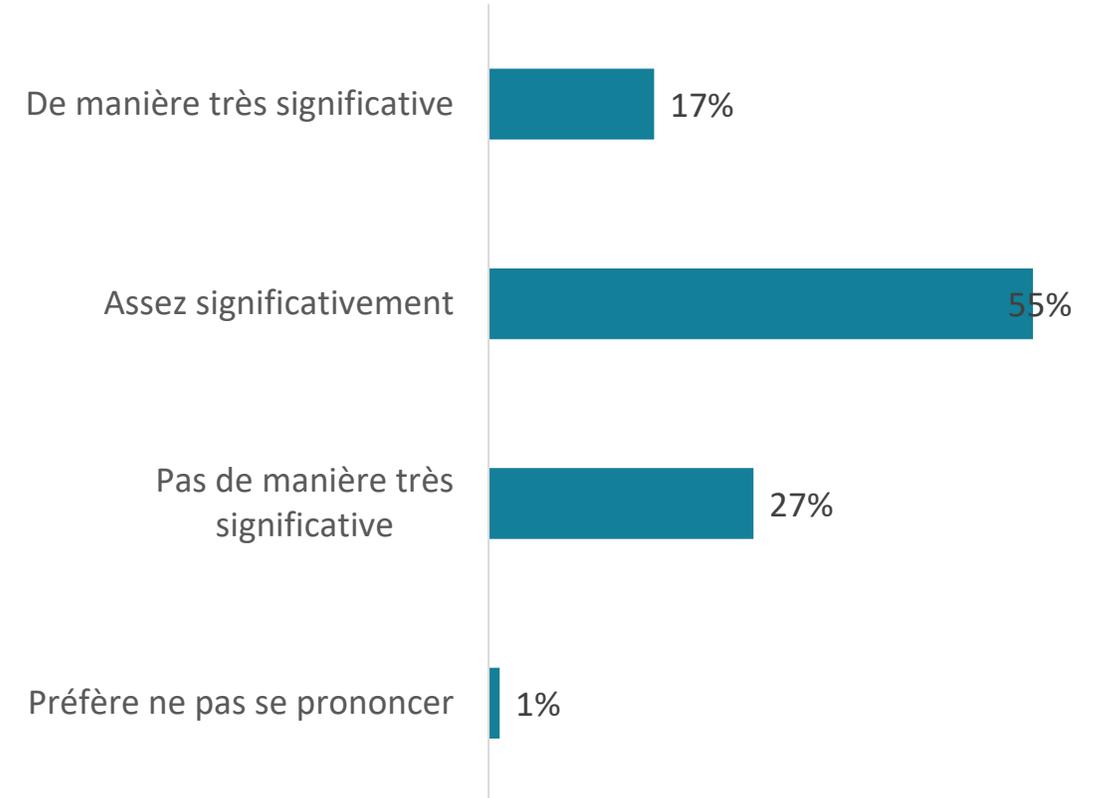
# Conditions de santé physique et mentale affectant les activités quotidiennes

## Conditions de santé existantes



V1. Avez-vous un (des) problème(s) de santé physique ou mentale ou une (des) maladie(s) qui réduit(nt) votre capacité à mener vos activités quotidiennes ? (Réponse multiple) Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

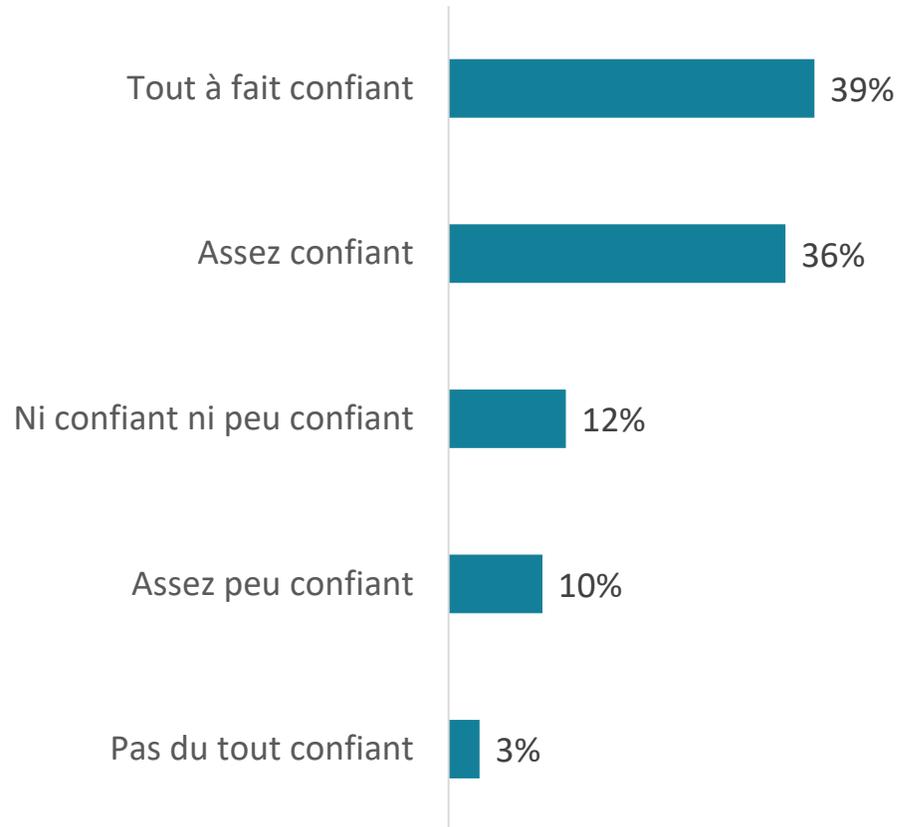
## Degré d'incidence de l'état de santé sur les activités quotidiennes



V2. Et dans quelle mesure ce(s) trouble(s) physique(s) ou mental(aux) ou cette(ces) maladie(s) réduit(sent) votre capacité à mener à bien vos activités quotidiennes ? Taille de l'échantillon : n= 268. Structure : Répondants ayant indiqué un (des) problème(s) de santé physique ou mentale

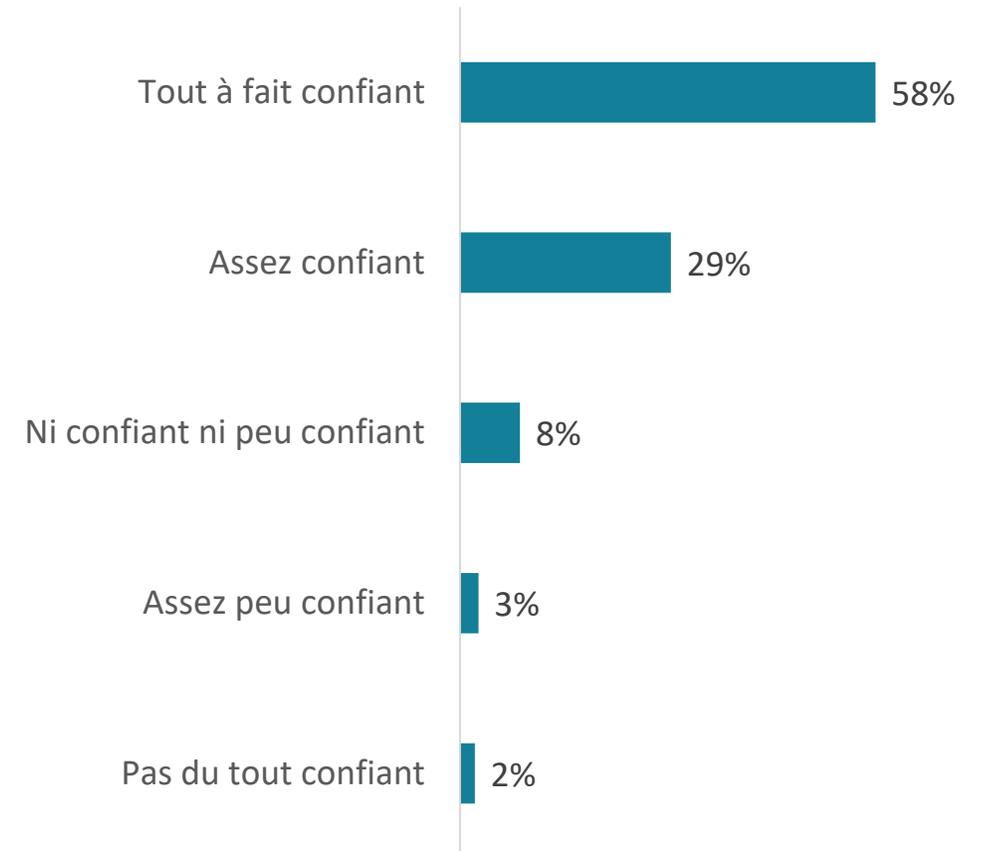
# Confiance dans le travail avec les chiffres et dans l'utilisation des ordinateurs et de l'internet

Confiance avec les chiffres (TOP2: 74%)



V3. Dans quelle mesure vous sentez-vous à l'aise lorsque vous travaillez avec des chiffres dans la vie de tous les jours ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

