

LA PERCEPTION DES INVESTISSEURS CANADIENS QUANT AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ET À L'INDUSTRIE DES FONDS COMMUNS

2016

Rapport rédigé pour :

L'INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA



Par :

POLLARA 

POLLARA Inc. (www.pollara.com), une entreprise canadienne chef de file en matière de marketing et de recherche en opinion publique, aide ses clients à améliorer leur rendement au moyen d'études stratégiques conçues et analysées par des consultants experts dans leur domaine. POLLARA offre une gamme complète de services de recherche à des entreprises de premier rang à l'échelle mondiale, nationale et locale de même qu'aux organisations du secteur public et sans but lucratif. Ces services incluent la recherche quantitative et qualitative et les conseils dans les domaines des affaires et des politiques publiques, la satisfaction des employés, la valeur et la satisfaction de la clientèle, le développement de nouveaux produits, l'évaluation et le suivi

Table des matières

Introduction	3
Sommaire	4
Méthodologie	8
La confiance accordée aux fonds communs de placement	10
1. La confiance accordée aux fonds communs de placement pour atteindre les objectifs financiers	10
2. Les connaissances quant aux placements dans les fonds communs	14
Motivations, processus et rôle du conseiller	15
3. L'objectif des placements dans les fonds communs	15
4. Les récents achats de fonds	16
5. Le recours à un conseiller pour acheter des fonds communs de placement	17
6. Le souvenir que le conseiller ait discuté de la compatibilité	18
7. Les voies alternatives	19
8. La satisfaction quant aux conseils offerts par le conseiller	22
9. Les attitudes quant au conseiller financier	24
10. La valeur de l'épargne, des placements lors du premier recours	25
L'évaluation de la tolérance au risque	26
11. La communication au sujet de la tolérance au risque	26
12. Comprendre la tolérance au risque	27
Les impressions quant aux paiements de frais	28
13. Le souvenir que le conseiller ait discuté des frais, de la rémunération et des RFG	28
14. La confiance en les connaissances des fonds communs de placement	30
15. L'utilisation des frais de fonds communs de placement pour rémunérer le conseiller	32
16. Le paiement direct des frais	33
17. Les préférences en matière de rémunération du conseiller	34
Les opinions quant aux services offerts par les conseillers et l'évaluation du rendement	35
18. L'utilisation des services offerts par le conseiller	35
19. Les méthodes d'évaluation du rendement des placements	36
Se tenir au courant au sujet des fonds communs de placement	37
20. Les relevés de comptes de fonds communs de placement	37
21. Le souvenir de recevoir du matériel d'information sur un nouveau fonds commun de placement	40
22. La qualité des documents d'information reçus	41

Introduction

En 2016, IFIC a retenu les services de Pollara, une entreprise indépendante de recherche en opinion publique et en études de marché, pour mener le 11^e volet de l'étude téléphonique annuelle d'IFIC menée auprès des investisseurs en fonds communs de placements au Canada.

L'étude a été entreprise par l'industrie des fonds communs de placement, par l'intermédiaire de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, pour mieux comprendre les attitudes et les opinions des détenteurs canadiens de fonds communs de placement ; pour identifier leurs besoins, leurs attentes, leurs comportements et leurs opinions et en faire le suivi au fil du temps.

Cette étude est conçue pour explorer les attitudes et les comportements des investisseurs quant aux fonds communs de placement, dont :

- La confiance accordée aux fonds communs de placement pour atteindre les objectifs financiers ;
- Les méthodes d'achat de fonds communs de placement et le rôle des conseillers dans les décisions ;
- Le fait de demeurer bien informé sur les placements dans les fonds communs de placement ;
- L'évaluation et la compréhension de la tolérance au risque des investisseurs ;
- Les impressions quant aux frais payés pour les fonds communs de placement et les conseils ;
- L'utilisation et la valeur perçue des relevés de fonds communs de placement ; et
- Les changements enregistrés dans ces mesures au cours des dix dernières années.

Sommaire

La confiance accordée aux fonds communs de placement pour atteindre les objectifs financiers

- En tant que moyen d'atteindre les objectifs financiers, les fonds communs de placement continuent de se mériter considérablement plus de confiance (86 %) que les autres véhicules de placement tels que les actions, les CPG, les obligations et les FNB. La faible confiance accordée aux fonds négociés en bourse est principalement due à une faible notoriété.
- À mesure que la confiance accordée aux fonds communs de placement au cours des quatre dernières années a augmenté, la confiance accordée à la valeur de la résidence principale a diminué. En 2012, les résidences principales avaient une avance de 6 points par rapport aux fonds communs de placement. En 2016, elles accusent un retard de six points.

Les connaissances en matière d'investissement dans les fonds communs de placement

- Peu d'investisseurs se considèrent experts en matière de fonds communs de placement, mais la plupart se sentent plutôt informés. Au cours des dix dernières années, environ trois quarts des investisseurs se sont dit *bien renseignés* ou *assez bien renseignés* au sujet des fonds communs de placement. Un quart des répondants s'estiment pas bien informés.

L'objectif des fonds communs de placement

- La retraite est la principale motivation des gens qui achètent des fonds communs de placement. La moitié des investisseurs citent le financement de la retraite comme principale motivation et un autre 14 % disent que leurs fonds communs de placement serviront à augmenter leur revenu au moment de la retraite ou à un moment ultérieur de leur vie.

Les récents achats de fonds communs

- Un peu plus d'un tiers des investisseurs ont acheté un fonds commun de placement au cours des 12 derniers mois, alors que la moitié des répondants ont acheté un fonds commun de placement il y a un an à cinq ans. En 2016, ces résultats ne présentent aucune différence majeure par rapport à 2015. Mais il semble qu'il y ait moins de nouvelles transactions qu'en 2012 et 2009.

Le recours à un conseiller pour acheter des fonds communs de placement

- En 2016, la grande majorité des fonds communs de placement – neuf sur dix – ont été achetés par l'intermédiaire d'un conseiller financier. En 2011, cette proportion était de huit sur dix. De toute évidence, les achats de fonds communs de placement en ligne ou par l'intermédiaire d'un représentant du service à la clientèle n'ont jamais fait de percée considérable dans le marché. En fait, elles ont diminué de moitié par rapport à ce qu'elles étaient en 2011.

- Lorsqu'il s'agit de choisir des fonds communs de placement, la confiance des investisseurs serait très limitée sans l'aide d'un conseiller. La majorité (56 %) des répondants affirment qu'ils ne se sentiraient *pas très confiants* ou *pas confiants du tout*.
- Les investisseurs qui ont eu recours à un conseiller pour acheter un fonds commun de placement affirment invariablement que le conseiller a discuté de la correspondance entre le fonds et leurs objectifs d'investissement. Cette proportion, qui se situe à 90 % en 2016, n'a pas chuté sous la barre des 85 % au cours des dix dernières années de suivi.

Les voies alternatives

- Le concept de conseils automatisés engendre de la confusion. En général, la plupart des investisseurs ne se sentiraient pas à l'aise d'acheter des produits de placement en ligne ou au moyen de conseils automatisés. Cependant, le niveau de confort quant aux achats en ligne (37 %) est nettement plus élevé que le confort quant aux conseils automatisés (17 %).
- Étant donné les résultats précédents, il est sans doute peu surprenant que beaucoup plus d'investisseurs aient acheté des produits de placement en ligne (22 %) qu'au moyen des conseils automatisés (3 %).
- Les services en ligne intéressent environ un quart des investisseurs, alors que les conseils automatisés intéressent 12 %. Fait remarquable, peu se disent *très intéressés* par l'une ou l'autre de ces voies alternatives.

La satisfaction quant aux conseils du conseiller

- En général, les investisseurs sont satisfaits des conseils obtenus de leur conseiller. On remarque une amélioration générale du niveau de satisfaction au cours des huit dernières années. On a d'abord remarqué une amélioration importante en 2014. Cette amélioration s'est maintenue, contribuant au taux de satisfaction de 97 %.

Les attitudes quant au conseiller financier

- Pratiquement tous les investisseurs font confiance aux conseils de leur conseiller financier. Depuis 2012, le pourcentage de répondants qui sont en accord avec le fait qu'ils peuvent faire confiance aux conseils de leur conseiller se situe entre 93 % et 98 %. Cependant, le pourcentage de répondants étant tout à fait en accord a augmenté au cours de cette période, incluant une augmentation de 7 points en 2016. Ainsi, alors que la confiance accordée aux conseillers est demeurée élevée, cette confiance est devenue plus profonde au cours des années.
- Le recours répandu aux conseillers pour l'achat de fonds communs de placement se reflète dans le fait que la plupart des investisseurs croient qu'ils obtiennent de meilleurs rendements de cette façon. En 2016, 88 % des répondants affirment obtenir de meilleurs rendements en raison des conseils de leur conseiller. De nombreux investisseurs (82 %) affirment que leur conseiller les a aidés à prendre de meilleures habitudes quant à l'économie et aux placements.

La valeur des économies, des placements au premier recours

- La moitié des investisseurs ont initialement consulté un conseiller financier alors que leurs économies et placements étaient inférieurs à 25 000 \$. Un tiers des investisseurs possédaient moins de 10 000 \$. Manifestement, ces individus ne croyaient pas que les services des conseillers financiers s'adressent principalement aux investisseurs bien nantis.

La communication au sujet de la tolérance au risque

- Les investisseurs qui ont recours à un conseiller discutent fréquemment de la tolérance au risque avec lui. Plus des trois quarts (76 %) des répondants ont discuté de la tolérance au risque avec leur conseiller au cours de la dernière année.

La compréhension des niveaux de tolérance au risque

- Les investisseurs sont massivement satisfaits (95 %) de la façon dont leur conseiller évalue et comprend leur tolérance au risque. Seuls 2 % (estimation initiale) ou 3 % (estimation sortante) des investisseurs sont insatisfaits.

Le souvenir que le conseiller ait discuté des frais, de la rémunération et des RFG

- Après un léger déclin au cours des cinq dernières années, le pourcentage de répondants étant clients de conseillers qui se souviennent d'avoir discuté des frais et des commissions avec leur conseiller a remonté de 6 points en 2016, pour atteindre 62 %. On remarque également une augmentation considérable du nombre de répondants se souvenant d'avoir discuté de la rémunération (une hausse de 8 points pour atteindre 56 %) et des RFG (une hausse de 4 points pour atteindre 57 %).

La confiance en les connaissances des fonds communs de placement

- Depuis 2010, la proportion des investisseurs étant confiants qu'ils comprennent les frais qu'ils paient est passé de deux tiers à trois quarts. En 2016, 74 % des répondants ont confiance en leur compréhension, alors que 24 % n'ont pas confiance.
- La plupart des répondants ayant recours à un conseiller (91 %) disent que leur conseiller leur offre un service de valeur. Huit pour cent ont l'impression que leur conseiller leur offre un service de piètre valeur.

Les frais de fonds communs de placement utilisés pour rémunérer le conseiller

- La plupart des acheteurs de fonds communs de placement (73 %) sont conscients que les frais de fonds communs de placement qu'ils paient sont utilisés en partie pour rémunérer leur conseiller, soit une augmentation de 3 points depuis 2015. Cependant, bon nombre d'entre eux sont incertains. Pratiquement deux tiers des investisseurs hésitent à répondre ou affirment ne pas savoir.

Le paiement direct des frais

- En général, les détenteurs de fonds communs de placement ayant un conseiller disent qu'ils ne paient pas de frais directs pour les services de leur conseiller (82 %).

Ceux qui paient des frais sont plus susceptibles de payer une compagnie (7 %) que de payer le conseiller directement (4 %).

Les préférences quant à la façon dont le conseiller est rémunéré

- Une faible majorité d'investisseurs (54 %) préfèrent payer leur conseiller au moyen des frais du fonds plutôt que de le payer directement. Cependant, une importante minorité d'investisseurs (37 %) préféreraient payer les services de leur conseiller directement.

L'utilisation des services offerts par le conseiller

- Planifier les placements, les finances et la retraite sont les trois raisons principales pour lesquelles les investisseurs canadiens ont recours à un conseiller. Les taxes, l'éducation et la planification successorale sont des raisons beaucoup moins courantes de consulter un conseiller.

Les moyens d'évaluer le rendement des placements

- Lorsqu'ils évaluent le rendement de leurs placements, les investisseurs ne se fient pas uniquement à un seul calcul. La grande majorité considèrent le changement absolu (hausse ou baisse), les comparaisons par rapport à leurs objectifs de placement et les comparaisons avec le marché en général.

Les relevés de comptes de fonds communs de placement

- La plupart des détenteurs de fonds communs de placement reçoivent toujours des relevés sur papier. La moitié (51 %) reçoivent seulement des relevés sur papier, alors qu'un tiers (33 %) des détenteurs reçoivent à la fois un relevé papier et un relevé électronique. Seul un détenteur sur six reçoit seulement des relevés électroniques.
- La plupart des investisseurs (80 %) affirment lire immédiatement leurs relevés de fonds communs de placement et les classer pour consultation ultérieure. Seulement 6 % des répondants affirment ne pas lire leurs relevés.
- Bien que les relevés soient importants pour la plupart des clients de fonds communs de placement, le relevé n'est pas un élément les motivant à téléphoner à leur conseiller ou à modifier leur portefeuille. Seulement 3 % des répondants affirment que cela se produit *souvent* et un autre 26 % affirment que cela se produit à *l'occasion*.

Le souvenir de recevoir du matériel d'information sur un nouveau fonds commun de placement

- Un peu moins de trois quarts des investisseurs ayant acheté un fonds au cours de la dernière année se souviennent d'avoir reçu des renseignements sur le fonds. Ces résultats demeurent inchangés depuis 2015, en dépit d'une augmentation du nombre de répondants affirmant ne pas savoir et une diminution de ceux qui disent non.

L'évaluation de la qualité du matériel d'information reçu

- L'information donnée aux nouveaux acheteurs de fonds communs de placement reçoit une évaluation positive. En 2016, 92 % des nouveaux acheteurs estiment que

ces renseignements sont bons ou excellents pour ce qui est de « fournir l'information nécessaire » et 87 % sont d'avis qu'ils sont bons ou excellent pour ce qui est d'être « faciles à comprendre ».

Méthodologie

En 2016, 1 000 entrevues téléphoniques ont été menées auprès de détenteurs de fonds communs de placement de 18 ans ou plus qui prennent entièrement ou partiellement les décisions d'achat concernant les fonds communs de placement de leur ménage. Toutes les entrevues ont été menées du 29 juin au 14 juillet 2016.

Le tableau suivant illustre la répartition régionale des entrevues menées en 2016. Pour optimiser la justesse des résultats dans ces régions, les sondages ont été attribués de façon disproportionnelle au Manitoba, dans la région atlantique et au Québec. Les résultats nationaux ont été pondérés selon les données PMB de 2016 pour qu'ils soient représentatifs des détenteurs de fonds communs de placement par région et par genre. Le rapport se concentre sur les résultats nationaux, tout en mentionnant les différences régionales significatives, s'il y a lieu. Les entrevues ont été menées en anglais et en français, selon la préférence du répondant.

Tableau A : Distribution de l'échantillon

	Nombre d'entrevues	Nombre d'entrevues pondérées	Marge d'erreur
Canada atlantique	100	67	±9,8 %
Québec	200	154	±6,9 %
Ontario	300	398	±5,7 %
Manitoba/Saskatchewan	100	90	±9,8 %
Alberta	148	131	±8,0 %
C.-Bé	151	160	±8,0 %
TOTAL	1 000	1 000	±3,1 %

Les résultats nationaux de 2016 sont comparés aux résultats obtenus lors des volets précédents de l'étude. En général, les changements de 5 points ou moins d'année en année ne sont pas jugés statistiquement significatifs et ne sont relevés que s'ils semblent confirmer une tendance se dessinant au fil de plusieurs années.

Tableau B : Les caractéristiques méthodologiques d'une année à l'autre

Année	Taille de l'échantillon	Marge d'erreur	Dates des entrevues
2016	1 000	±3,1 %	29 juin au 14 juillet 2016
2015	1 008	±3,1 %	20 juillet au 10 août 2015
2014	1 002	±3,1 %	10 juillet au 4 août 2014
2013	1 004	±3,1 %	23 juin au 7 juillet 2013
2012	1 000	±3,1 %	13 juin au 2 juillet 2012
2011	1 006	±3,1 %	10 juin au 24 juin 2011
2010	1 002	±3,1 %	11 juin au 24 juin 2010
2009	1 002	±3,1 %	28 mai au 9 juin 2009
2008	1 895	±2,3 %	29 mai au 17 juin 2008 ¹
2007	2 508	±2,0 %	23 mai au 27 juin 2007

2006	1 865	±2,3 %	15 juin au 11 juillet 2006
------	-------	--------	----------------------------

Les résultats des sous-échantillons (c.-à-d. les résultats pour différents groupes démographiques) peuvent avoir une plus grande marge d'erreur que les marges citées dans les tableaux A et B.