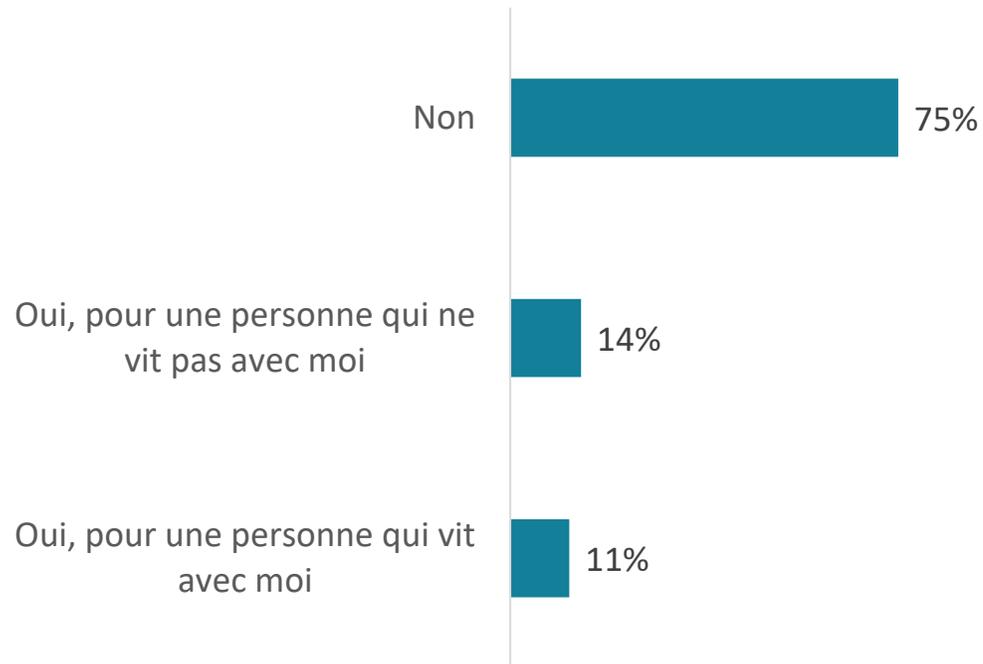
Confiance dans l'utilisation des ordinateurs et de l'internet (TOP2: 87%)



V4. Quel est votre degré de confiance dans l'utilisation des ordinateurs et la navigation sur Internet ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

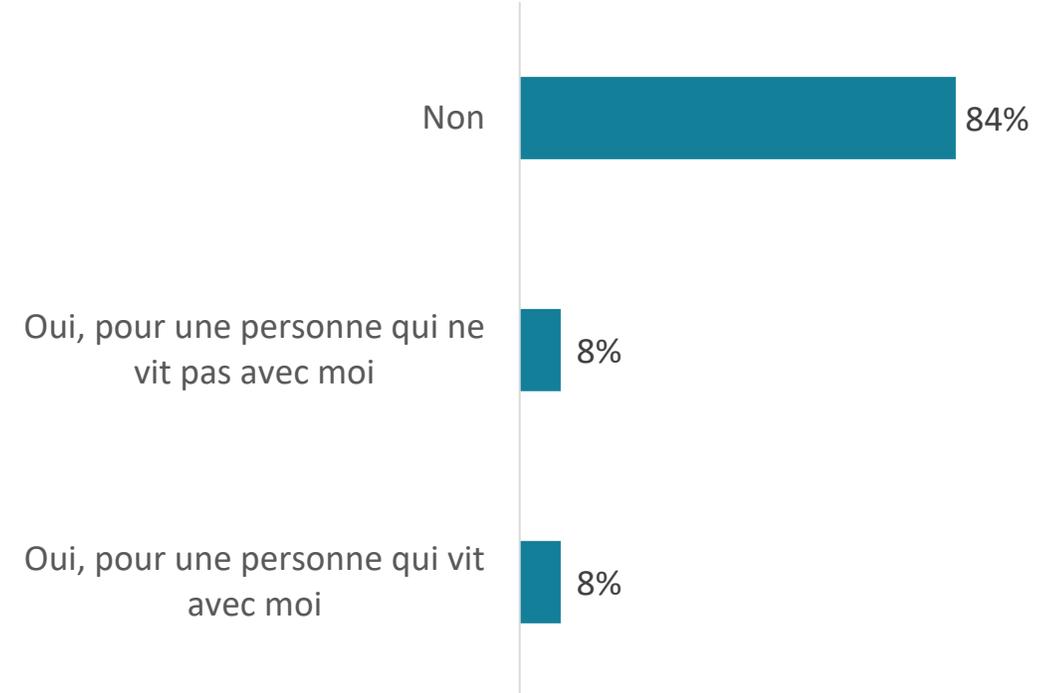
# Soutien aux personnes souffrant de problèmes de santé

## Soutien non financier aux personnes souffrant de problèmes de santé



V5. Actuellement, apportez-vous une aide ou un soutien (à l'exclusion d'un soutien financier) à une personne souffrant d'un problème de santé physique ou mentale ou d'un handicap à long terme, ou ayant des problèmes liés à la vieillesse ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

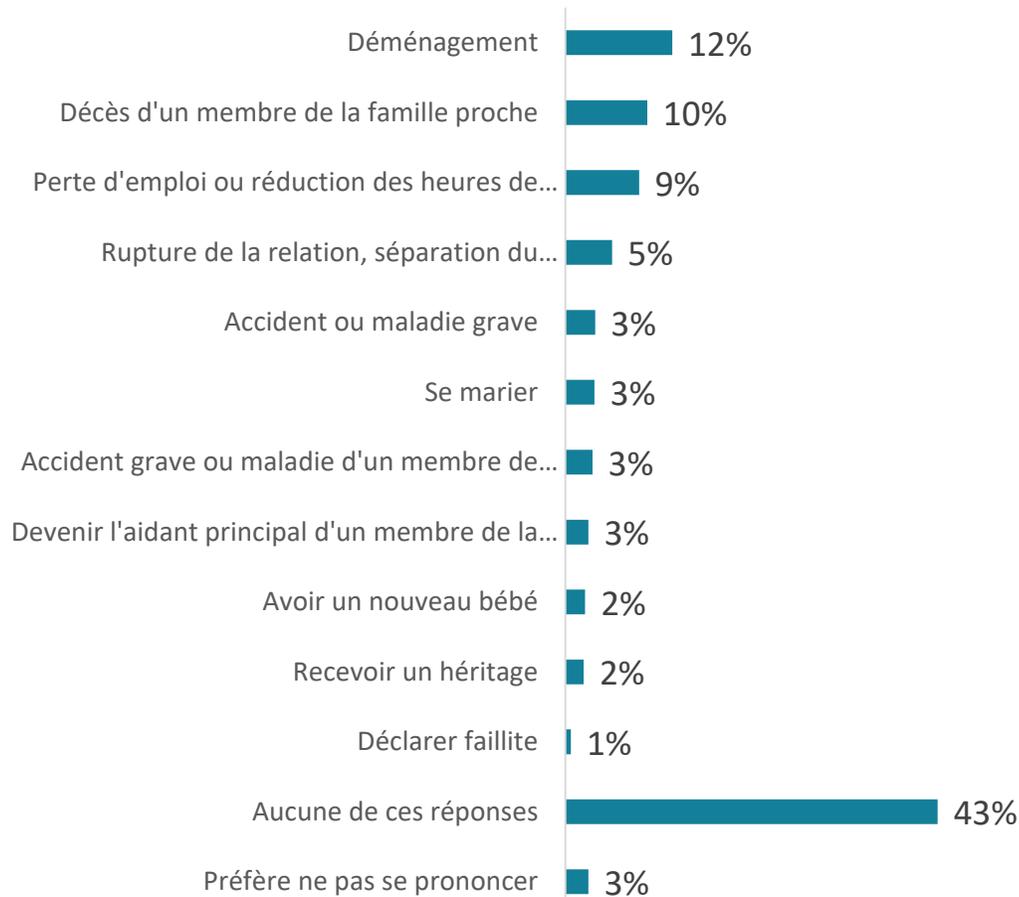
## Soutien financier aux personnes souffrant de problèmes de santé



V6. Actuellement, apportez-vous un soutien financier à une personne souffrant d'un problème de santé physique ou mentale à long terme, d'un handicap ou de problèmes liés à la vieillesse ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

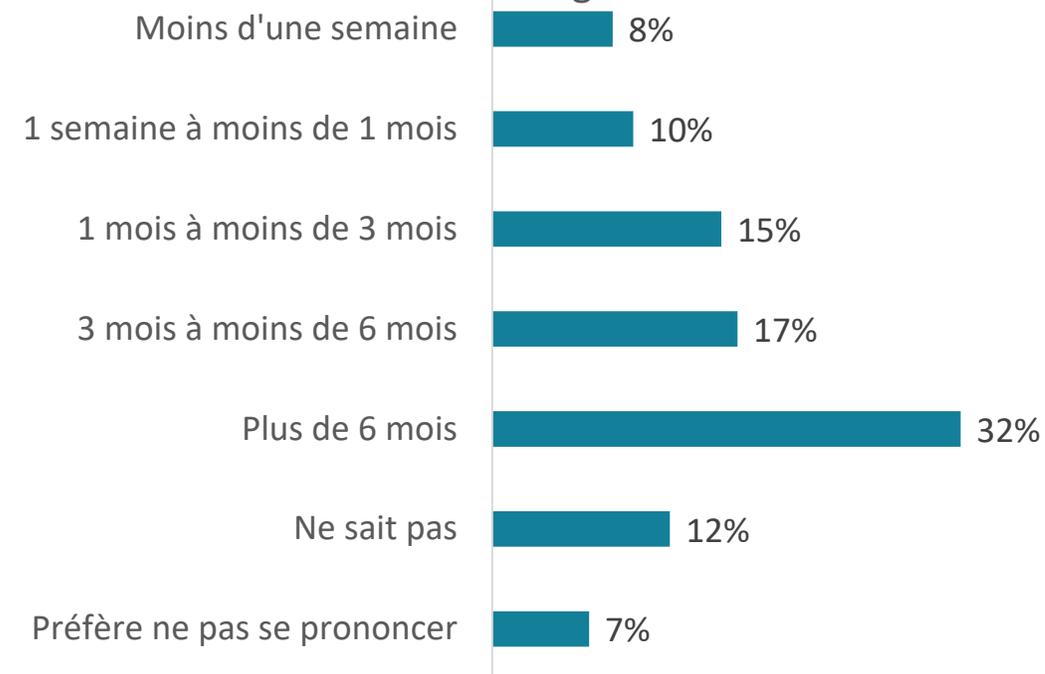
# Événements majeurs et couverture des revenus

## Événements majeurs au cours des 12 derniers mois



V7. Avez-vous vécu l'un des événements majeurs suivants au cours des 12 derniers mois ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

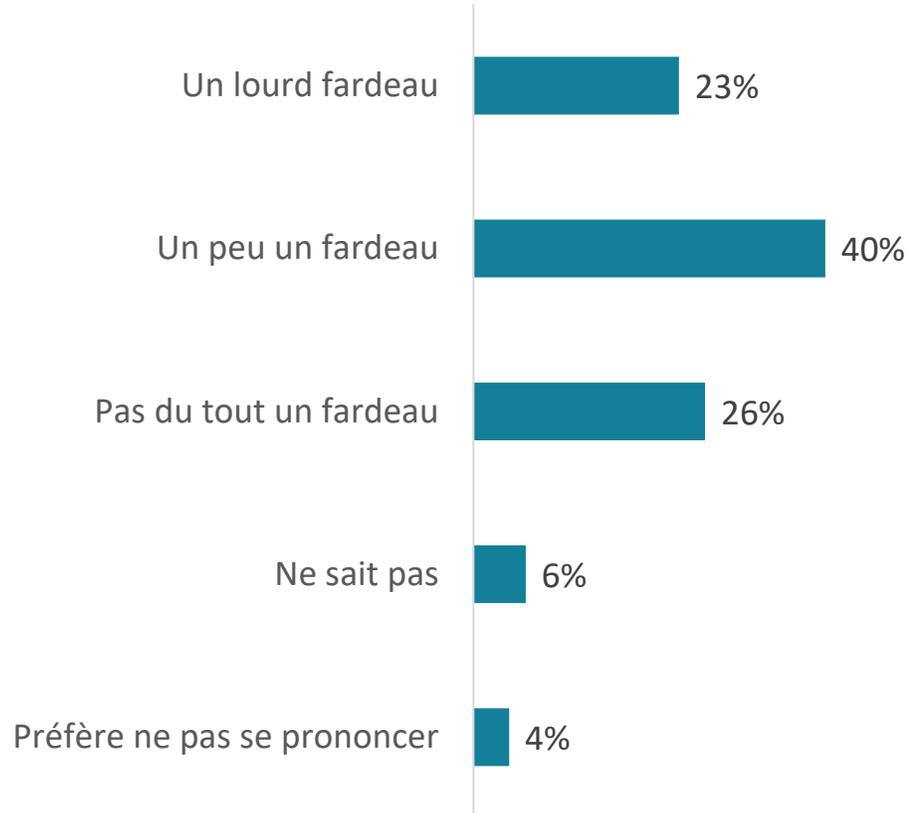
## Couverture du revenu du ménage en cas de perte de la principale source de revenu du ménage



V8. Si vous perdiez votre principale source de revenus, pendant combien de temps votre ménage pourrait-il continuer à couvrir ses frais de subsistance, sans avoir à emprunter de l'argent ou à demander de l'aide à des amis ou à la famille ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

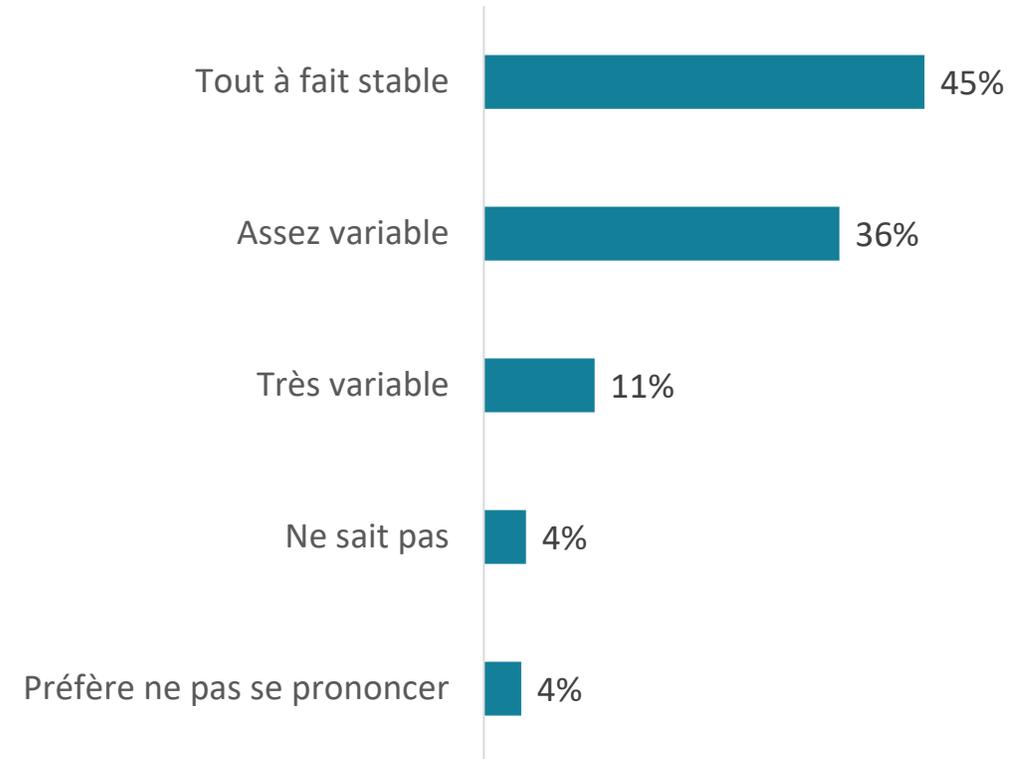
# Charge des dépenses et variabilité du revenu

## Le poids des dépenses



V9. Dans quelle mesure avez-vous l'impression que le paiement des factures et des dépenses de votre ménage est un fardeau ? Taille de l'échantillon : n=1 007  
Structure : Échantillon total

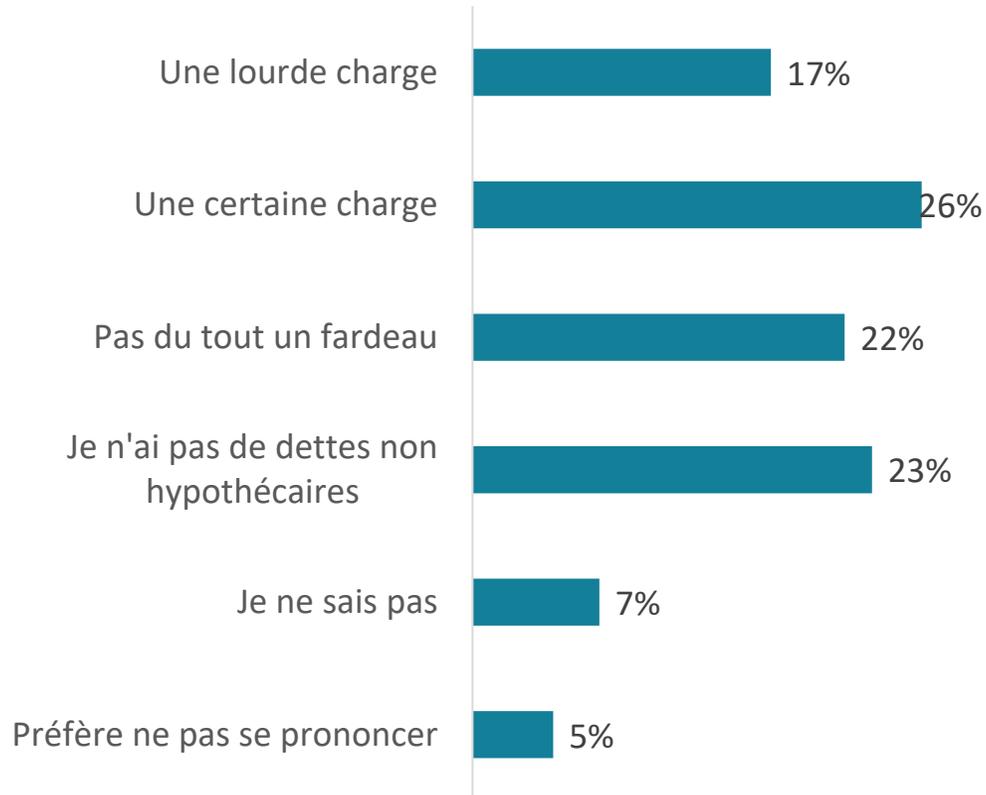
## Variation du revenu des ménages



V10. Considérez-vous que le revenu de votre ménage est stable (c'est-à-dire qu'il reste le même) ou variable (c'est-à-dire qu'il augmente et diminue) d'un mois à l'autre ? Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