**Données du Print Measurement Bureau – étude annuelle menée auprès de 36 000 Canadiens qui mesure l'utilisation des biens et services.*

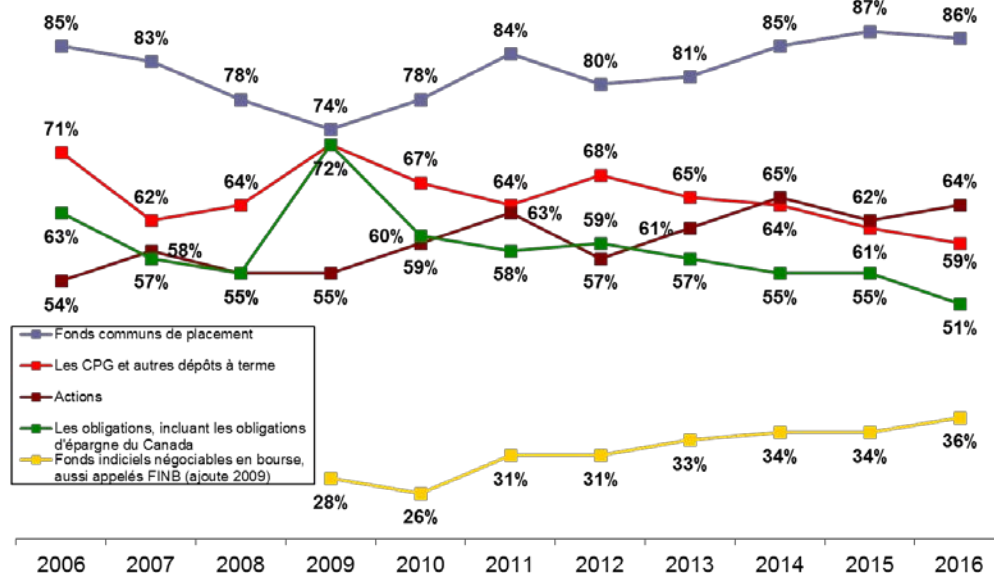
Les résultats détaillés

La confiance accordée aux fonds communs de placement

1. La confiance accordée aux fonds communs de placement pour atteindre les objectifs financiers

En tant que moyen d'atteindre les objectifs financiers, les fonds communs de placement continuent de se mériter considérablement plus la confiance des investisseurs (86%) que les autres véhicules de placement tels que les actions, les CPG, les obligations et les FNB. Au cours des quatre dernières années, ceux qui investissent dans les fonds communs de placement ont démontré une confiance accrue dans les véhicules de placement à rendement variable tels que les fonds communs de placement, les actions et les FNB, alors que la confiance accordée aux placements à rendement fixe, comme les CPG, a décliné dans l'ensemble.

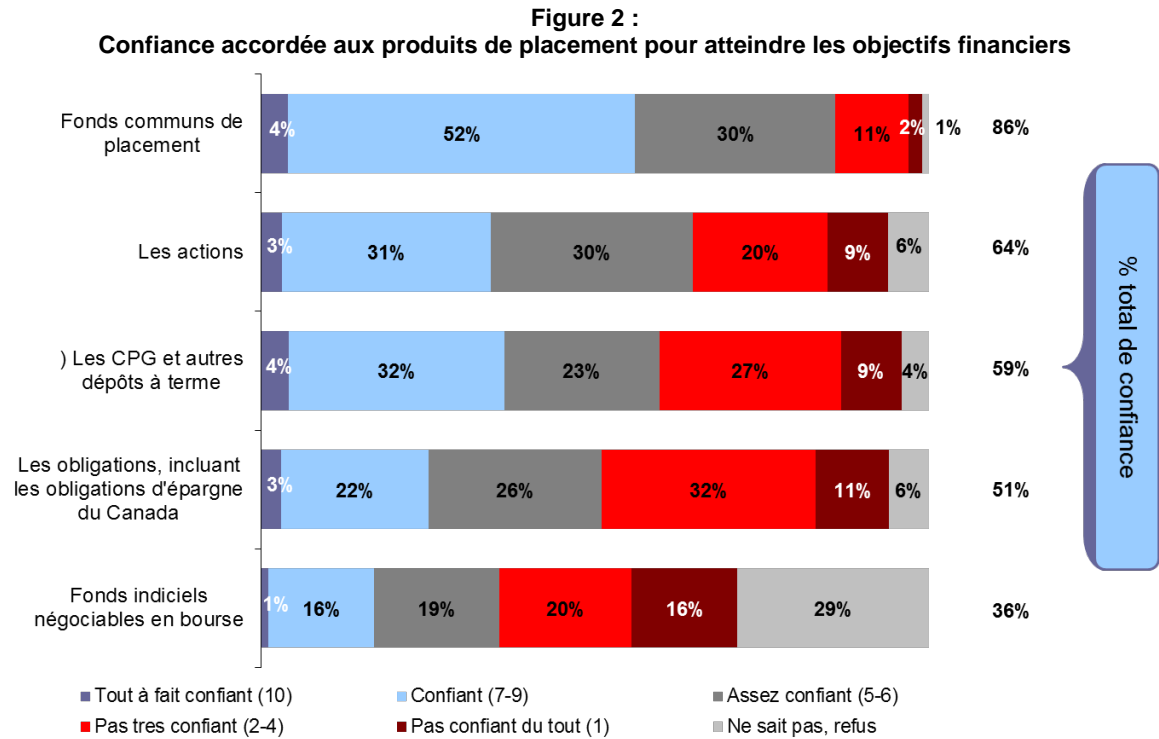
Figure 1 :
La confiance accordée aux produits de placement pour atteindre les objectifs financiers *



* Les résultats reflètent les répondants qui accordent une cote de confiance de 5 à 10 sur une échelle de dix.

Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000; 2013 n=1,004; 2014 n=1,002; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Plus d'un tiers des investisseurs n'ont aucune opinion sur les FNB. Une fois que ces investisseurs non renseignés sont retirés de l'équation, environ 51 % du reste des investisseurs font confiance aux FNB, soit un taux de confiance semblable à celui accordé aux CPG et aux obligations.



Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... [2016 n=1,000]

Les hommes sont plus susceptibles que les femmes de faire confiance aux actions et aux FNB.

**Tableau 1 :
La confiance que le produit contribuera à atteindre les objectifs financiers par sexe**

Produit	Pourcentage très confiant ou confiant	
	Homme	Femme
Fonds communs de placement	55 %	58 %
Actions	38 %	30 %
CPG, dépôts à terme	34 %	39 %
Obligations	25 %	24 %
FNB	19 %	14 %

Les Québécois expriment un taux de confiance plus élevé dans tous les types de placements étudiés, surtout les obligations.

Tableau 2 :
La confiance que le produit contribuera à atteindre les objectifs financiers, par région

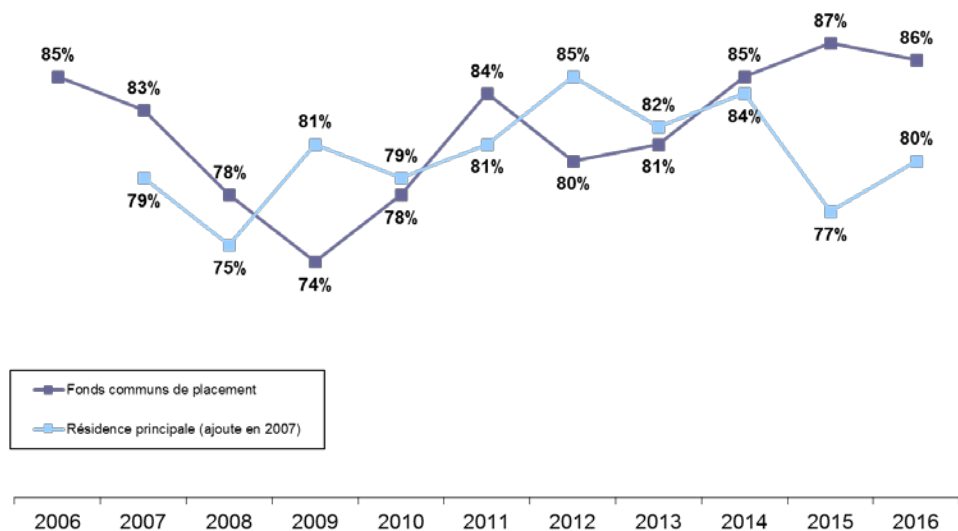
Produit	Pourcentage très confiant ou confiant	
	Québec	Reste du Canada
Fonds communs de placement	64 %	55 %
Actions	39 %	33 %
CPG, dépôts à terme	40 %	35 %
Obligations	38 %	23 %
FNG	20 %	16 %

Plus les investisseurs se sentent bien renseignés sur les fonds communs de placement, plus ils sont confiants que tous les véhicules de placement étudiés les aideront à atteindre leurs objectifs financiers.

À mesure que la confiance accordée aux fonds communs de placement a augmenté au cours des quatre dernières années, la confiance accordée à la valeur de la résidence principale a diminué. En 2012, les résidences principales jouissaient d'une avance de six points par rapport aux fonds communs de placement pour ce qui est de la confiance des investisseurs. Maintenant, elles accusent un retard de six points. Cette situation découle principalement du déclin de sept points observé en 2015. Cependant, la relation entre la confiance accordée aux fonds communs de placement et la confiance accordée à la résidence principale en tant qu'options de placement n'est pas directe – il y a des années où les deux augmentent, les deux diminuent ou s'en vont dans des directions opposées.

En dépit de la tendance à la baisse enregistrée quant à la confiance accordée à la résidence principale, le niveau de confiance a quelque peu remonté en 2016, par rapport à 2015.

Figure 3 :
La confiance accordée aux fonds communs de placement par rapport à la résidence principale*



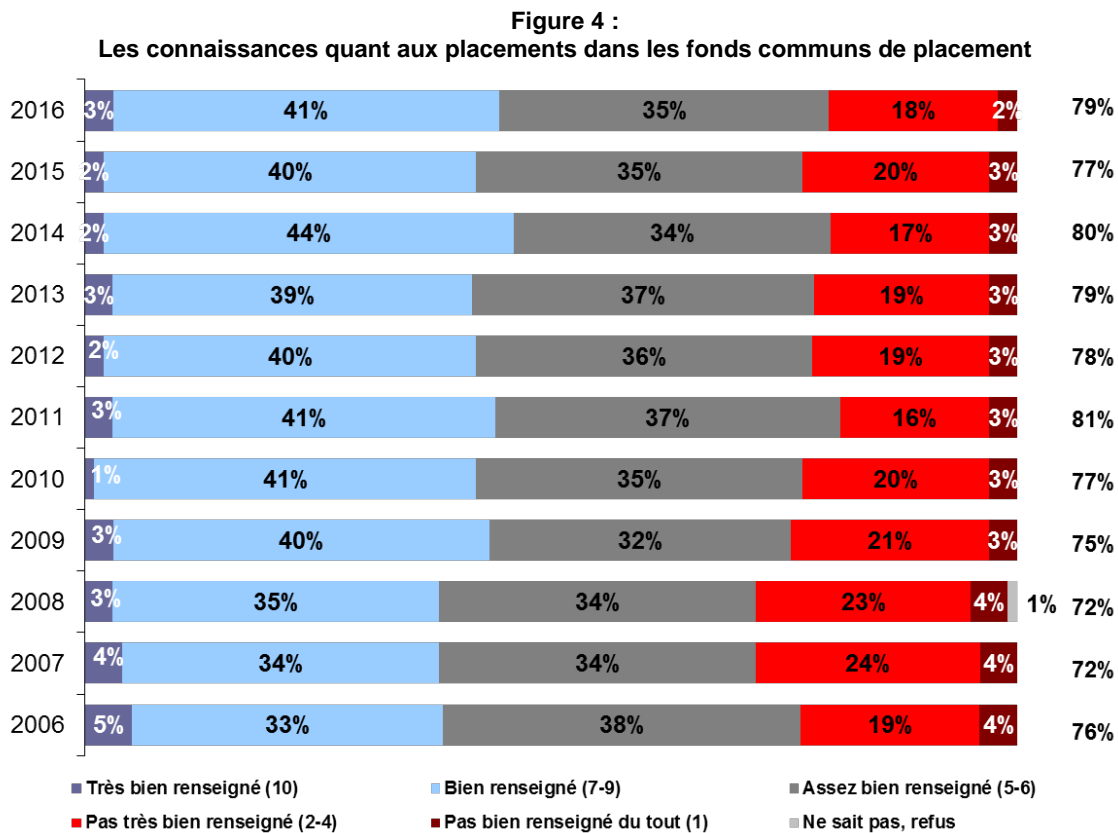
* Les résultats reflètent les répondants qui accordent une cote de confiance de 5 à 10 sur une échelle de dix.

Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000; 2013 n=1,004; 2014 n=1,002; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Comme pour les autres types de placements étudiés, les Québécois (71 %) ont exprimé une plus grande confiance que les autres Canadiens (60 %) dans la valeur de leur résidence principale en tant que placement.

2. Les connaissances quant aux placements dans les fonds communs

Peu d'investisseurs se considèrent experts en fonds communs de placement, mais la plupart se disent plutôt informés. Au cours des dix dernières années, environ trois quarts des investisseurs se sont dit *bien renseignés* ou *assez bien renseignés* sur les fonds communs de placement. Un quart des répondants considèrent qu'ils sont mal informés. Ces résultats sont demeurés stables au fil du temps.



Q2: En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que « vous n'êtes pas bien renseigné du tout » et 10 signifie que « vous êtes très bien renseigné » dans quelle mesure estimez-vous être bien renseigné sur les placements dans les fonds mutuels/fonds communs de placement? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000; 2013 n=1,004; 2014 n=1,002; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

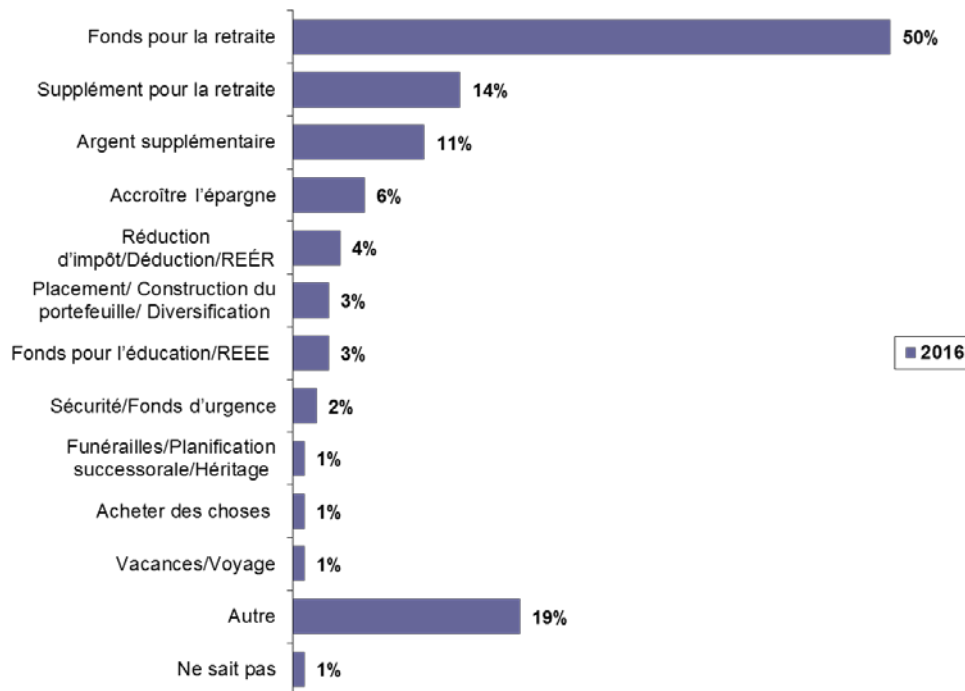
Les hommes (50 %) sont plus susceptibles que les femmes (37 %) de se considérer bien renseignés. Cet effet augmente aussi avec l'âge et la scolarité. Les connaissances augmentent aussi considérablement parmi les gens ayant plus d'actifs. Les Québécois (54 %) sont plus susceptibles que les autres Canadiens (42 %) de se sentir bien renseignés au sujet des fonds communs de placement.

Motivations, processus et rôle du conseiller

3. L'objectif des placements dans les fonds communs

La retraite est la motivation dominante pour les gens qui achètent des fonds communs de placement. La moitié des investisseurs citent le financement de leur retraite comme motivation principale. Un autre 14 % des répondants affirment que l'objectif de leurs fonds communs de placement est d'augmenter leur revenu au moment de la retraite ou à un moment ultérieur de leur vie. Pour d'autres, les fonds communs de placement sont une façon d'amasser un pécule ou un coussin de sécurité ou de reporter l'impôt. Il est rarement mention de but concret à court terme tels que des vacances ou les frais scolaires. Habituellement, les investisseurs n'identifient qu'un seul objectif pour leurs placements dans les fonds communs de placement.