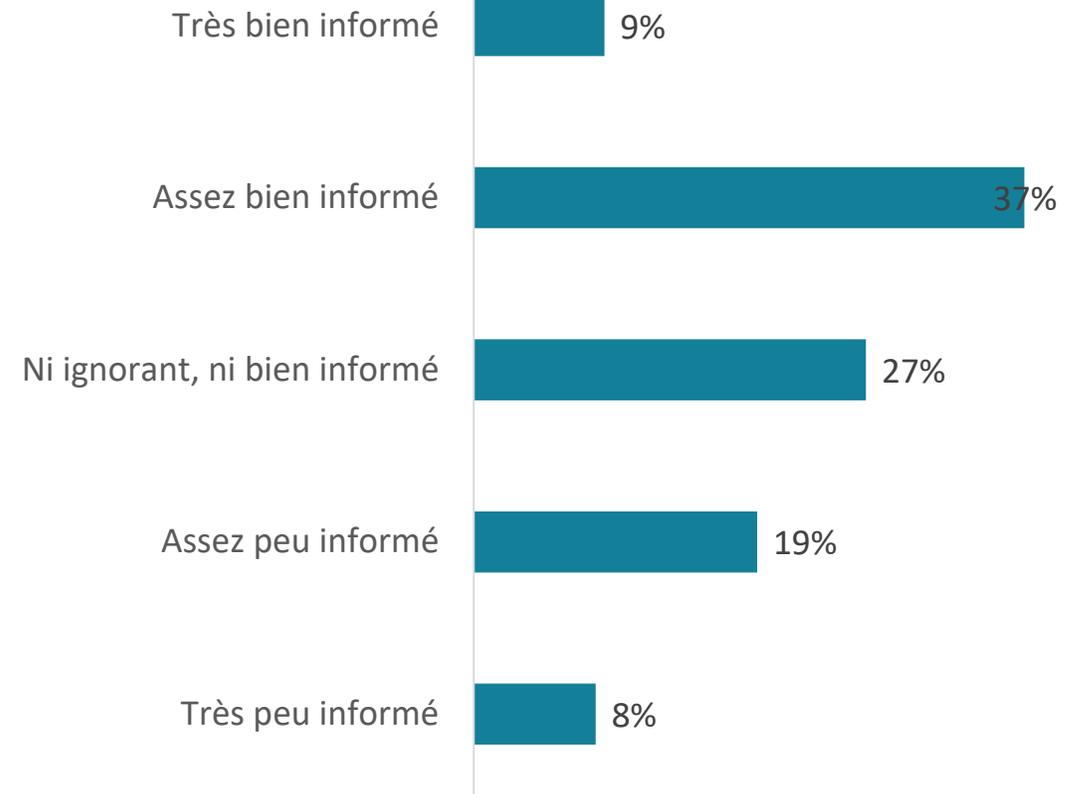
# Poids de la dette non hypothécaire et connaissance des finances personnelles

## Le poids de la dette non hypothécaire



V11. Dans quelle mesure estimez-vous que votre dette non hypothécaire est un fardeau ? Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

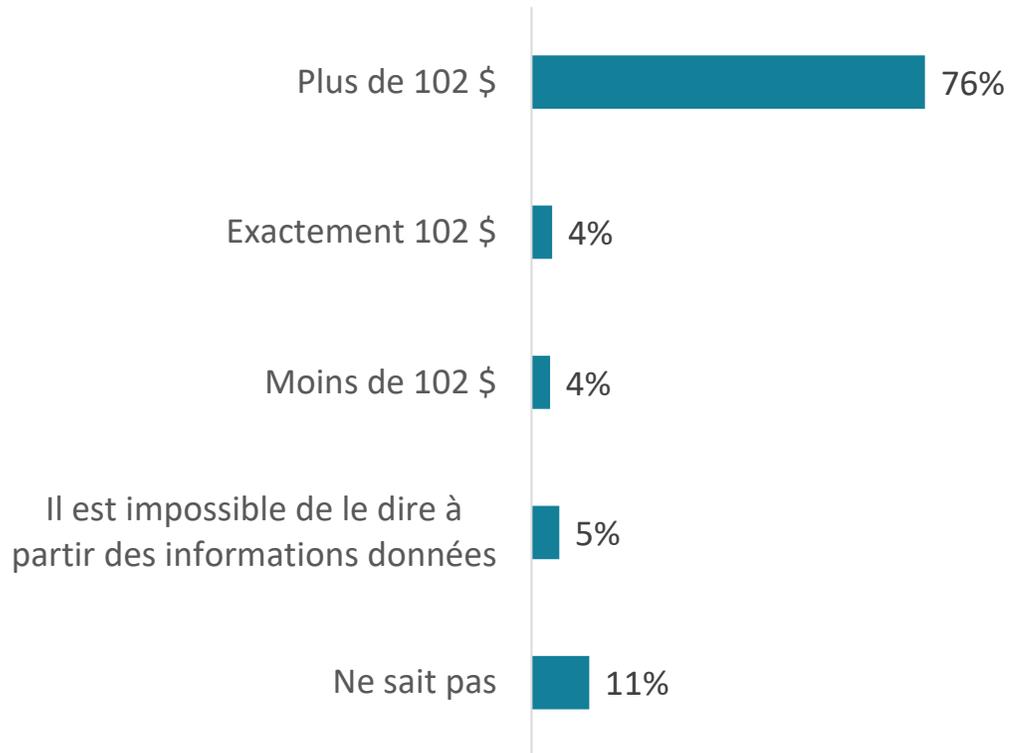
## Connaissances en matière de finances personnelles (TOP2: 46%)



V12. De manière générale, dans quelle mesure pensez-vous avoir des connaissances en matière de finances (par exemple, investissements, planification fiscale, planification successorale, assurance) ? Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

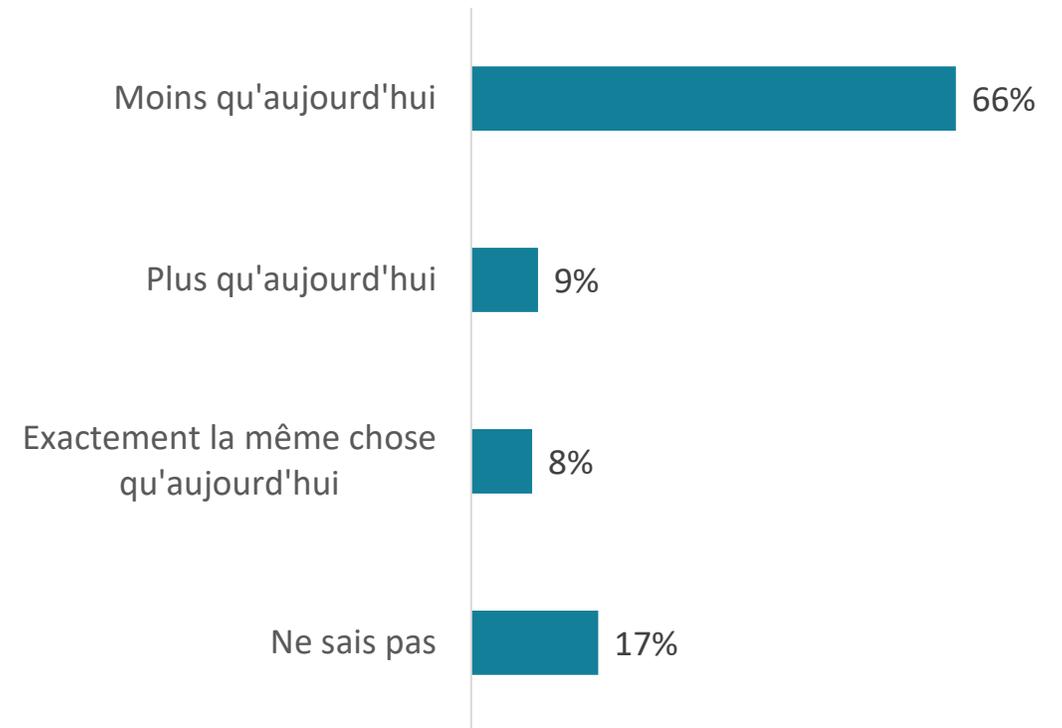
# Connaissances financières

## Intérêts générés par une épargne de 100 \$



V13. Supposons que vous disposiez de 100 dollars sur un compte d'épargne et que le taux d'intérêt soit de 2 % par an. Au bout de 5 ans, combien pensez-vous avoir sur le compte si vous laissez l'argent fructifier ? Supposez qu'il n'y a pas de frais de service sur le compte. Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