Figure 5 :
L'objectif des placements actuels dans les fonds communs



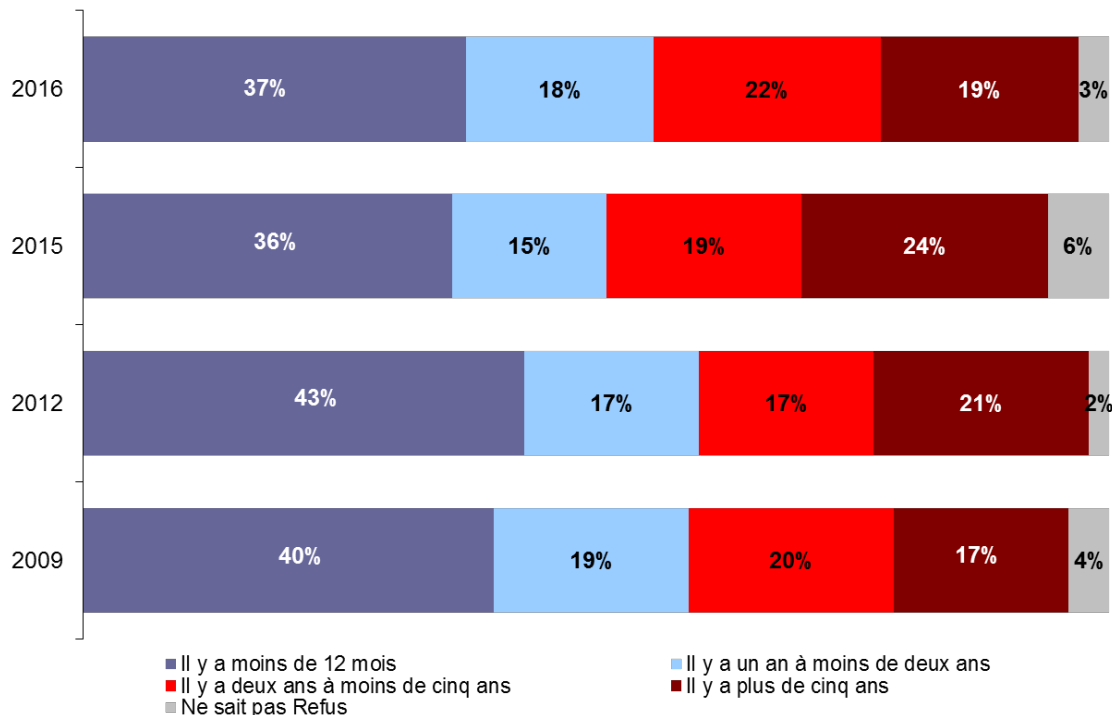
Q20: Présentement, quel est l'objectif principal de vos placements dans les fonds communs de placement?
[2016 n=1,000]

Naturellement, le recours aux fonds communs de placement à des fins de retraite est beaucoup plus fréquent parmi les gens âgés de 45 à 64 ans (60 %) que parmi les gens de plus de 65 ans (38 %). Cependant, cet objectif est aussi passablement commun parmi les gens âgés de 18 à 44 ans (46 %).

4. Les récents achats de fonds

Seulement un peu plus d'un tiers des investisseurs ont acheté un fonds commun de placement au cours des 12 derniers mois, alors que la moitié des investisseurs ont acheté un fonds commun de placement il y a un an à cinq ans. Sur ce plan, on ne détecte aucune différence majeure entre les résultats de 2016 et de 2015. En voyant ces résultats au fil des ans, il est clair qu'une certaine proportion de détenteurs de fonds communs de placement achètent des fonds chaque année.

Figure 6 :
Le plus récent achat de fonds commun de placement



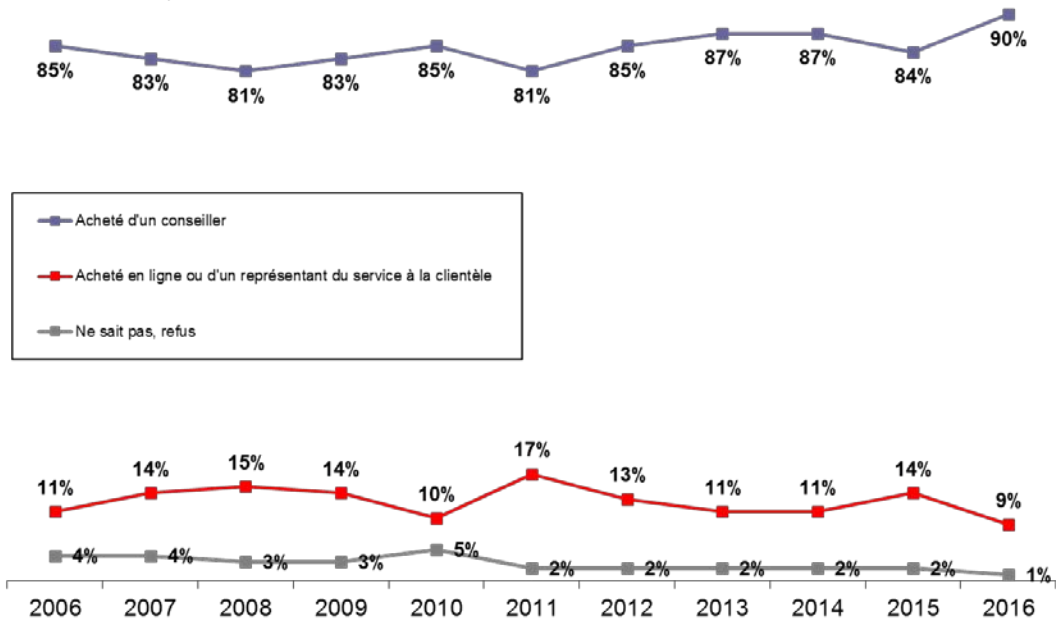
Q9: Quand avez-vous acheté pour la dernière fois un fonds commun de placement que vous ne possédiez pas déjà, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de votre REÉR? [2009 n=1,002; 2012 n=1,000; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Le principal indicateur montrant si les investisseurs ont acheté ou non un fonds récemment est la taille de leur portefeuille de placements. Les individus ayant plus d'argent à investir achètent plus souvent des fonds communs de placement. Seulement 23 % des gens ayant des placements de 50 000 \$ ou moins ont acheté un fonds commun de placement au cours de la dernière année, comparativement à 41 % des gens possédant des placements de 200 000 \$ ou plus.

5. Le recours à un conseiller pour acheter des fonds communs de placement

En 2016, la vaste majorité des fonds communs de placement – neuf sur dix – ont été achetés par l'intermédiaire d'un conseiller financier. En 2011, cette proportion était de huit sur dix. Les achats de fonds communs en ligne ou par l'intermédiaire d'un représentant du service à la clientèle n'ont jamais fait de percée considérable dans le marché. En fait, elles ont diminué de moitié par rapport à ce qu'elles étaient en 2011.

Figure 7 :
Les moyens d'acheter des fonds communs de placement : le plus récent achat

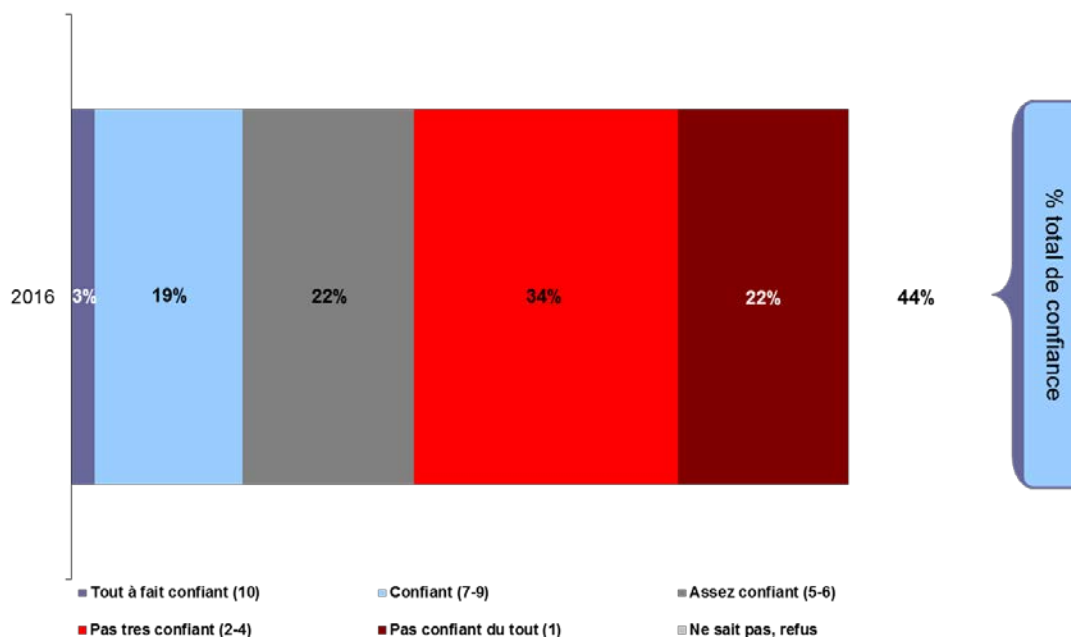


Q10: Pour les quelques prochaines questions, j'aimerais que vous pensiez à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds mutuel/fonds commun de placement. Lorsque vous avez acheté ce fonds mutuel/fonds commun de placement, l'avez-vous : (LISEZ ET N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000; 2013 n=1,004; 2014 n=1,002; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Sans l'aide d'un conseiller, la confiance des investisseurs serait limitée pour ce qui est de choisir un fonds commun de placement. La majorité des répondants (56 %) affirment qu'ils ne seraient *pas très confiants* ou *pas confiants du tout*, alors que seulement 3 % seraient *tout à fait confiants*. À n'en pas douter, ce manque de confiance général explique en partie le fréquent recours aux conseillers mentionné plus tôt.

Les hommes (29 %) sont plus susceptibles que les femmes (14 %) d'être confiants lorsqu'ils choisissent des placements sans l'aide d'un conseiller. Les investisseurs dont l'avoir net est élevé (au moins 100 000 \$ de placements dans les fonds communs) sont également plus confiants que les autres.

Figure 8 :
La confiance de choisir ou d'acheter un fonds commun de placement sans l'aide d'un conseiller



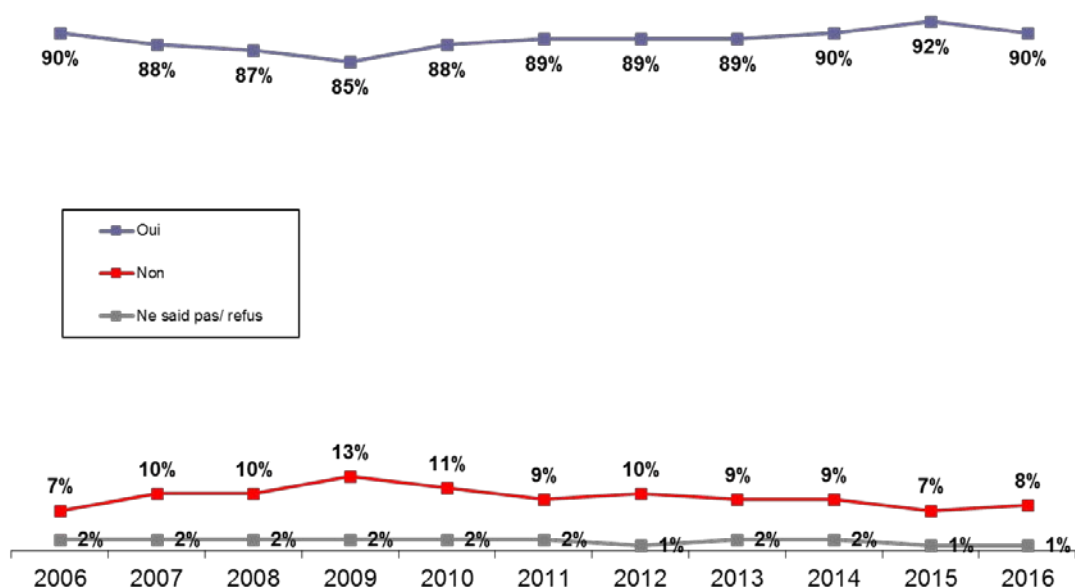
Q16. Sur une échelle de 10, où 1 signifie « aucunement en confiance » et 10 signifie « tout à fait en confiance », dans quelle mesure seriez-vous en confiance d'acheter un fonds commun de placement seul(e), sans l'aide d'un conseiller? [2016 n=1,000]

6. Le souvenir que le conseiller ait discuté de la compatibilité

Les investisseurs qui ont eu recours à un conseiller pour acheter un fonds commun de placement ont invariablement affirmé que celui-ci avait discuté de la compatibilité du fonds avec leurs objectifs d'investissement. Cette proportion n'est pas tombée sous la barre des 85 % au cours des 10 dernières années de suivi et se situe à 90 % en 2016.

Les femmes (87 %) sont légèrement moins susceptibles que les hommes (94 %) d'affirmer que leur conseiller a discuté de la compatibilité.

Figure 9 :
Le fait que le conseiller ait discuté ou non de la compatibilité

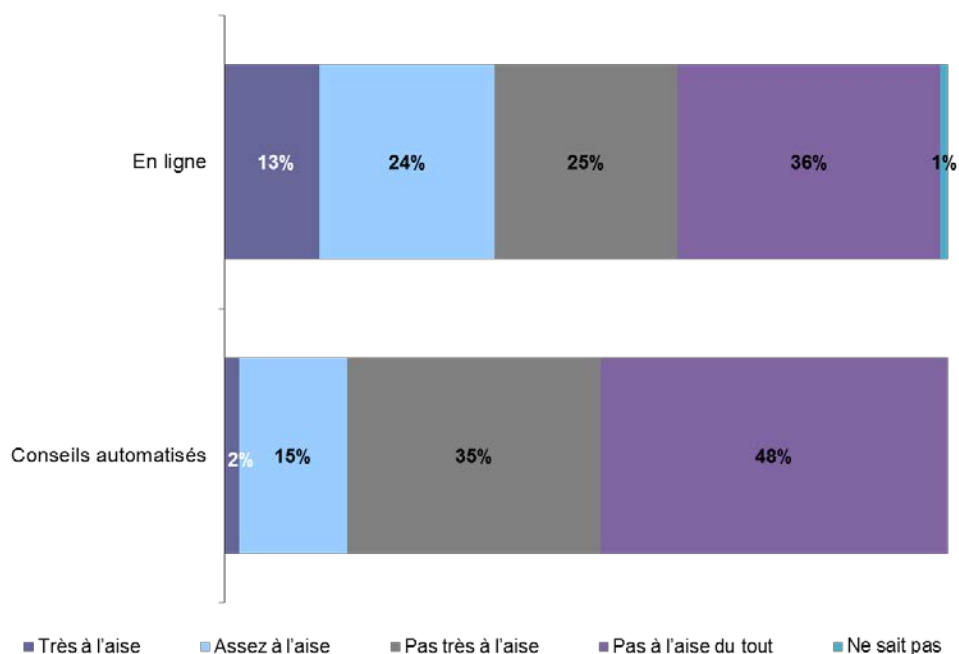


Q11: Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre). [2006 n=1,596; 2007 n=2,089; 2008 n=1,512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846; 2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

7. Les voies alternatives

Une certaine confusion règne parmi les investisseurs quant à la signification des conseils automatisés. En général, la plupart des investisseurs ne seraient pas à l'aise d'acheter des produits de placement en ligne ou au moyen d'un service automatisé. Cependant, l'aisance quant aux achats en ligne (37 %) est nettement plus élevée que l'aisance par rapport aux conseils automatisés (17 %). (Ces deux questions ont été posées chacune à environ la moitié de l'échantillon).

Figure 10 :
Le degré d'aisance par rapport à l'achat de fonds communs en ligne ou au moyen de conseils automatisés



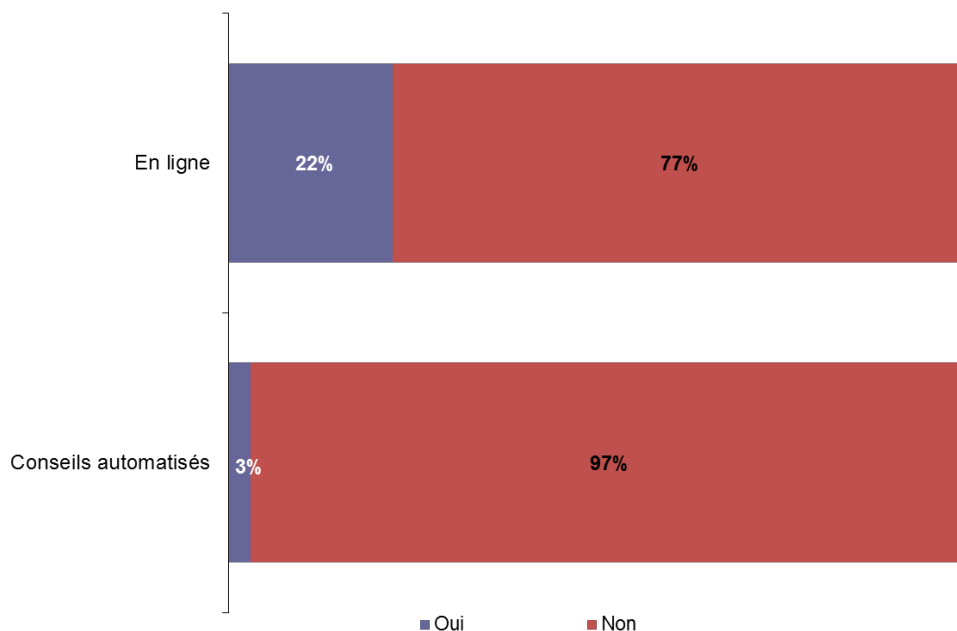
Q24A. Dans quelle mesure seriez-vous à l'aise d'acheter des produits de placement à l'aide de conseils automatisés? [2016 n=550]

Q24B. Dans quelle mesure seriez-vous à l'aise d'acheter des produits de placement à de en ligne? [2016 n=450]

Les répondants âgés de moins de 44 ans (23 %) sont plus susceptibles que les gens plus âgés (13 %) d'être à l'aise avec les conseils automatisés. Cette différence liée à l'âge est encore plus apparente pour ce qui est d'acheter en ligne (62 % par rapport à 25 %).

Étant donné ce résultat, il est peu étonnant de constater qu'un nombre plus élevé d'investisseurs aient acheté des produits d'investissement en ligne (22 %) qu'au moyen des conseils automatisés (3 %).

Figure 11 :
L'achat de fonds communs de placement en ligne ou au moyen de conseils automatisés

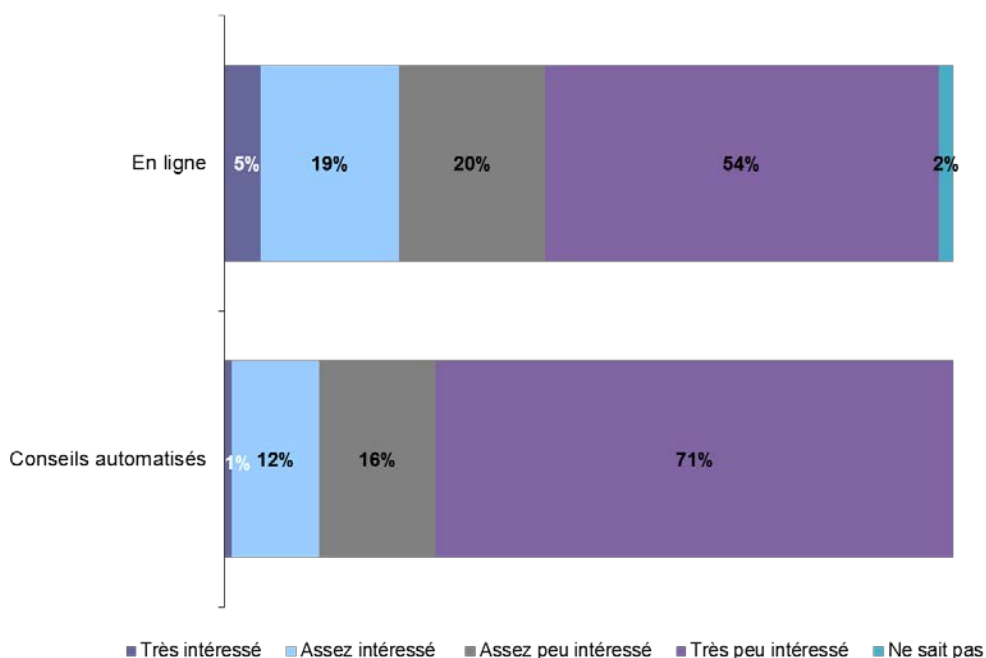


Q25A Avez-vous déjà acheté des produits de placement à l'aide de conseils automatisés? [2016 n=550]

Q25B. Avez-vous déjà acheté des produits de placement à en ligne? [2016 n=450]

L'intérêt pour les achats futurs en ligne ou au moyen des conseils automatisés est en corrélation avec le niveau d'aisance par rapport à ces méthodes. Les achats en ligne intéressent environ un quart des répondants, alors que les conseils automatisés intéressent 12 % des répondants. Fait remarquable, peu de répondants se disent *très intéressés* par l'une ou l'autre de ces méthodes. Il semble donc que ces options soient loin de plaire, même à une minorité d'investisseurs.

Figure 12 :
Intérêt quant à l'achat de fonds communs de placement en ligne ou au moyen de conseils automatisés



Q26A. Et dans quelle mesure seriez-vous intéressé à acheter des produits de placement à l'aide de conseils automatisés? [2016 n=550]

Q26 B. Et dans quelle mesure seriez-vous intéressé à acheter des produits de placement à en ligne? [2016 n=450]

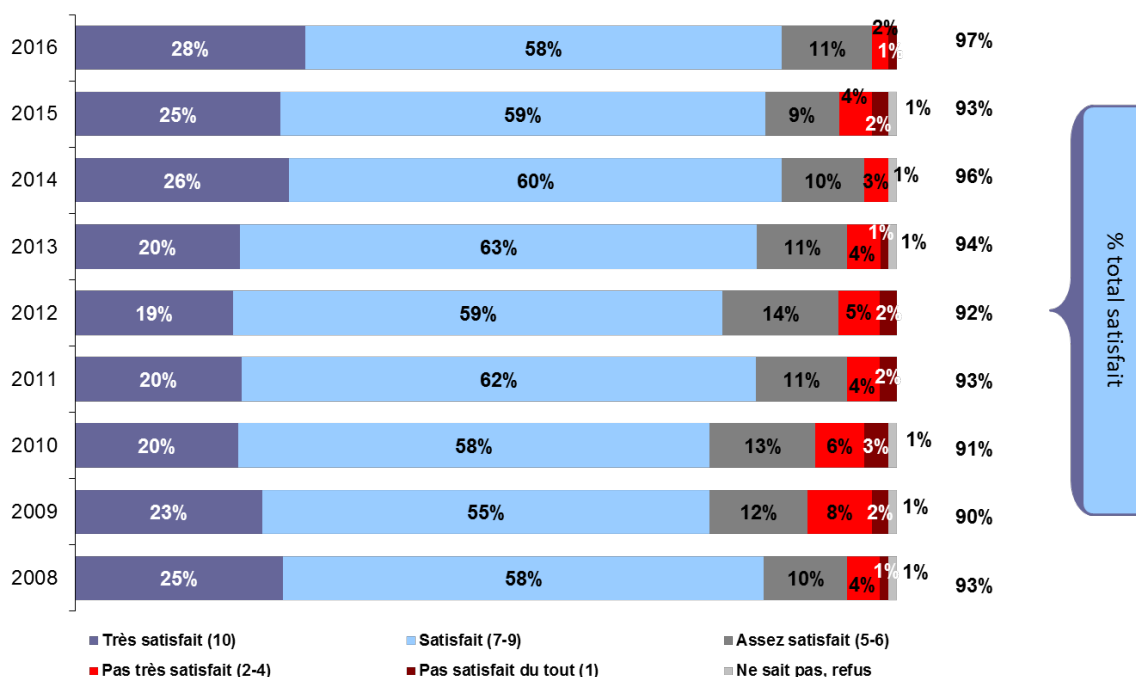
Parmi les gens de 44 ans et moins, 22 % sont intéressés aux conseils automatisés, comparativement à 9 % parmi les gens de 45 ans et plus. Pour ce qui est des achats en ligne, on remarque une différence semblable entre les groupes d'âge (40 % par rapport à 15 %). Les hommes (29 %) sont plus intéressés que les femmes (19 %) par les achats en ligne.

8. La satisfaction quant aux conseils offerts par le conseiller

Les investisseurs sont généralement assez satisfaits des conseils que leur prodigue leur conseiller financier. Au cours des huit dernières années, on remarque une amélioration de cette satisfaction. Une augmentation considérable de six points dans la proportion de répondants étant *tout à fait satisfaits* (10 sur 10) s'est dessinée en 2014 et maintenue depuis ce temps, contribuant au niveau général de satisfaction de 97 %. Au cours de huit années de suivi, le pourcentage de répondants insatisfaits n'a pas excédé 10 % et il se situe à seulement 3 % en 2016.

La cote de satisfaction moyenne en 2016 est de 8,2 sur 10, soit une légère hausse par rapport à la cote de 8,0 enregistrée en 2015.

Figure 13 :
La satisfaction quant aux conseils du conseiller

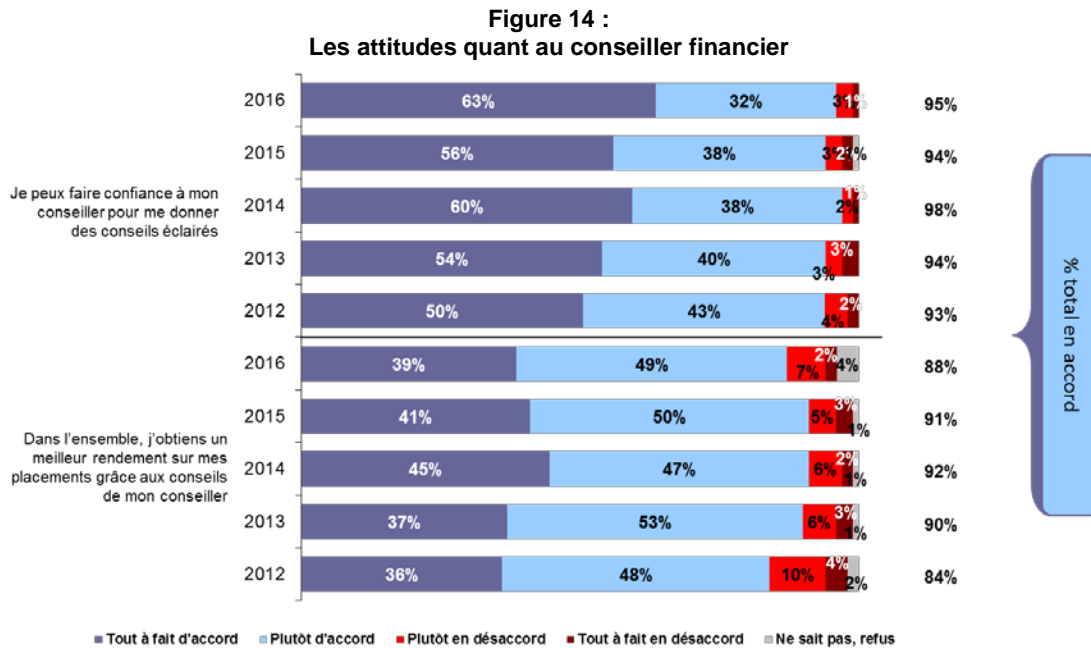


Q27: (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q10) Je voudrais maintenant vous poser quelques questions sur votre relation avec votre conseiller financier – c'est-à-dire le conseiller de qui vous achetez vos fonds mutuels/fonds communs de placement. Au moyen d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas satisfait(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait satisfait(e) », dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils de votre conseiller financier? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) (SI NÉCESSAIRE : Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.) [2008 n=1,512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846; 2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

Pour ce qui est d'être *très satisfait* de son conseiller, le pourcentage est nettement plus élevé chez les femmes (36 %) que chez les hommes (20 %). Ce pourcentage augmente aussi avec l'âge, soit 17 % des gens de moins de 45 ans et 39 % des gens de plus de 65 ans.

9. Les attitudes quant au conseiller financier

Pratiquement tous les investisseurs font confiance aux conseils de leur conseiller financier. Le pourcentage global de répondants qui sont *d'accord* pour dire qu'ils peuvent faire confiance aux conseils de leur conseiller a varié de 93 % à 98 % depuis 2012. Cependant, le pourcentage de répondants qui sont tout à fait d'accord a augmenté au cours de la même période, incluant une augmentation de 7 points en 2016. Ainsi, alors que la confiance accordée aux conseillers est demeurée élevée, cette confiance est devenue plus profonde au cours des années.

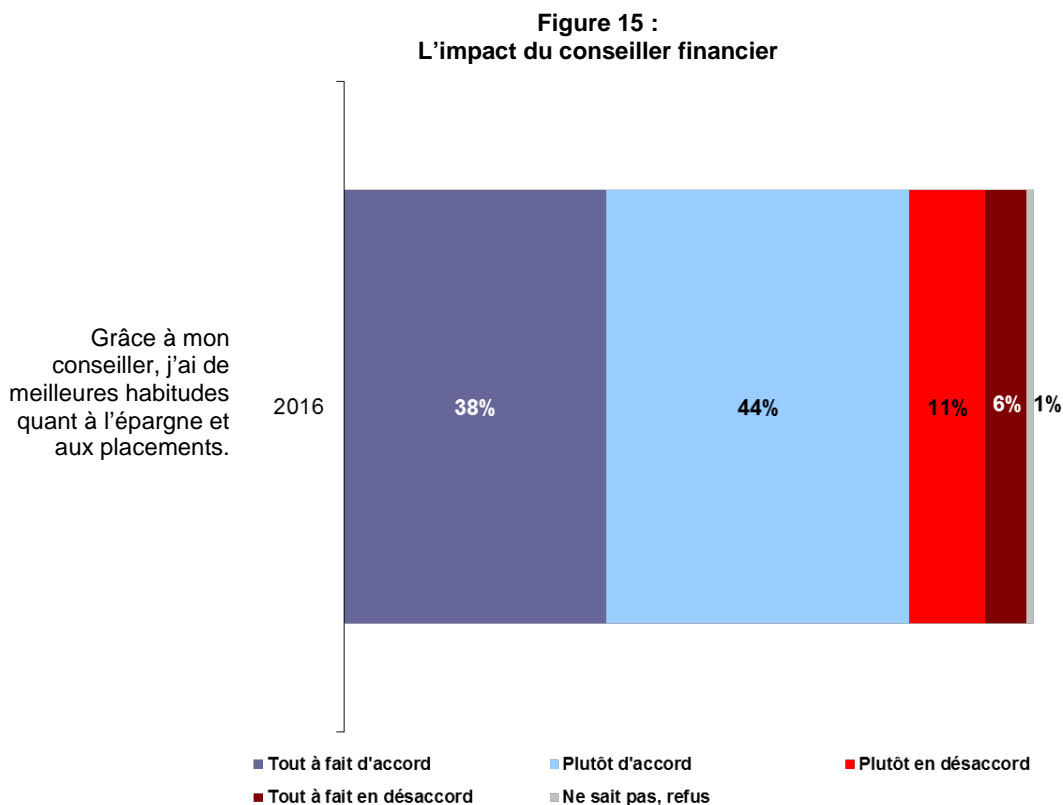


Q28-29: Tout bien considéré, dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des énoncés suivants? (LISEZ L'ÉNONCÉ) Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord? Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils éclairés. Dans l'ensemble, j'obtiens un meilleur rendement sur mes placements grâce aux conseils de mon conseiller [2012 n=846; 2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=1,000]

Le recours répandu aux conseillers financiers pour acheter des fonds communs de placement se reflète dans le fait que la plupart des investisseurs croient qu'ils obtiennent ainsi de meilleurs rendements. En 2016, 88 % des répondants sont d'avis qu'ils obtiennent de meilleurs rendements avec les conseils de leur conseiller. Ceci représente une légère baisse par rapport au résultat de 91 % enregistré en 2015, surtout en raison du pourcentage de répondants qui ne peuvent donner une opinion. (En retirant la catégorie « ne sait pas » du calcul du pourcentage, on obtient pratiquement les mêmes résultats en 2015 et en 2016.)

Les investisseurs de 45 ans et plus (91 %) sont plus nombreux à croire que le conseiller augmente le rendement que les investisseurs de moins de 45 ans (79 %). Les répondants ayant une valeur nette plus élevée sont considérablement plus susceptibles d'être *tout à fait d'accord* pour dire que leur conseiller leur apporte un rendement accru.

De nombreux investisseurs (82 %) affirment que leur conseiller les a aidés à prendre de meilleures habitudes d'épargne et de placement. Plus d'un tiers des répondants (38 %) sont tout à fait d'accord. Ainsi, on reconnaît que les conseillers jouent un rôle sur le plan de l'individu et non seulement sur le plan des placements.



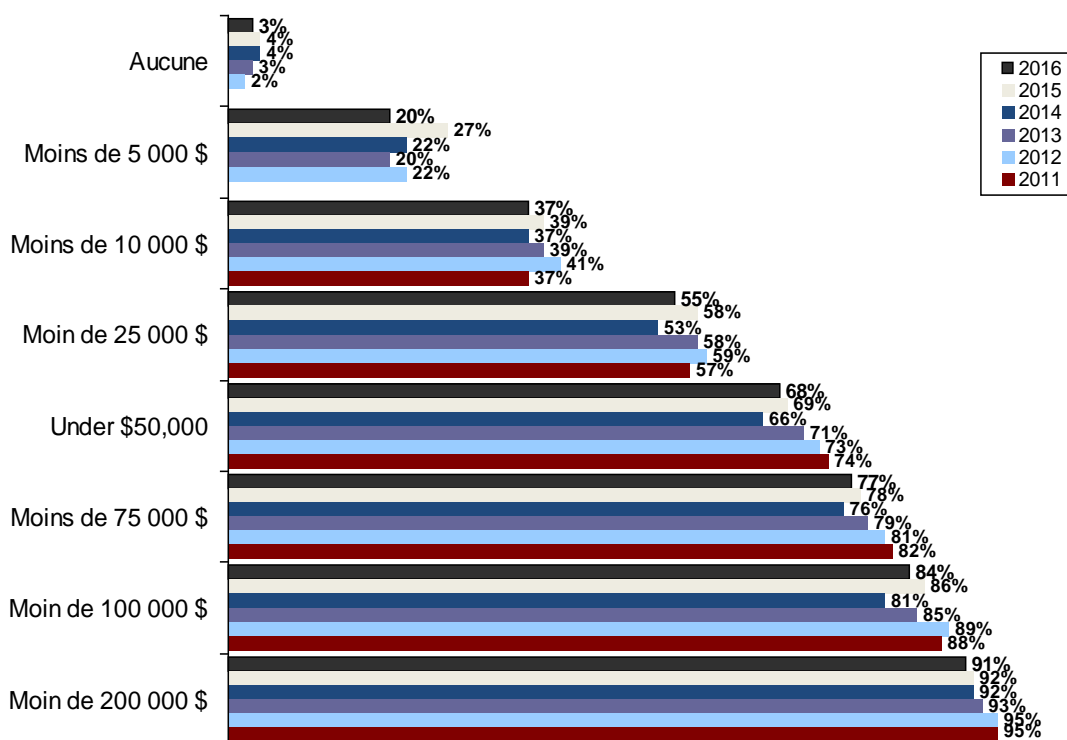
Q30. (Tout bien considéré, dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des énoncés suivants? (LISEZ L'ÉNONCÉ) Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord? - Grâce à mon conseiller, j'ai de meilleures habitudes quant à l'épargne et aux placements. [2016 n=899]

10. La valeur de l'épargne, des placements lors du premier recours

Comme au cours des années précédentes, deux répondants sur cinq (37 %) possédaient des économies ou des placements d'une valeur inférieure à 10 000 \$ lorsqu'ils ont initialement consulté un conseiller. Ce chiffre est composé de 17 % des répondants qui possédaient de 5 000 \$ à 10 000 \$, 17 % qui possédaient moins de 5 000 \$ et 3 % qui ne possédaient ni économie ni placement.