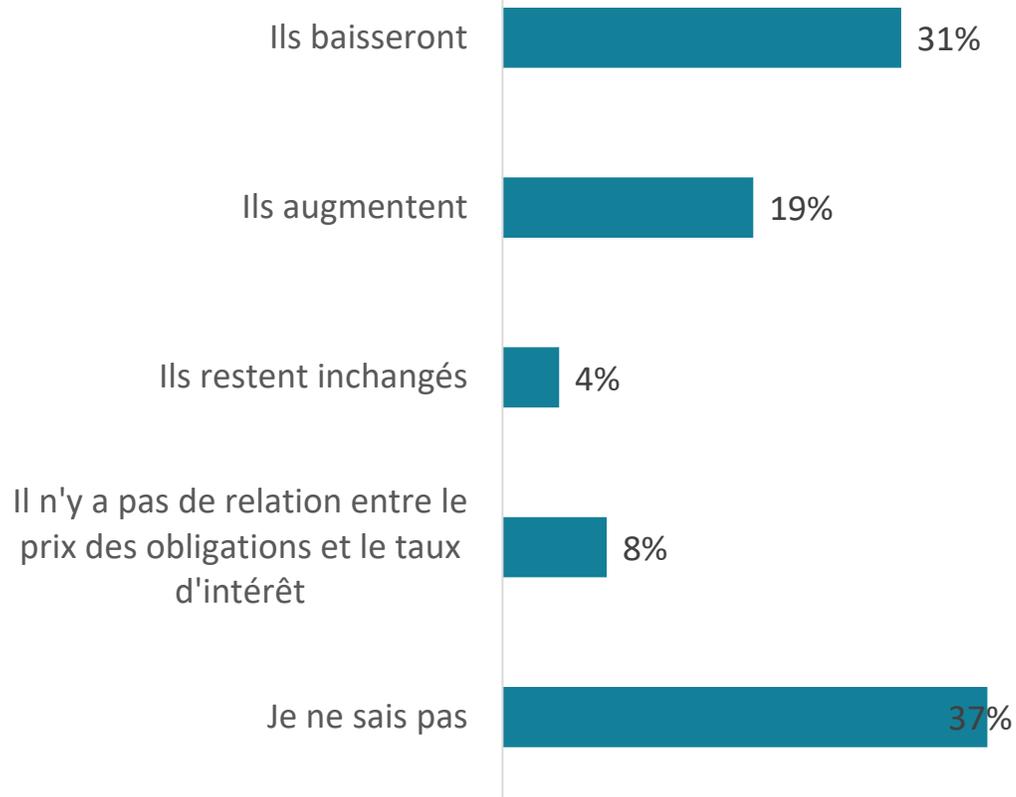
## Montant équivalent avec les intérêts et l'inflation



V14. Imaginez que le taux d'intérêt sur votre compte d'épargne soit de 1 % par an et que l'inflation soit de 2 % par an. Après un an, avec l'argent de ce compte, seriez-vous en mesure d'acheter... Taille de l'échantillon : n=1 007. Structure : Échantillon total

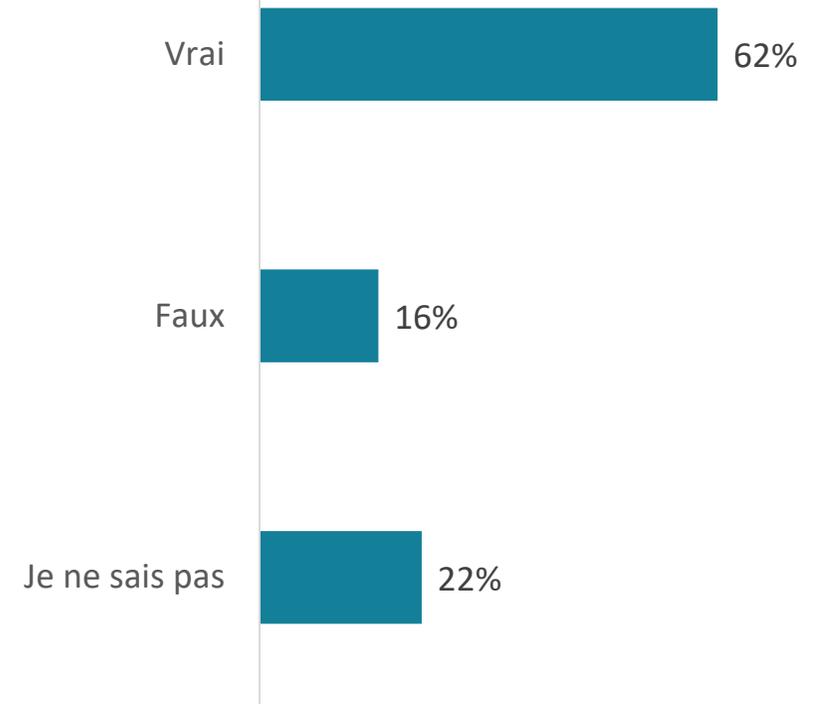
# Connaissances financières (suite)

## Effet des taux d'intérêt sur le prix des obligations



V15. Si les taux d'intérêt augmentent, que se passe-t-il en général pour les prix des obligations ? Taille de l'échantillon : n=1007  
Structure : Échantillon total

## Total des intérêts payés sur les prêts hypothécaires



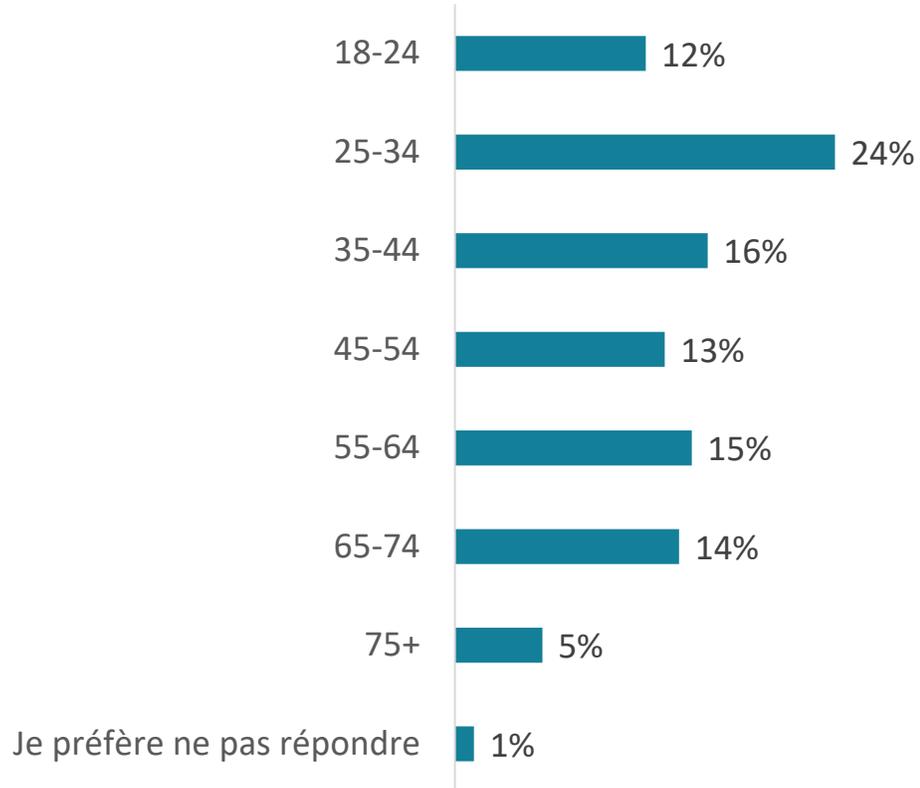
V16. Un prêt hypothécaire sur 15 ans nécessite généralement des paiements mensuels plus élevés qu'un prêt hypothécaire sur 30 ans, mais le montant total des intérêts payés sur la durée du prêt sera moins élevé. Taille de l'échantillon : n=1007.  
Structure : Échantillon total