Plus de la moitié des investisseurs (55 %) ont initialement consulté un conseiller alors qu'ils avaient moins de 25 000 \$, alors que deux tiers (68 %) ont initialement consulté un conseiller alors qu'ils avaient moins de 50 000 \$ à investir. D'autre part, environ un quart des répondants (23 %) ont commencé à consulter un conseiller alors qu'ils possédaient déjà 50 000 \$ ou plus en économies ou en placements.

Figure 16 :
Valeur des économies et des placements lors du recours initial à un conseiller



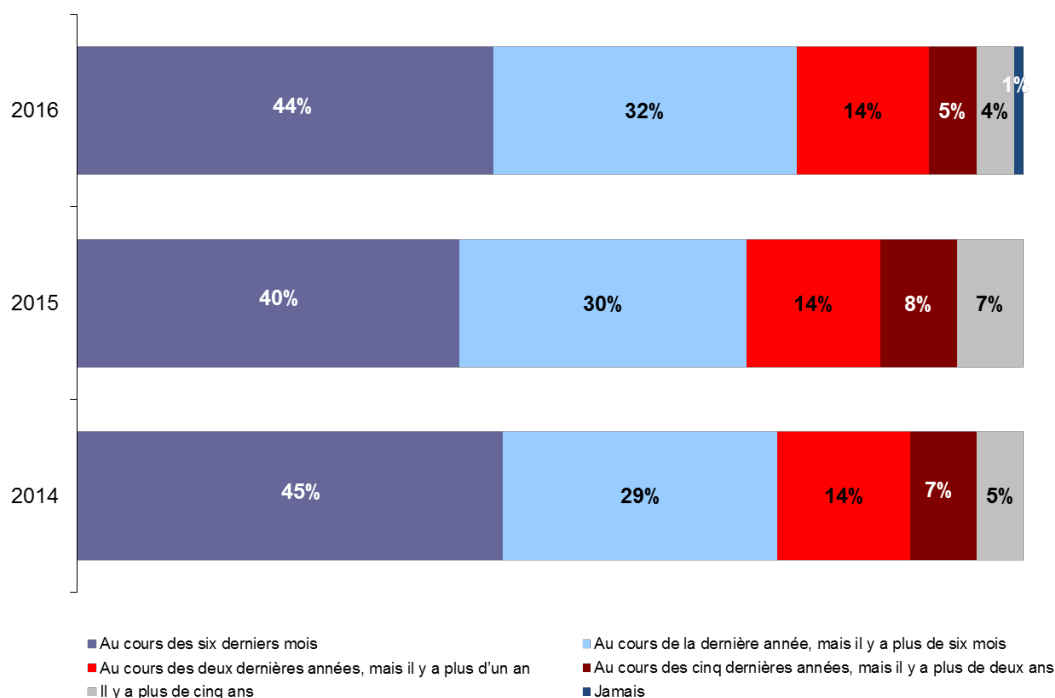
Q34: (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q10) Veuillez indiquer quelle catégorie reflète le mieux la valeur totale des économies et des placements de votre ménage au moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, sans compter votre résidence principale? (LISEZ LA LISTE) [2011 n=813; 2012 n=846; 2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

L'évaluation de la tolérance au risque

11. La communication au sujet de la tolérance au risque

Les investisseurs ayant recours à un conseiller discutent souvent de leur tolérance au risque. Plus du trois quarts des répondants (76 %) ont discuté de la tolérance au risque avec leur conseiller au cours de la dernière année. Inversement, seulement 1 % des répondants affirment n'avoir *jamais* discuté de la tolérance au risque. Le pourcentage des répondants ayant discuté avec leur conseiller de la tolérance au risque au cours de la dernière année est passé de 70 % en 2015 à 76 % en 2016.

**Figure 17 :
Plus récente discussion avec le conseiller au sujet de la tolérance au risque**



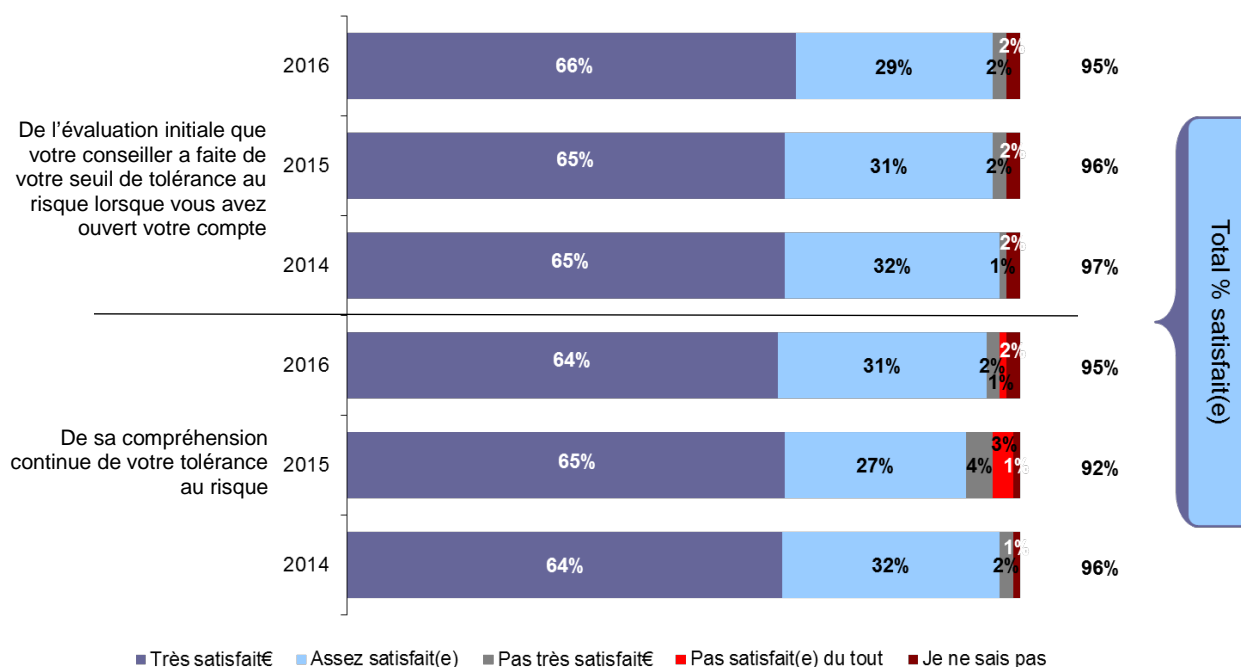
Q31: (Quand avez-vous eu votre dernière discussion avec votre conseiller au sujet de votre tolérance au risque? Par tolérance au risque, j'entends votre niveau de confort quand à la prise de risques en matière de placements qui pourraient entraîner une perte d'argent, mais potentiellement un meilleur rendement. (LISEZ LA LISTE) [2014 n=834; 2015 n=868; 2016 n= 899]

Les investisseurs âgés de 65 ans et plus (54 %), et ceux ayant 200 000 \$ ou plus en actifs de placement (51 %) sont les plus susceptibles de dire qu'ils ont discuté de tolérance au risque avec leur conseiller au cours des six derniers mois.

12. Comprendre la tolérance au risque

Les investisseurs sont extrêmement satisfaits de la façon dont leur conseiller évalue et comprend leur tolérance au risque. L'insatisfaction se limite à deux pour cent (estimation initiale) ou trois pour cent (estimation sortante) des investisseurs. Les résultats obtenus au cours des trois dernières années sont uniformes et positifs. En effet, le pourcentage des répondants *très satisfaits* est deux fois plus élevé que celui des répondants *plutôt satisfaits*.

Figure 18 :
Évaluation et compréhension du conseiller pour ce qui est de la tolérance au risque



Q32-33 Et lorsque vous pensez à votre conseiller, êtes-vous très satisfait(e), assez satisfait(e), pas très satisfait(e) ou pas satisfait(e) du tout de chacun des aspects suivants. Qu'en est-il... De l'évaluation initiale que votre conseiller a faite de votre seuil de tolérance au risque lorsque vous avez ouvert votre compte? De sa compréhension continue de votre tolérance au risque?

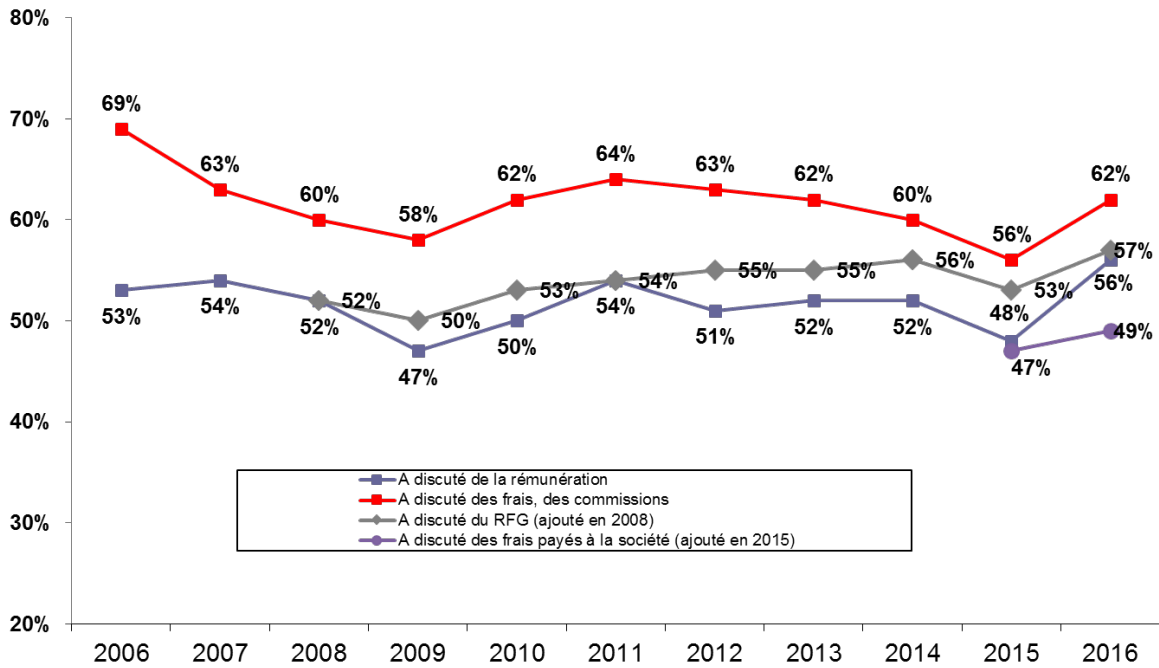
Les impressions quant aux paiements de frais

13. Le souvenir que le conseiller ait discuté des frais, de la rémunération et des RFG

En 2016, après avoir lentement décliné sur une période de cinq ans, le pourcentage des répondants utilisant un conseiller qui se souviennent d'avoir discuté des *frais et des commissions* avec leur conseiller a augmenté de 6 points. On remarque également une augmentation considérable de ceux qui se souviennent d'avoir parlé de rémunération (une hausse de 8 points) et des RFG (une hausse de 4 points). Les discussions au sujet des *frais versés à une société* demeurent largement inchangées, une hausse de 2 points par rapport à 2015.

Au Québec, les investisseurs (48 %) sont moins susceptibles que les autres Canadiens (58 %) de se souvenir qu'on leur ait parlé de la façon dont le conseiller est rémunéré ou des RFG.

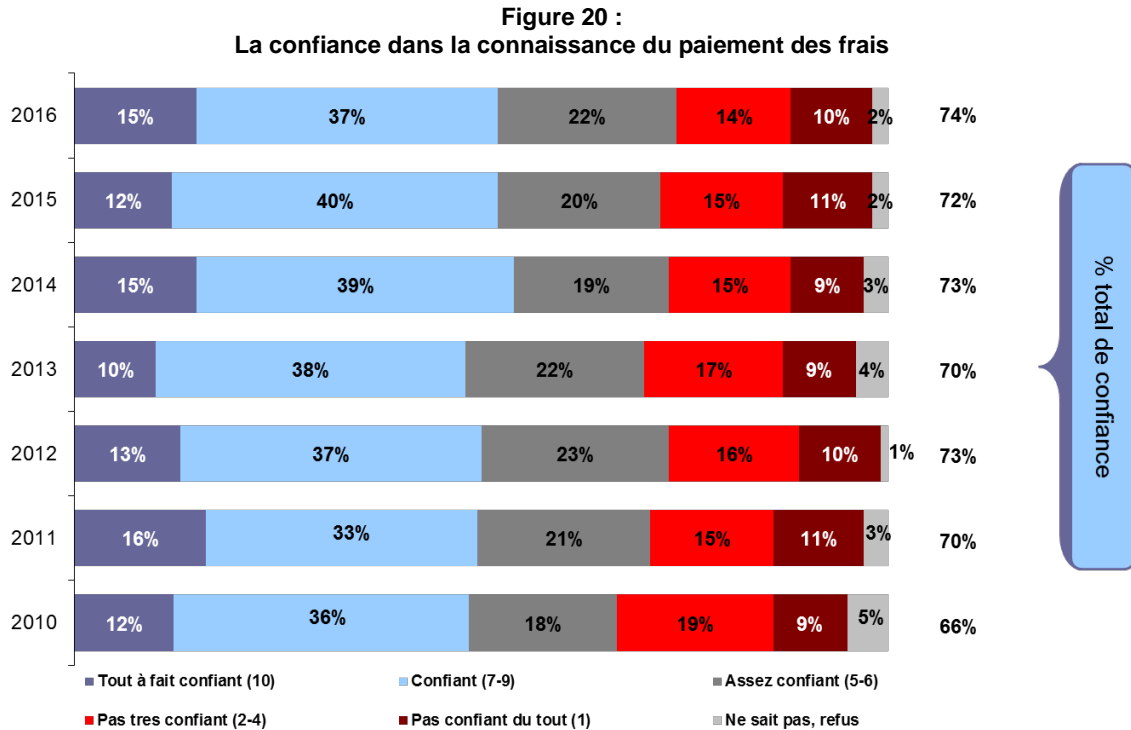
**Figure 19 :
Le fait que le conseiller ait discuté ou non de la rémunération, des frais, du RFG**



Q12-15: (IF PURCHASED FROM ADVISOR IN Q10) Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre) La façon dont la personne vous vendant ce fonds serait rémunérée. Le fait qu'on vous facture ou non une commission de vente lorsque vous achetez ou vendez ce fonds mutuel/fonds commun de placement – appelée également « frais d'acquisition » et « frais de rachat » Les commissions que reçoivent les compagnies de fonds mutuels/fonds communs de placement pour la gestion, la distribution et l'administration des fonds, c'est-à-dire le ratio des frais de gestion ou RFG Discuté des frais versés à la société pour laquelle votre conseiller travaille? [2006 n=1,596; 2007 n=2,089; 2008 n=1,512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846; 2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

14. La confiance en les connaissances des fonds communs de placement

Depuis 2010, la proportion des investisseurs qui ont confiance en leur compréhension des frais qu'ils paient a lentement augmenté des deux tiers au trois quarts. En 2016, 74 % des répondants ont confiance en leur compréhension, alors que c'est le contraire pour 24 % des répondants.