# Aspect démographique

---

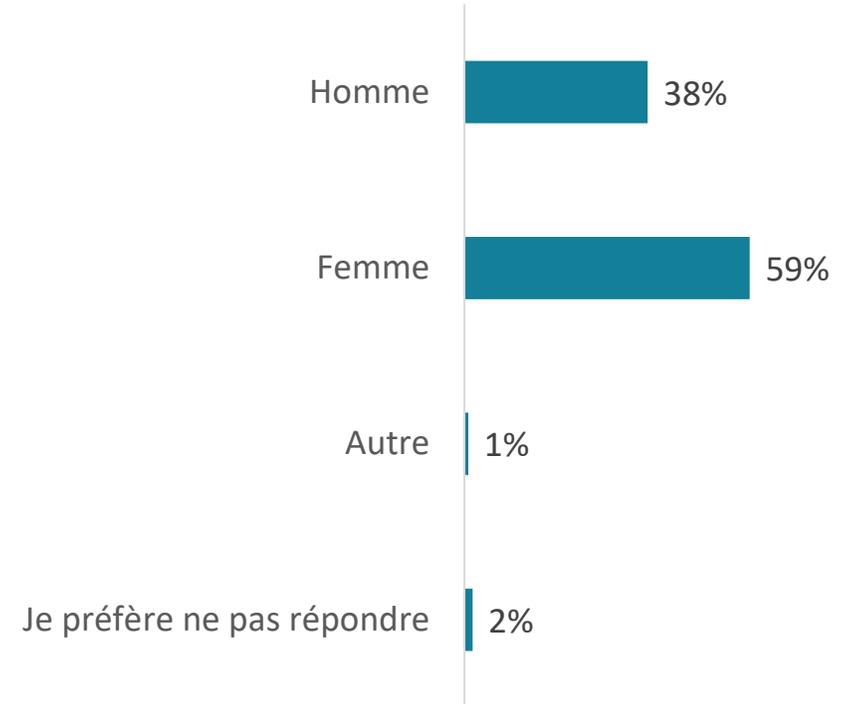
# Âge et Genre

## Âge



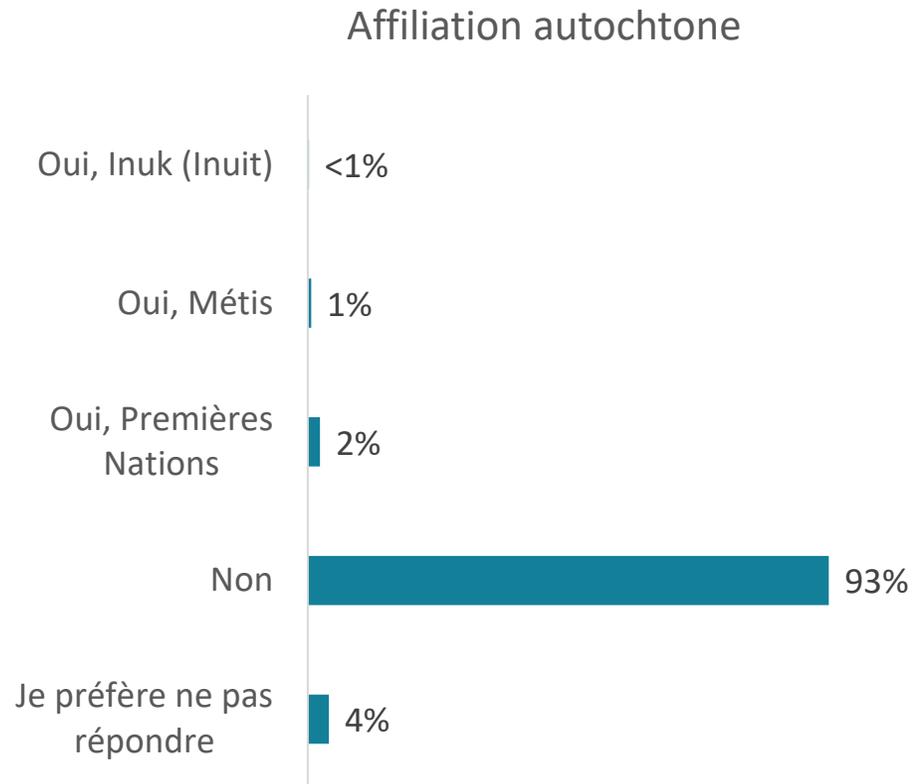
D1. Quel âge avez-vous ?  
Taille de l'échantillon : n=1 007  
Structure : Échantillon total

## Genre

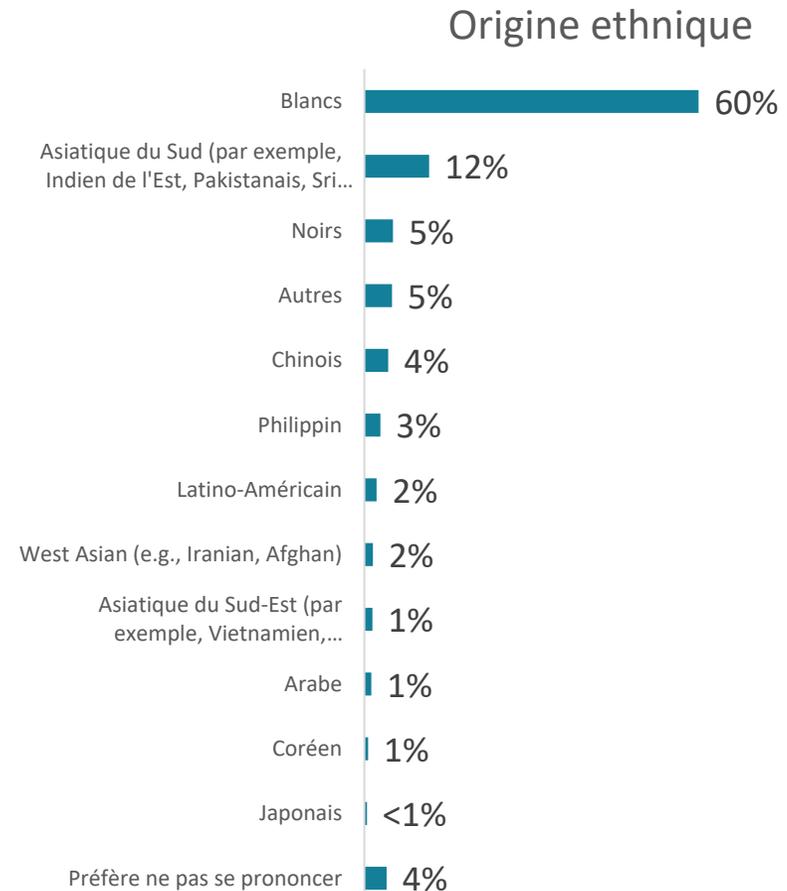


D2. À quel genre vous vous identifiez le plus? Taille de l'échantillon : n=1 007  
Structure : Échantillon total

# Origine autochtone et ethnique



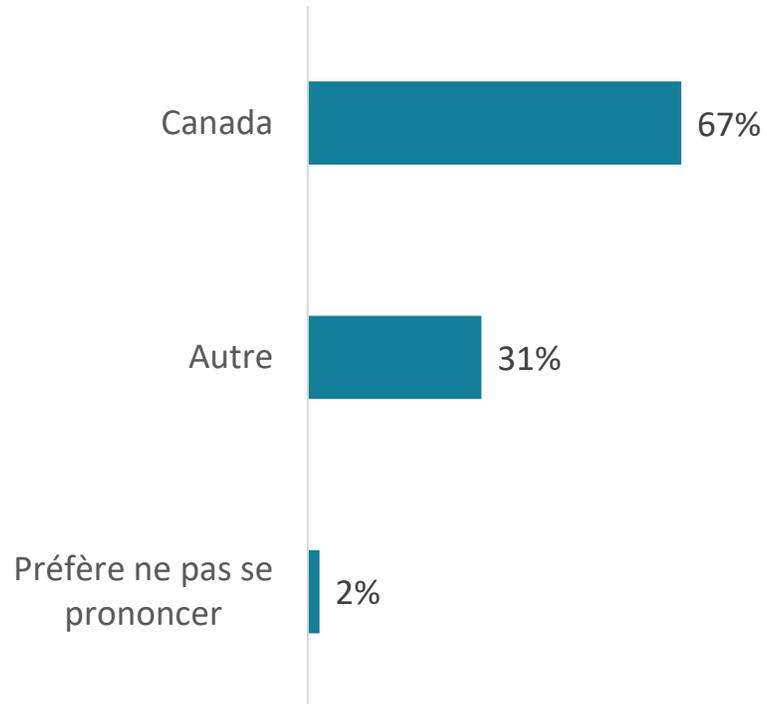
D3. Vous identifiez-vous comme membre des Premières nations, Métis ou Inuk (Inuit) ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total



D4. Comment décririez-vous votre origine ethnique ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

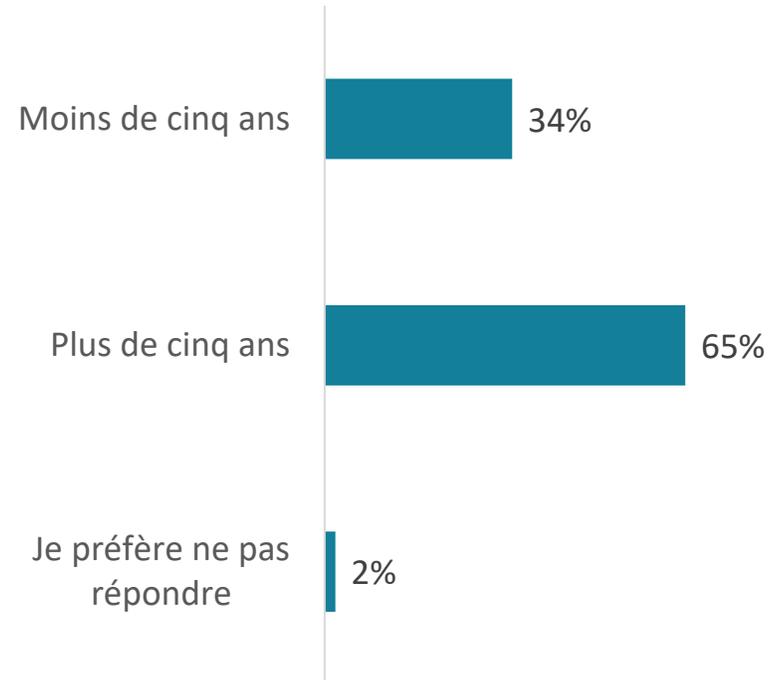
# Pays d'origine et résidence au Canada

Pays d'origine



D5. Dans quel pays êtes-vous né ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

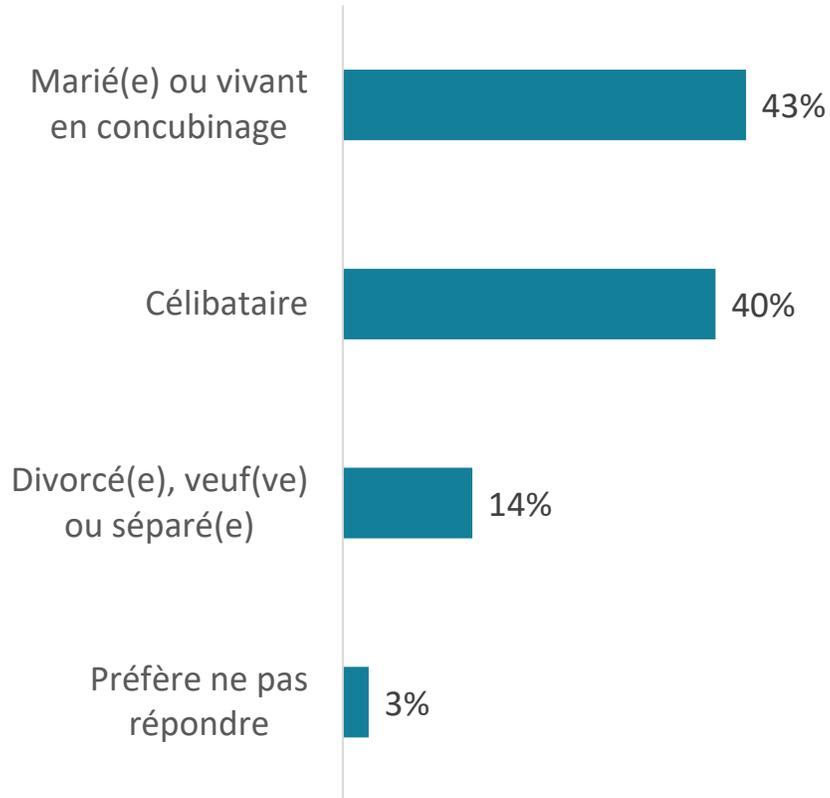
Nombre d'années de résidence au Canada



D6. Depuis combien de temps vivez-vous au Canada ? Taille de l'échantillon : n= 313  
Structure : Répondants non nés au Canada

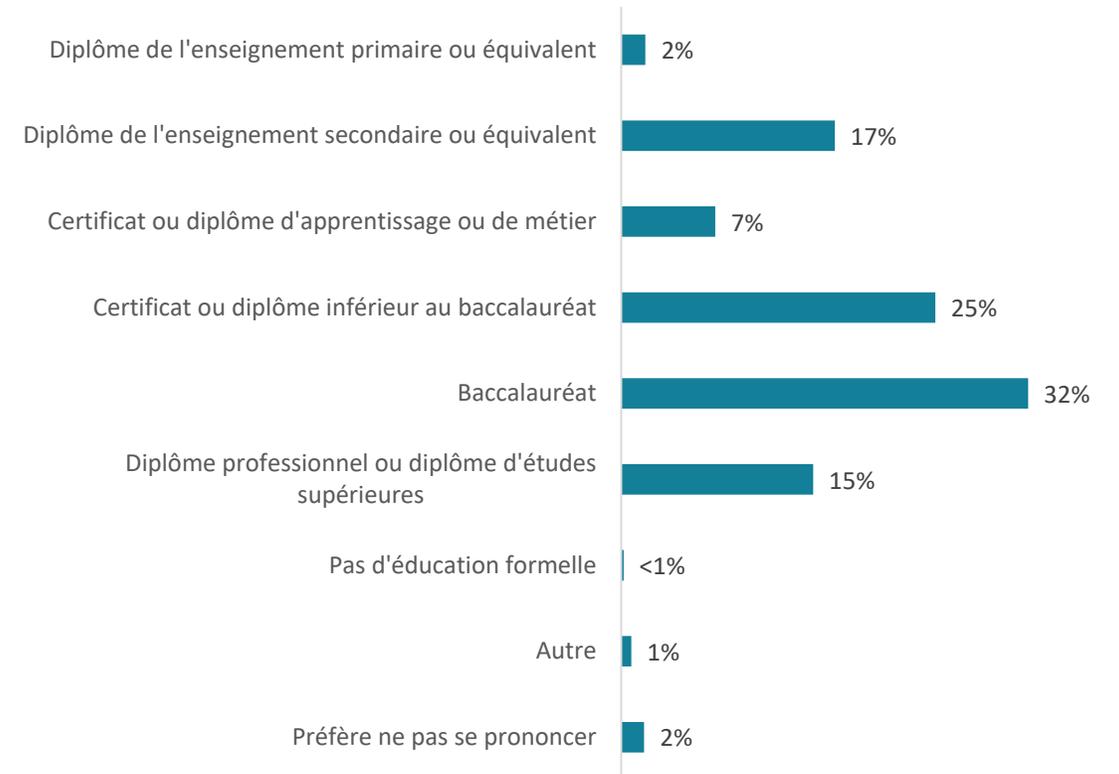
# État civil et éducation

## État civil



D7. Quelle est votre situation matrimoniale actuelle ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

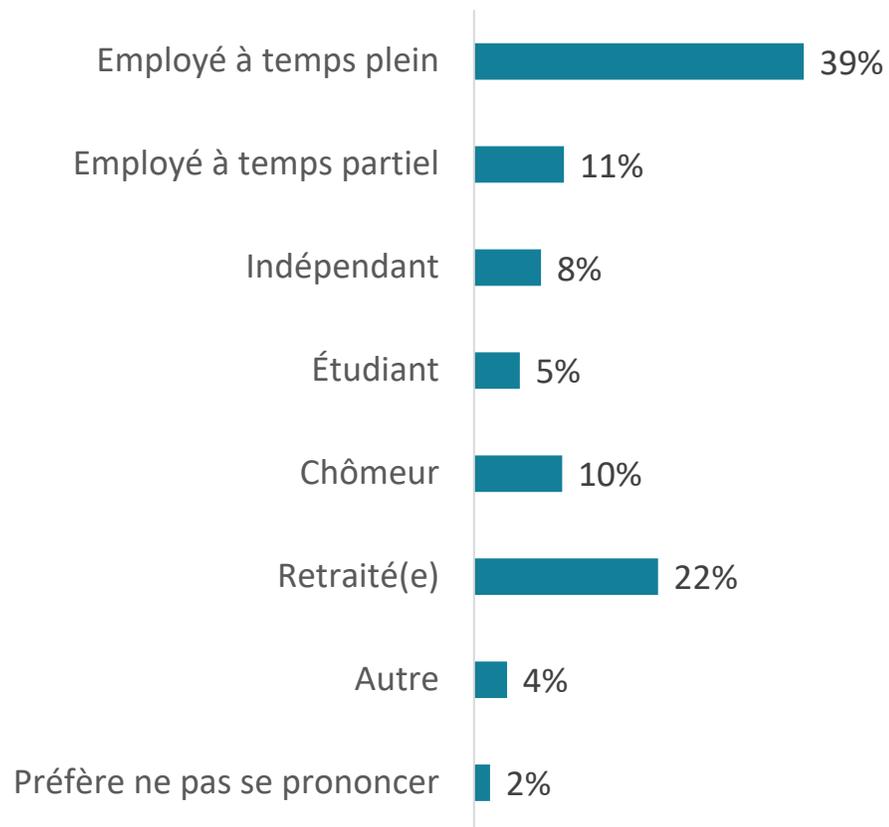
## Niveau d'éducation formelle le plus élevé atteint



D8. Quel est le niveau d'éducation formelle le plus élevé que vous ayez atteint ?  
Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