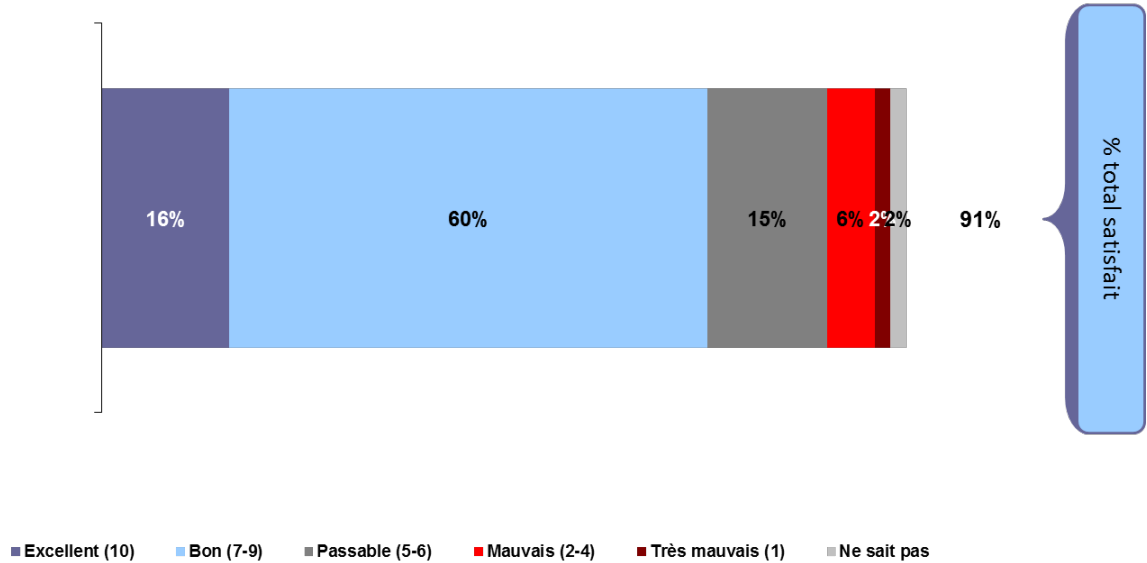


Q35: En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous « n'êtes pas confiant(e) du tout » et 10 signifie que vous êtes « très confiant(e) », dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) en vos connaissances des frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement? [2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000; 2013 n=1,004; 2014 n=1,002; 2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Les hommes (58 %) sont plus susceptibles que les femmes (46 %) d'avoir confiance en leur connaissance des frais. Les répondants âgés de moins de 45 ans (40 %) sont moins confiants que les répondants de 45 ans et plus (56 %). La confiance est plus élevée parmi les répondants ayant plus d'actifs de placement.

La plupart de ceux utilisant les services d'un conseiller (91 %) affirment que ce service a une valeur. La plupart (76 %) sont d'avis que c'est un *bon à excellent rapport qualité-prix*, accordant une cote d'au moins 7 sur 10. Huit pour cent croient recevoir un mauvais rapport qualité-prix de leur conseiller.

**Figure 21 :
Perception du rapport qualité-prix**



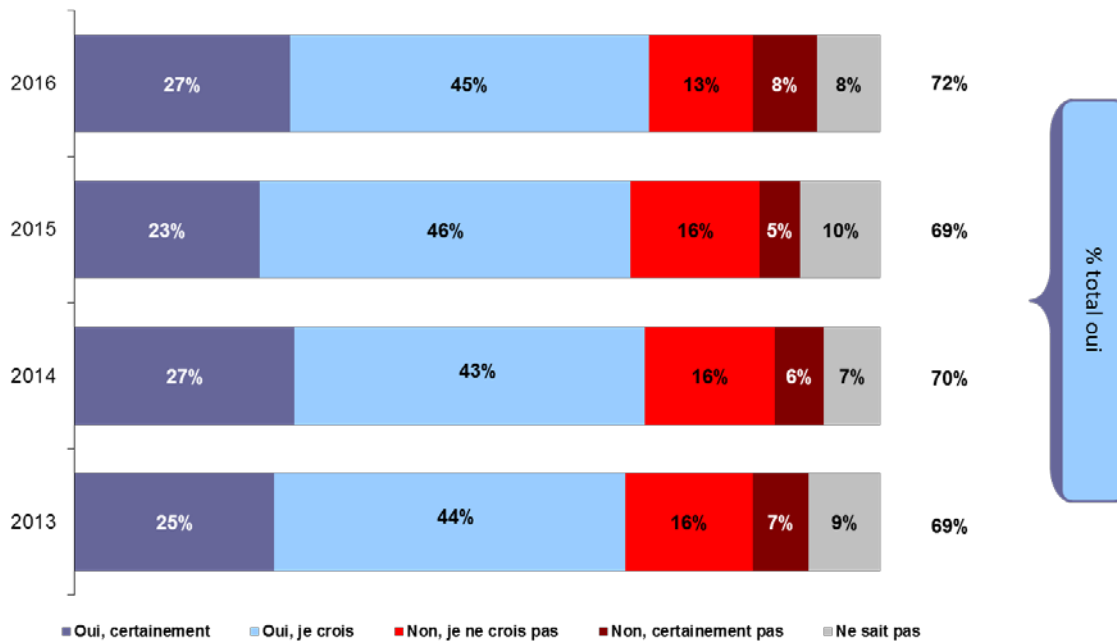
Q45. Pensez à la rémunération que reçoit la société où travaille votre conseiller et aux services que celui-ci vous offre. Croyez-vous qu'on vous offre un bon rapport qualité-prix? Veuillez utiliser une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous recevez un très mauvais rapport qualité-prix et 10 signifie que vous recevez un excellent rapport qualité-prix. [2016 n=899]

Le fait d'être bien renseigné sur les placements ne diminue pas la perception de la valeur du conseiller. En fait, un niveau de connaissance accru est associé à une évaluation plus élevée de la valeur. Les Québécois (81 %) sont plus susceptibles que les autres Canadiens (76 %) d'avoir une perception élevée de la valeur de leur conseiller.

15. L'utilisation des frais de fonds communs de placement pour rémunérer le conseiller

La plupart des acheteurs de fonds communs de placement (73 %) croient que les frais des fonds servent en partie à rémunérer leur conseiller, soit une hausse de 3 points par rapport à 2015. Cependant, de nombreux répondants sont incertains. Seulement 25 % affirment que c'est *très certainement* le cas, alors que 44 % *croient* que c'est le cas. Un autre 23 % des investisseurs affirment que cela est faux.

Figure 22 :
Frais utilisés pour rémunérer le conseiller



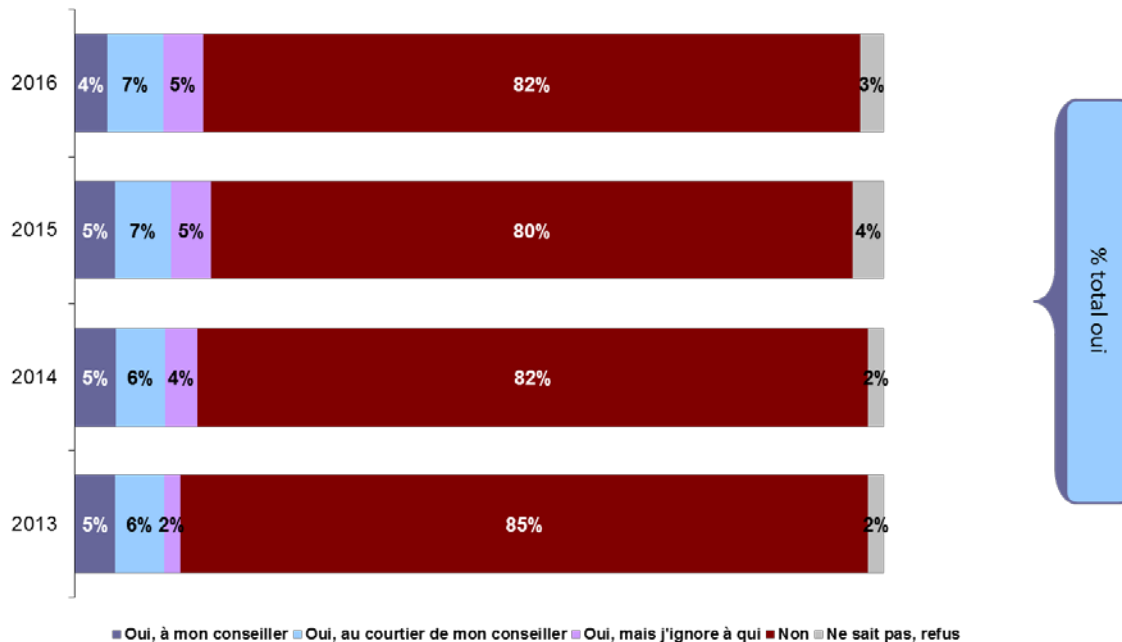
Q36: À votre connaissance, est-ce qu'une partie des commissions facturées à l'achat d'un fonds mutuel/fonds commun de placement dans lequel vous investissez sert à rémunérer votre conseiller financier? Diriez-vous que... [2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

Les hommes (75 %) sont plus susceptibles que les femmes (68 %) de croire que leur conseiller est rémunéré au moyen des frais de fonds commun de placement.

16. Le paiement direct des frais

La plupart des détenteurs de fonds communs de placement faisant appel à un conseiller affirment ne pas payer de frais directs pour les services de leur conseiller (82 %). Ceux qui paient des frais sont plus susceptibles de payer une compagnie (7 %) que de payer leur conseiller directement (4 %). Cinq pour cent des répondants ne sont pas certains à qui les frais sont versés. Une croissance de 3 points dans ce dernier groupe est le seul changement d'importance dans ces résultats depuis 2013.

Figure 23 :
Paiement direct des frais

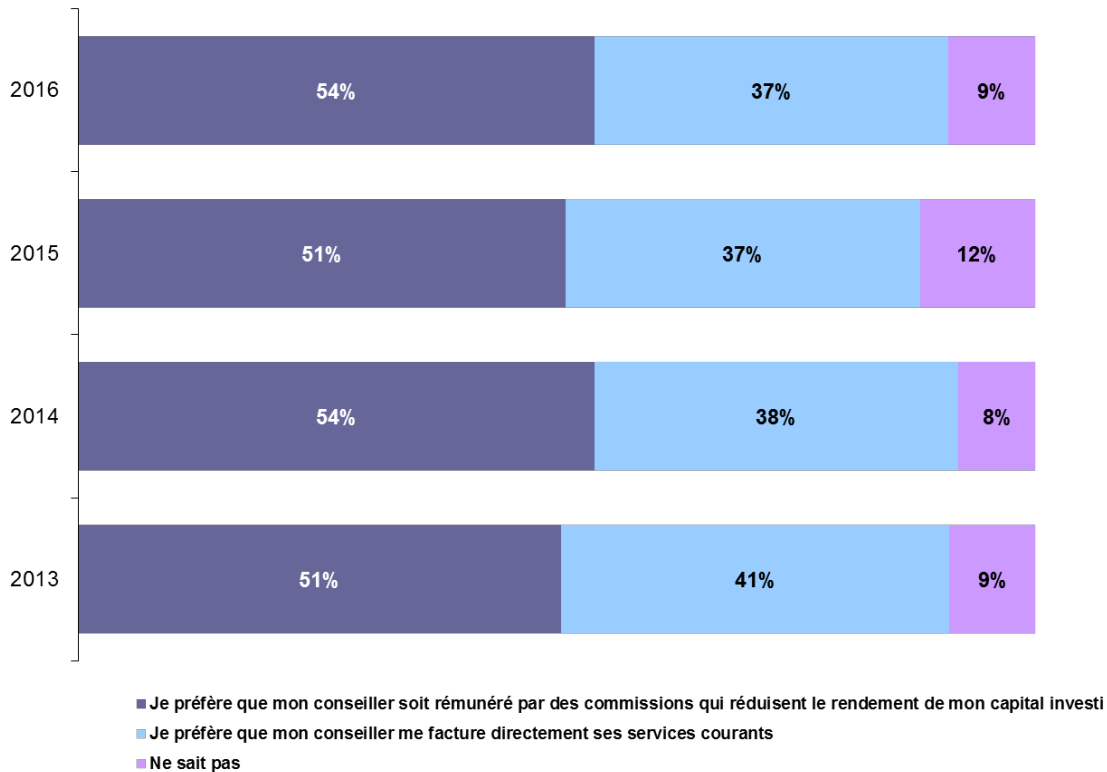


Q37: Payez-vous des commissions directement à votre conseiller pour les services que vous recevez? (INTERVIEWEUR : SI LA RÉPONSE EST « OUI » APRÈS AVOIR DEMANDÉ DES PRÉCISIONS – « Versez-vous les commissions directement à votre conseiller ou à son courtier de gestion?») [2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=1,000]

17. Les préférences en matière de rémunération du conseiller

Une faible majorité d'investisseurs ayant un conseiller (54 %) préfèrent rémunérer leur conseiller au moyen des frais du fonds plutôt que directement. Cependant, une minorité considérable de répondants (37 %) préféreraient payer leur conseiller directement. Ces résultats sont inchangés depuis 2013, indiquant aucun changement majeur dans les préférences des investisseurs.

Figure 24 :
Préférences en matière de modèle de rémunération



Q38: Lequel des deux énoncés qui suivent correspond le mieux à votre préférence personnelle quant au mode de rémunération de votre conseiller? [2013 n=885; 2014 n=872; 2015 n=868; 2016 n=899]

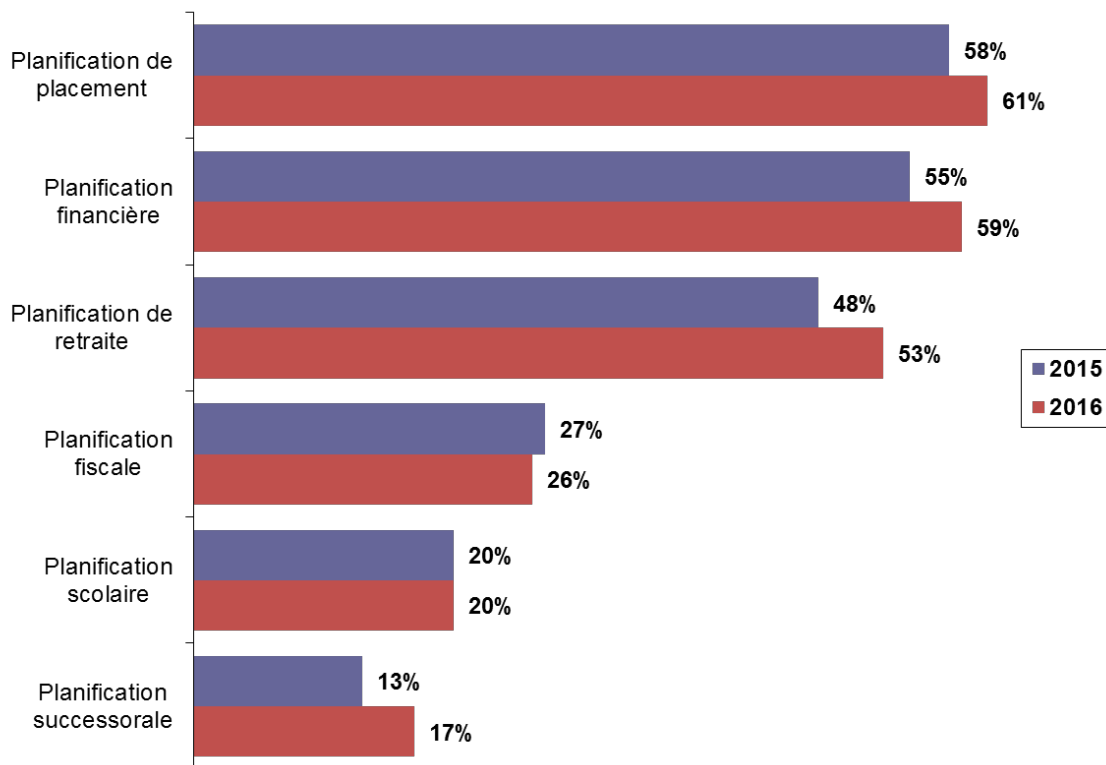
Les Québécois (30 %) sont moins susceptibles que les autres Canadiens (38 %) de souhaiter rémunérer leur conseiller au moyen de frais directs.

Les opinions quant aux services offerts par les conseillers et l'évaluation du rendement

18. L'utilisation des services offerts par le conseiller

La planification des placements, des finances et de la retraite sont les trois principales raisons pour lesquelles les investisseurs canadiens ont recours à un conseiller. La fiscalité, l'éducation et la planification successorale sont des raisons moins fréquentes d'avoir recours à un conseiller. De nombreux investisseurs ne se fient pas à leur conseiller pour seulement un de ces services. Ils consultent plutôt un seul conseiller capable de combiner des services tels que la planification des placements et la planification financière. On remarque une légère augmentation dans le recours aux conseillers pour tous ces services depuis 2015, sauf en matière d'éducation et de planification fiscale, où la demande est demeurée inchangée.