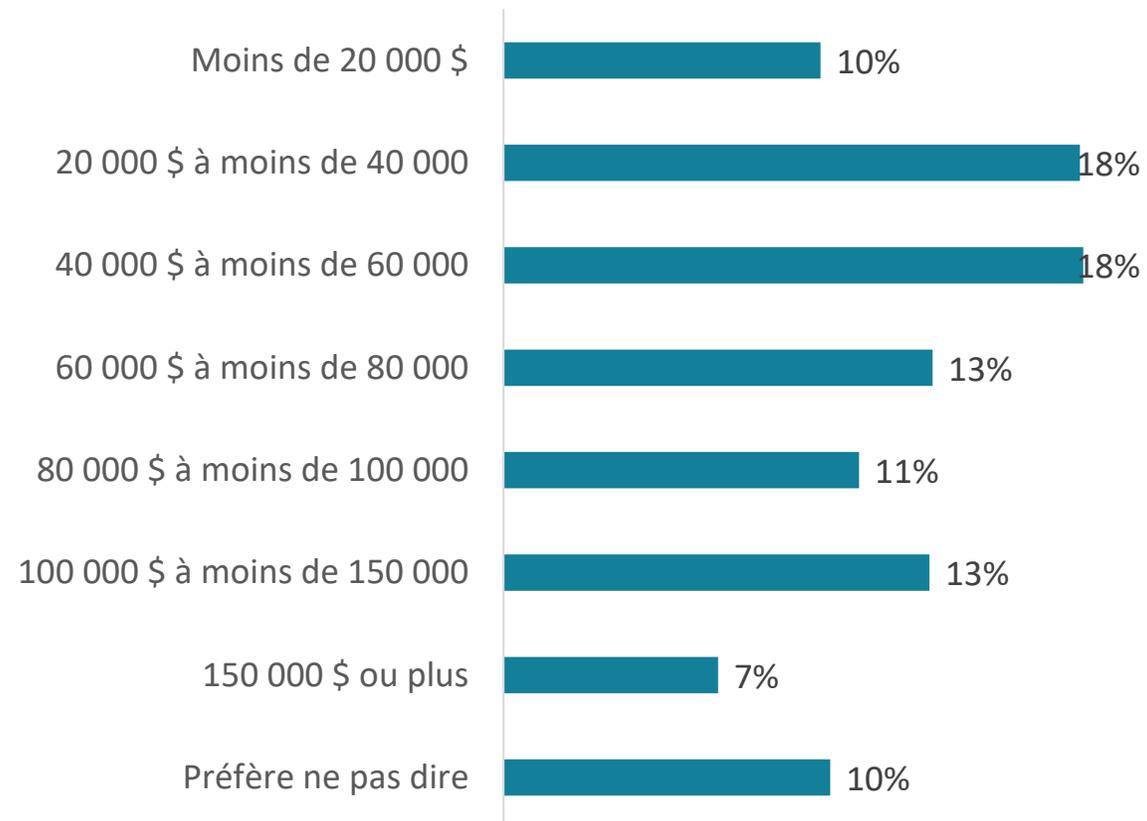
# Emploi et revenus

## Statut d'emploi



D9. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre situation professionnelle actuelle ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

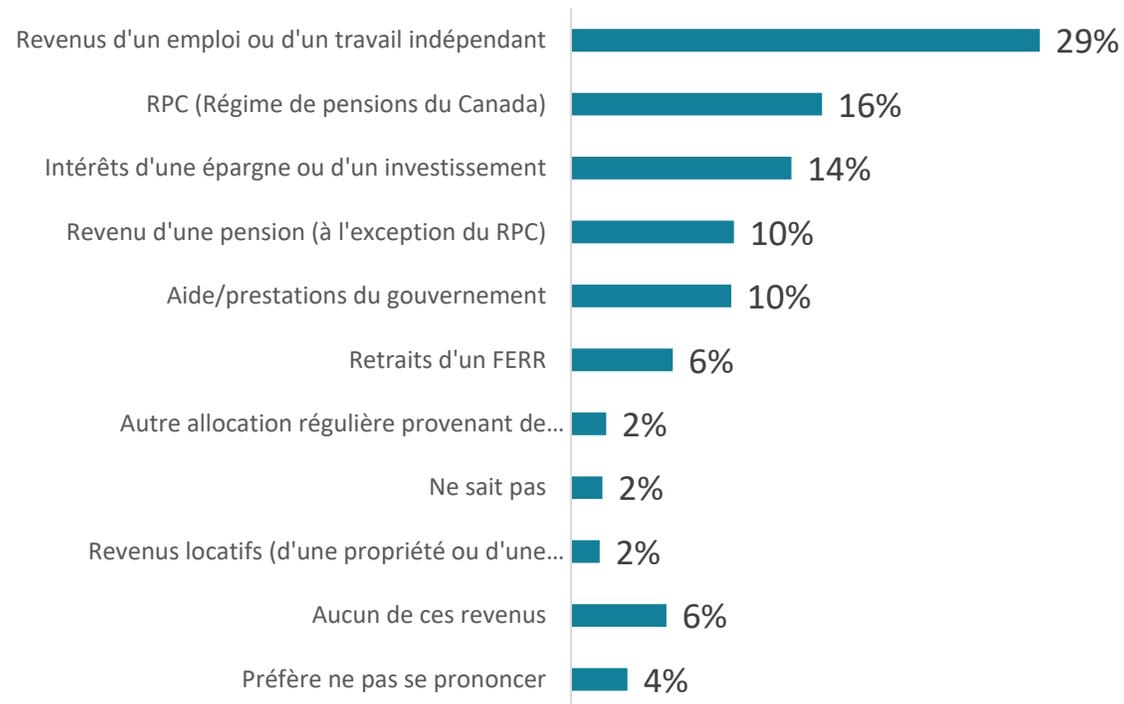
## Revenu annuel du foyer



D10. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux le revenu annuel de votre ménage, avant impôts ? Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

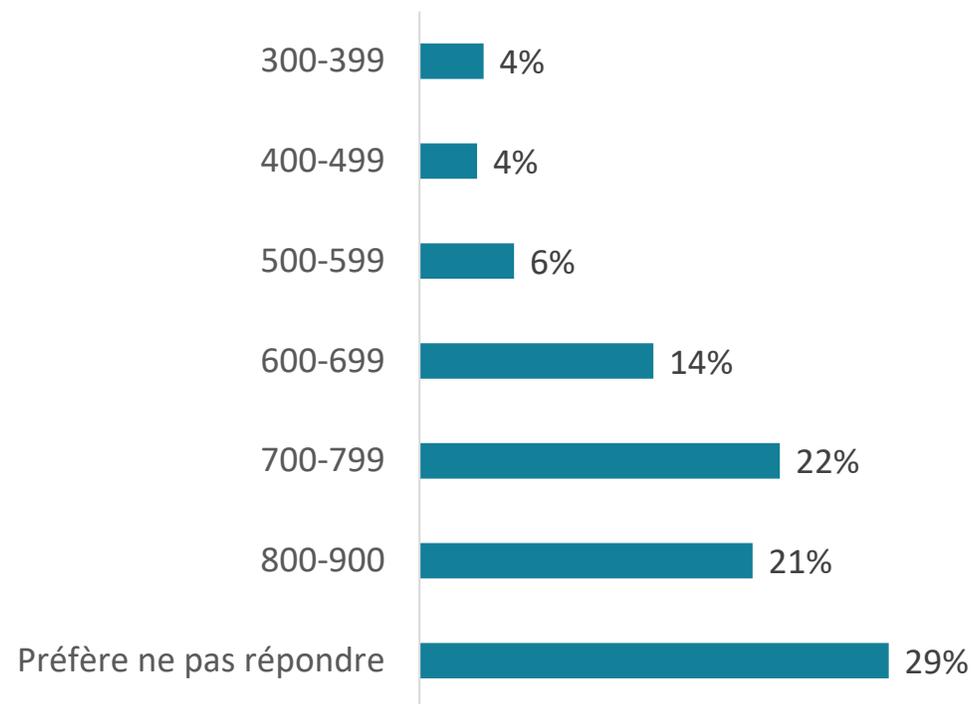
# Type de revenu et cote de crédit perçu

## Source de revenu



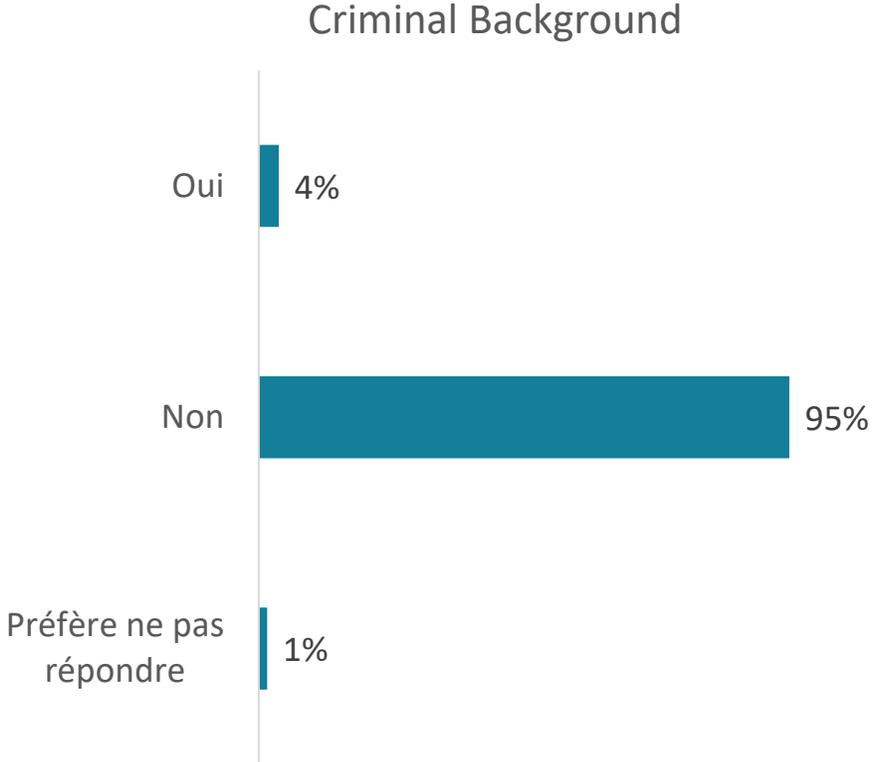
D11. Parmi les types de revenus suivants, quels sont ceux que vous (ou tout autre adulte de votre foyer) percevez ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Taille de l'échantillon : n=1 007 Structure : Échantillon total

## Perception de la cote de crédit



D12. À votre connaissance, quelle est votre cote de crédit ? Taille de l'échantillon : n=1 009 Structure : Échantillon total

# Antécédents criminels



D13. Avez-vous déjà été condamné pour un crime au Canada ? Taille de l'échantillon : n=1 007.  
Cadre : Échantillon total