Figure 25 :
Utilisation des services du conseiller



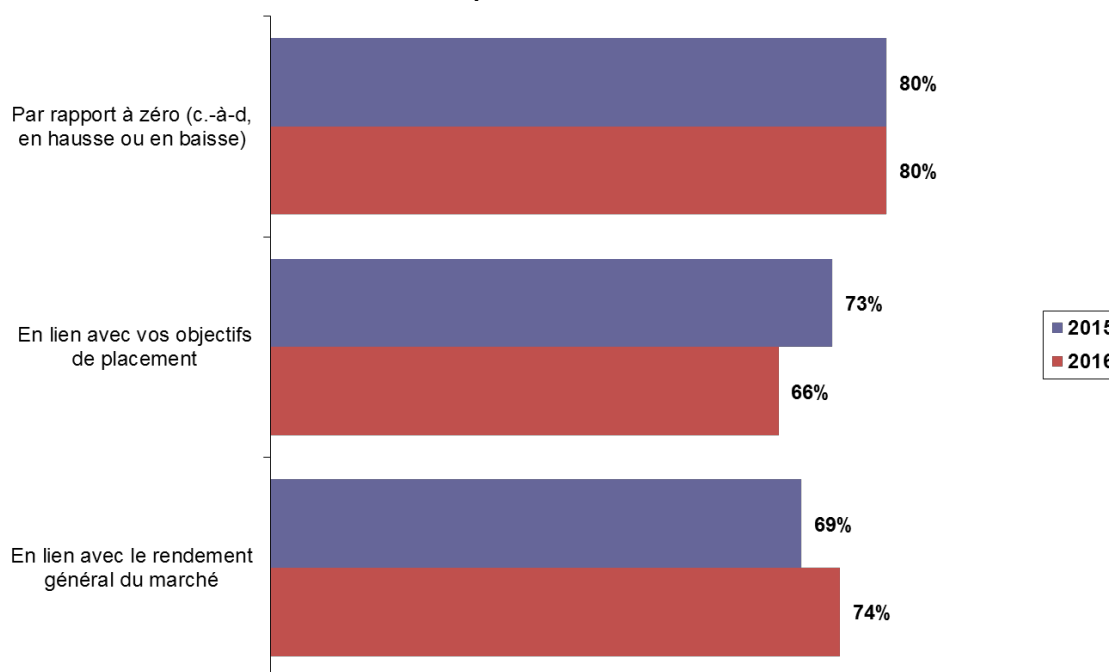
Q39-44: Pensez aux divers services qu'offre la société pour laquelle votre conseiller travaille et veuillez indiquer desquels vous avez profité au cours des 12 derniers mois? [2015 n=868; 2016 n=2016]

L'utilisation des services de planification fiscale augmente considérablement avec l'âge et l'avoir net. La planification de la retraite est pratiquement aussi fréquente parmi les gens de moins de 45 ans (52 %) et ceux âgés de 45 à 64 ans (57 %). La planification de l'éducation est largement inchangée parmi les gens de 45 ans et moins (36 %) par rapport aux autres groupes d'âge (14 %).

19. Les méthodes d'évaluation du rendement des placements

Lorsqu'ils évaluent le rendement de leurs placements, les investisseurs ne se fient pas à un seul calcul. Une majorité considérable d'investisseurs étudient le changement absolu (hausse ou baisse), les comparaisons avec leurs objectifs de placement et les comparaisons avec le marché en général. Depuis 2015, le pourcentage de répondants comparant leurs résultats à l'ensemble du marché a chuté de 5 points et le pourcentage de ceux comparant leurs résultats à leurs objectifs de placement a augmenté de 7 points.

Figure 26 :
Méthodes pour évaluer le rendement

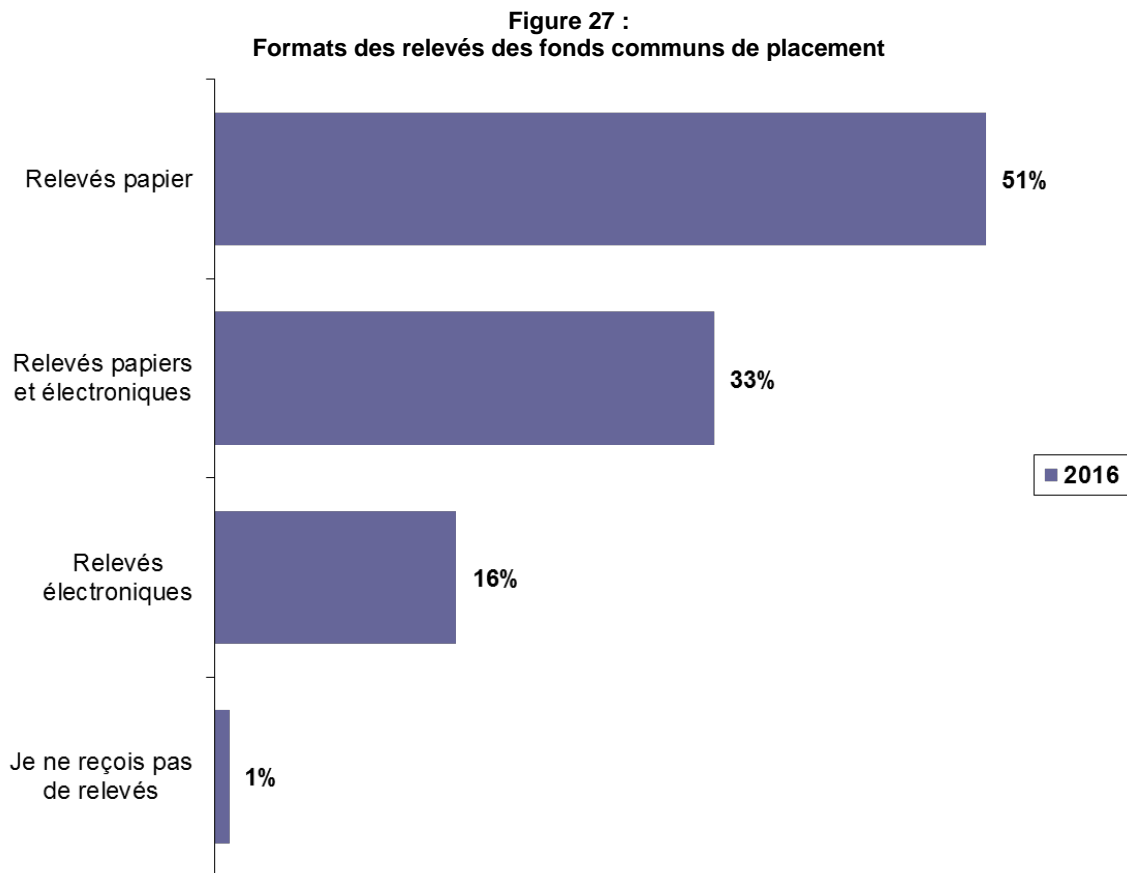


Q46-48: Maintenant, j'aimerais que vous pensiez au rendement de vos placements. Parmi les méthodes suivantes, lesquelles utilisez-vous pour évaluer le rendement de vos placements? C'est-à-dire, comment savez-vous si leur rendement est bon ou non? [2015 n=1,008; 2016 n=1,000]

Se tenir au courant au sujet des fonds communs de placement

20. Les relevés de comptes de fonds communs de placement

La plupart des détenteurs de fonds communs de placement reçoivent encore une copie papier de leurs relevés. La moitié (51 %) reçoivent seulement une copie papier alors qu'un tiers (33 %) reçoivent une version papier et une version électronique. Seulement un répondant sur six reçoit uniquement des relevés électroniques.

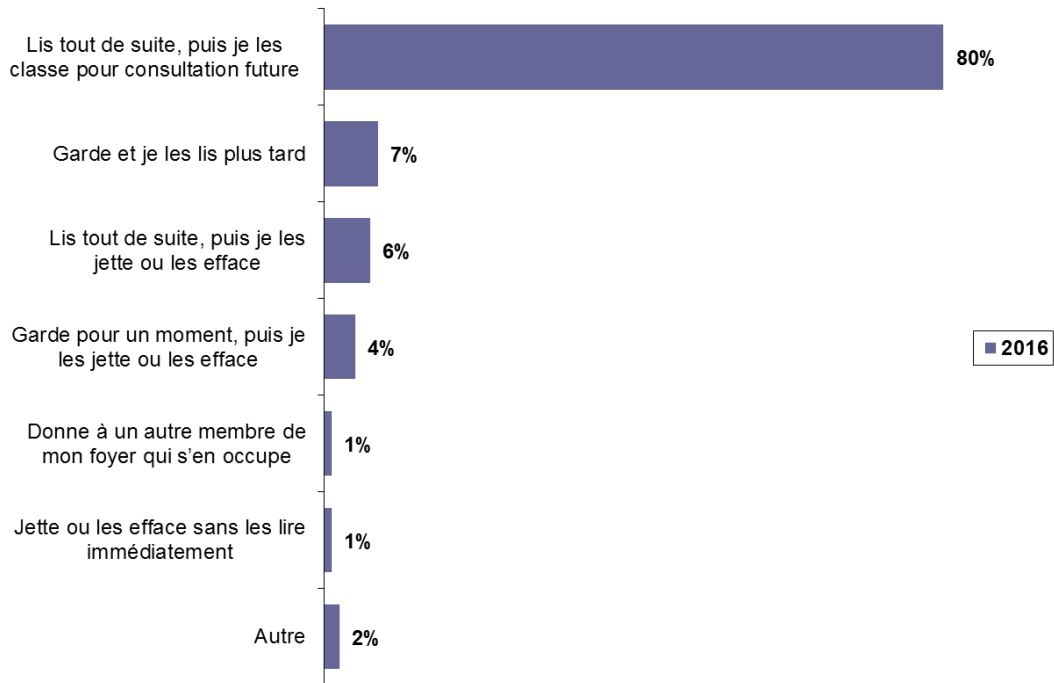


Q17. Sous quelle forme recevez-vous les relevés de vos comptes de fonds communs de placement? [2016 n=1,000]

Les relevés en papier sont un peu plus courants parmi les investisseurs plus âgés et parmi les femmes, mais ces différences sont inférieures à 10 %. Les Québécois (27 %) sont plus susceptibles que les autres Canadiens (14 %) de recevoir uniquement un relevé électronique.

La plupart des investisseurs affirment lire leurs relevés de fonds commun de placement dès qu'ils les reçoivent et les classer pour consultation ultérieure. Seulement 6 % affirment ne pas lire leurs relevés. Ainsi, la plupart des détenteurs de fonds communs estiment que les relevés sont des documents importants.

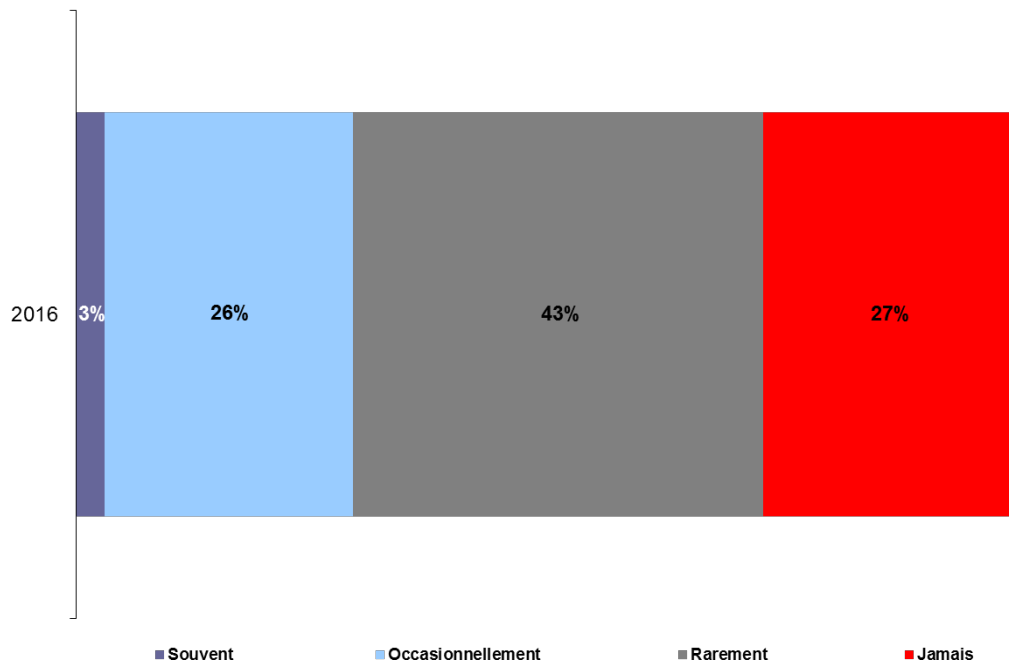
Figure 28 :
Quel usage fait-on des relevés de fonds communs de placement ?



Q18: Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux ce que vous faites habituellement des relevés que vous recevez? [2016 n=993]

Bien que la plupart des détenteurs de fonds communs de placement estiment que les relevés sont importants, ils ne les considèrent pas pour autant un incitatif à communiquer avec leur conseiller ou à faire des changements à leur portefeuille. Seulement 3 % des détenteurs affirment que cela se produit *fréquemment* et 26 % que cela se produit à *l'occasion*.

Figure 29 :
Fréquence des changements au portefeuille ou de la communication avec le conseiller en raison des renseignements sur le relevé.

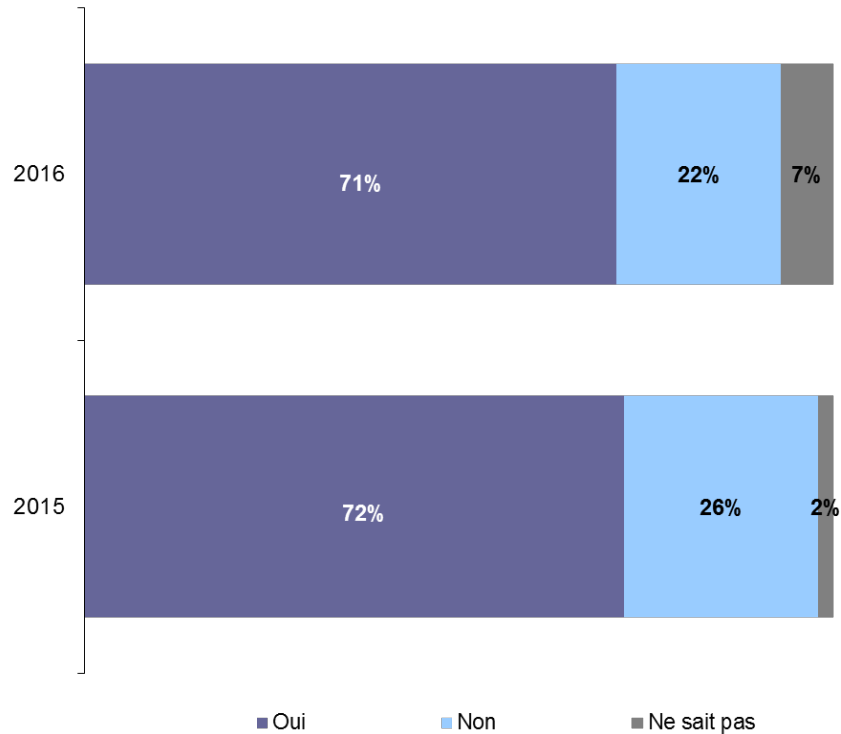


Q19. À quelle fréquence les renseignements sur votre relevé vous poussent-ils à faire un changement à votre portefeuille de fonds communs de placement ou à communiquer avec votre conseiller pour avoir plus de renseignements? [2016 n=993]

21. Le souvenir de recevoir du matériel d'information sur un nouveau fonds commun de placement

Un peu moins de trois quarts des investisseurs ayant acheté un fonds commun au cours de la dernière année se souviennent d'avoir reçu de l'information sur le fonds. Ce résultat demeure inchangé depuis 2015.

Figure 30 :
Souvenir du matériel d'information



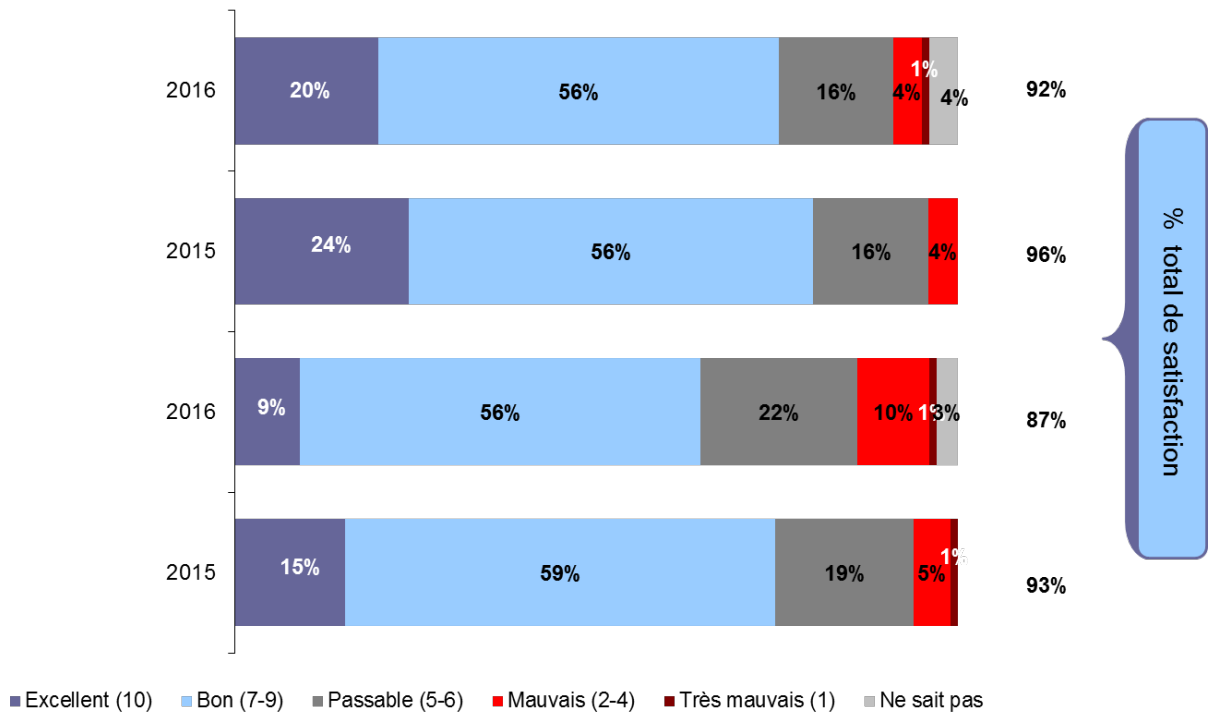
Q21: Plus tôt, vous avez indiqué avoir acheté au cours des 12 derniers mois un nouveau fonds commun de placement, que vous ne déteniez pas déjà. Vous souvenez-vous d'avoir obtenu des documents d'information ou des faits saillants sur le nouveau fonds commun de placement que vous avez acheté? [2015 n=366; 2016 n=366]

Les répondants de moins de 45 ans (57 %) ayant fait un achat récent sont moins susceptibles que les acheteurs plus âgés (76 %) de se souvenir d'avoir reçu des renseignements sur le fonds commun de placement. Par contre, les Québécois (81 %) sont beaucoup plus susceptibles que les autres Canadiens (69 %) de se souvenir d'avoir reçu ce type de renseignement.

22. La qualité des documents d'information reçus

Les renseignements donnés aux récents acheteurs sur les fonds communs de placement reçoivent une évaluation positive. En 2016, 92 % des répondants estiment que l'information est *bonne* ou *excellente* pour ce qui est de « fournir les renseignements nécessaires » et 87 % estiment qu'elle est bonne ou excellente pour ce qui est d'être « facile à comprendre ». Cependant, ces deux mesures ont décliné par rapport à 2015, soit 4 et 6 points respectivement. La baisse dans « fournir les renseignements nécessaires » est attribuable à une augmentation des réponses « ne sait pas », mais il semble y avoir un réel déclin du pourcentage de répondants qui croient que l'information sur leur fonds commun est « facile à comprendre ». Le pourcentage de ceux accordant une note *excellente* à la facilité de compréhension de l'information est passé de 15 % à 9 %.

Figure 31 :
La qualité du matériel d'information



Q22-23 (À l'aide d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « très mauvaise » et 10 signifie « excellente », veuillez évaluer la qualité des documents d'information que vous avez reçus au sujet de votre nouveau fonds commun de placement selon chacun des critères suivants : [2015 n=264; 2016 n =271])

Les Québécois sont plus susceptibles que les autres Canadiens de faire une évaluation positive de la facilité de compréhension du matériel (83 % par rapport à 59 %) et d'estimer que celui-ci fournit les renseignements nécessaires (85 % par rapport à 74 %).

2015 IFIC Survey of Canadian Mutual Fund Investors

Final Questionnaire – July 14, 2015

Bonjour, bonsoir, ici _____ de POLLARA, une entreprise nationale d'études de marché. Nous menons une étude sur les conseils financiers auprès des Canadiens de 18 ans et plus possédant présentement des fonds communs de placement dans leur REER ou à l'extérieur de leur REER. Nous ne cherchons pas à vous vendre quoi que ce soit.

A. Faites-vous partie de ce groupe?

Oui – (CONTINUEZ)

Non – Puis-je parler à un membre de votre ménage qui en fait partie?

(SI LE RÉPONDANT A L'IMPRESSION DE NE PAS ÊTRE QUALIFIÉ PARCE QU'IL ACHÈTE DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT DIRECTEMENT OU SANS L'AIDE D'UN CONSEILLER, DITES : « Nos questions s'adressent également à ceux qui achètent des fonds mutuels/des fonds communs de placement sans l'aide d'un conseiller. »)

B. Dans votre ménage, prenez-vous toutes les décisions concernant l'achat de fonds mutuels/fonds commun de placement, certaines décisions ou aucune décision?
(N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

Toutes – CONTINUEZ

Certaines – CONTINUEZ

Aucune – Puis-je parler à un membre de votre ménage prenant les décisions sur les fonds mutuels/fonds communs de placement?

C. Est-ce qu'un membre de votre ménage, vous ou une autre personne, travaille pour :
(LISEZ LA LISTE, INSCRIVEZ OUI OU NON À CHAQUE CATÉGORIE)

Une entreprise d'études de marché? (SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

Les médias? (SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

Une entreprise fournissant des services financiers comme une banque, une entreprise de fonds mutuels/fonds communs de placement, un courtier, un planificateur financier, une compagnie d'assurances ou un conseiller en placement?
(SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

1. (2014 Q1) En quelle année êtes-vous né? (PROGRAMMER'S NOTE: A NUMERIC RESPONSE IS MANDATORY, REFUSALS NOT ACCEPTED)

I. Knowledge of and Confidence in Mutual Funds

2. (2014 Q2) En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que « vous n'êtes pas bien renseigné du tout » et 10 signifie que « vous êtes très bien

renseigné » dans quelle mesure estimez-vous être bien renseigné sur les placements dans les fonds mutuels/fonds communs de placement? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE).

1 = Pas bien renseigné du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Très bien renseigné

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT).

3. (2014 Q3) Les fonds mutuels/fonds communs de placement
4. (2014 Q4) Les obligations, incluant les obligations d'épargne du Canada
5. (2014 Q5) Les actions
6. (2014 Q6) Les CPG et autres dépôts à terme
7. (2014 Q7) Votre résidence principale
8. (2014 Q8) Fonds indiciaires négociables en bourse, aussi appelés FINB

1 = Pas confiant du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Tout à fait confiant

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

II. Advice

9. (2012 Q9) Quand avez-vous acheté pour la dernière fois un fonds commun de placement que vous ne possédiez pas déjà, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de votre REÉR?

Il y a moins de 12 mois
Il y a un an à moins de deux ans
Il y a deux ans à moins de cinq ans
Il y a plus de cinq ans
Ne sait pas, ne se souviens pas (DO NOT READ)
Refus (DO NOT READ)

10. (2014 Q9) Pour les quelques prochaines questions, j'aimerais que vous pensiez à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds mutuel/fonds commun de placement. Lorsque vous avez acheté ce fonds mutuel/fonds commun de placement, l'avez-vous : (LISEZ ET N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

Acheté de quelqu'un qui vous a guidé et donné des conseils.
Acheté en ligne ou d'un individu qui a simplement pris votre commande de fonds mutuel/fonds commun de placement.
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

(IF PURCHASED FROM ADVISOR IN Q10) Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre).

11. (2014 Q10) La mesure dans laquelle ce fonds mutuel/fonds commun de placement correspond aux objectifs que vous souhaitez atteindre.
12. (2014 Q11) La façon dont la personne vous vendant ce fonds serait rémunérée.
13. (2014 Q12) Le fait qu'on vous facture ou non une commission de vente lorsque vous achetez ou vendez ce fonds mutuel/fonds commun de placement – appelée également « frais d'acquisition » et « frais de rachat ».
14. (2014 Q13) Les commissions que reçoivent les compagnies de fonds mutuels/fonds communs de placement pour la gestion, la distribution et l'administration des fonds, c'est-à-dire le ratio des frais de gestion ou RFG.
15. (NEW) Discuté des frais versés à la société pour laquelle votre conseiller travaille?

Oui
Non
Ne sait pas (NE PAS LIRE)
Refus (NE PAS LIRE)

(END RANDOMIZATION)

16. (NEW) Sur une échelle de 10, où 1 signifie « aucunement en confiance » et 10 signifie « tout à fait en confiance », dans quelle mesure seriez-vous en confiance d'acheter un fonds commun de placement seul(e), sans l'aide d'un conseiller?

1 = Aucunement en confiance

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Tout à fait en confiance

17. (NEW) Sous quelle forme recevez-vous les relevés de vos comptes de fonds communs de placement?

Relevés papiers

Relevés électroniques

Relevés papiers et électroniques

Je ne reçois pas de relevés

Ne sait pas

18. (NEW)(IF YES IN Q19) Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux ce que vous faites habituellement des relevés que vous recevez?

Je les lis tout de suite, puis je les jette ou les efface

Je les lis tout de suite, puis je les classe pour consultation future

Je les garde et je les lis plus tard

Je les donne à un autre membre de mon foyer qui s'en occupe

Je les jette ou les efface sans les lire immédiatement

Je les garde pour un moment, puis je les jette ou les efface

Autre

Ne sait pas

19. (NEW) À quelle fréquence les renseignements sur votre relevé vous poussent-ils à faire un changement à votre portefeuille de fonds communs de placement ou à communiquer avec votre conseiller pour avoir plus de renseignements?

Souvent

Occasionnellement

Rarement

Jamais

Ne sait pas

III. Information Needs

20. (NEW) Présentement, quel est l'objectif principal de vos placements dans les fonds communs de placement? DO NOT READ LIST, CHECK ALL THAT APPLY, RECORD OTHER ANSWERS

Fonds pour la retraite
Supplément pour la retraite/Plus d'argent pour plus tard
Funérailles/Planification successorale/Héritage
Réduction d'impôt/Déduction/REÉR
Placement/Construction du portefeuille/Diversification
Argent supplémentaire/Supplément de revenu
Acheter des choses (jouets, passe-temps, argent pour les loisirs)
Sécurité/Fonds d'urgence
Accroître l'épargne/Constituer un coussin financier
Fonds pour l'éducation/REEE
Vacances/Voyage
Autre (précisez)

21. (NEW) (ASK IF 'LESS THAN 12 MONTHS AGO' IN Q9) Plus tôt, vous avez indiqué avoir acheté au cours des 12 derniers mois un nouveau fonds commun de placement, que vous ne déteniez pas déjà. Vous souvenez-vous d'avoir obtenu des documents d'information ou des faits saillants sur le nouveau fonds commun de placement que vous avez acheté?

Oui
Non
Ne sait pas (DO NOT READ)
Refus (DO NOT READ)

(ASK IF YES IN Q19) À l'aide d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « très mauvaise » et 10 signifie « excellente », veuillez évaluer la qualité des documents d'information que vous avez reçus au sujet de votre nouveau fonds commun de placement selon chacun des critères suivants : (READ LIST) (PROGRAMMER: ROTATE STATEMENTS):

22. (NEW) L'information était facile à comprendre
23. (NEW) Toute l'information dont je croyais avoir besoin m'a été fournie

24. (NEW) Dans quelle mesure seriez-vous à l'aise d'acheter des produits de placement à l'aide de conseils automatisés?

Très à l'aise
Assez à l'aise
Pas très à l'aise
Pas à l'aise du tout
Ne sait pas

25. (NEW) Avez-vous déjà acheté des produits de placement à l'aide de conseils automatisés?

Oui
Non
Ne sait pas

26. (NEW) Et dans quelle mesure seriez-vous intéressé à acheter des produits de placement à l'aide de conseils automatisés?

Très intéressé
Assez intéressé
Assez peu intéressé
Très peu intéressé
Ne sait pas

IV. Relationship with Financial Advisor

27. (2014 Q17) (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q10) Je voudrais maintenant vous poser quelques questions sur votre relation avec votre conseiller financier – c'est-à-dire le conseiller de qui vous achetez vos fonds mutuels/fonds communs de placement. Au moyen d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas satisfait(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait satisfait(e) », dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils de votre conseiller financier? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) (SI NÉCESSAIRE : Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.) (INTERVIEWEURS : SI LE RÉPONDANT A PLUS D'UN CONSEILLER, DEMANDEZ-LUI DE RÉPONDRE EN FONCTION DU CONSEILLER AVEC QUI IL A FAIT AFFAIRE LE PLUS RÉCEMMENT)

1 = Pas satisfait(e) du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Complètement satisfait(e)

N'a aucun type de conseiller financier (NE LISEZ PAS) PASSEZ À Q76

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

(SI A ACHETÉ D'UN CONSEILLÉ À Q10) Tout bien considéré, dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des énoncés suivants? (LISEZ L'ÉNONCÉ) Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord?

-
28. (2014 Q18) Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils éclairés.
 29. (2014 Q19) Dans l'ensemble, j'obtiens un meilleur rendement sur mes placements grâce aux conseils de mon conseiller.
 30. (NEW) Grâce à mon conseiller, j'ai de meilleures habitudes quant à l'épargne et aux placements.

V. Risk Tolerance

31. (2014 Q22) (IF PURCHASED FROM ADVISOR IN Q10) Quand avez-vous eu votre dernière discussion avec votre conseiller au sujet de votre tolérance au risque? Par tolérance au risque, j'entends votre niveau de confort quand à la prise de risques en matière de placements qui pourraient entraîner une perte d'argent, mais potentiellement un meilleur rendement. (LISEZ LA LISTE)

Au cours des six derniers mois

Au cours de la dernière année, mais il y a plus de six mois

Au cours des deux dernières années, mais il y a plus d'un an

Au cours des cinq dernières années, mais il y a plus de deux ans

Il y a plus de cinq ans

Jamais

(NE LISEZ PAS) Je ne sais pas

(ASK IF NOT 'NEVER' IN Q26) Et lorsque vous pensez à votre conseiller, êtes-vous très satisfait(e), assez satisfait(e), pas très satisfait(e) ou pas satisfait(e) du tout de chacun des aspects suivants. Qu'en est-il...

32. (2014 Q23) De l'évaluation initiale que votre conseiller a faite de votre seuil de tolérance au risque lorsque vous avez ouvert votre compte?
33. (2014 Q24) De sa compréhension continue de votre tolérance au risque?

Très satisfait(e)

Assez satisfait(e)

Pas très satisfait(e)

Pas satisfait(e) du tout

(NE LISEZ PAS) Je ne sais pas

VI. First Use of Financial Advisor

Ma prochaine question porte sur le moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier. Il peut s'agir de votre conseiller actuel ou d'un autre conseiller.

34. (2014 Q26) (SI A ACHETÉ DES FONDs COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q10) Veuillez indiquer quelle catégorie reflète le mieux la valeur totale des économies et des placements de votre ménage au moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, sans compter votre résidence principale? (LISEZ LA LISTE)

Moins de \$5,000
\$5,000 à moins de \$10,000
\$10,000 à moins de \$25,000
\$25,000 à moins de \$50,000
\$50,000 à moins de \$75,000
\$75,000 à moins de \$100,000
\$100,000 à moins de \$150,000
\$150,000 à moins de \$200,000
\$200,000 à moins de \$300,000
\$300,000 ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

VII. Mutual Fund Fees

J'aimerais maintenant vous poser une question sur les frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement.

35. (2014 Q27) En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous « n'êtes pas confiant(e) du tout » et 10 signifie que vous êtes « très confiant(e) », dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) en vos connaissances des frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement?

1 = Pas confiant(e) du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Très confiant(e)

Ne sait pas (NE PAS LIRE)

Refus (NE PAS LIRE)

36. (2014 Q28) (SI RECOURS À UN CONSEILLER, À LA QUESTION 10) À votre connaissance, est-ce qu'une partie des commissions facturées à l'achat d'un fonds mutuel/fonds commun de placement dans lequel vous investissez sert à rémunérer votre conseiller financier? Diriez-vous que... (INTERVIEWEUR : LIRE LA LISTE)

Oui, certainement

Je crois que oui

Non, je ne crois pas

Non, certainement pas
Ne sait pas (NE PAS LIRE)
Refus (NE PAS LIRE)

37. (2014 Q29) (SI RECOURS À UN CONSEILLER, À LA QUESTION 10) Payez-vous des commissions directement à votre conseiller pour les services que vous recevez? (INTERVIEWEUR : SI LA RÉPONSE EST « OUI » APRÈS AVOIR DEMANDÉ DES PRÉCISIONS – « Versez-vous les commissions directement à votre conseiller ou à son courtier de gestion? »)

Oui, je paie une commission directement à mon conseiller
Oui, je paie une commission directement à la société pour laquelle mon conseiller travail
Oui, je paie une commission directement, mais j'ignore à qui
Non, je ne paie aucune commission directement
Ne sait pas (NE PAS LIRE)
Refus (NE PAS LIRE)

38. (2014 Q30) (SI RECOURS À UN CONSEILLER, À LA QUESTION 10) Lequel des deux énoncés qui suivent correspond le mieux à votre préférence personnelle quant au mode de rémunération de votre conseiller? (RANDOMISER ET LIRE LA LISTE)

Je préfère qu'à l'achat de fonds, mon conseiller soit rémunéré par des commissions qui réduisent le rendement de mon capital investi.
Je préfère que mon conseiller me facture directement ses services courants de conseils.

VIII. Impact of CRM

Pensez aux divers services qu'offre la société pour laquelle votre conseiller travaille et veuillez indiquer desquels vous avez profité au cours des 12 derniers mois? (PROGRAMMER: ROTATE STATEMENTS)

39. (NEW) Services de planification fiscale
40. (NEW) Services de planification successorale
41. (NEW) Services de planification de la retraite
42. (NEW) Services de planification financière
43. (NEW) Services de planification des placements
44. (NEW) Services de planification des études
45. (NEW) Pensez à la rémunération que reçoit la société où travaille votre conseiller et aux services que celui-ci vous offre. Croyez-vous qu'on vous offre un bon rapport qualité-prix? Veuillez utiliser une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous recevez un très mauvais rapport qualité-prix et 10 signifie que vous recevez un excellent rapport qualité-prix.

-
- 1 = Très mauvais rapport qualité-prix
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7
 - 8
 - 9
 - 10 = Excellent rapport qualité-prix
 - Ne sait pas (DO NOT READ)
 - Refus (DO NOT READ)

Maintenant, j'aimerais que vous pensiez au rendement de vos placements. Parmi les méthodes suivantes, lesquelles utilisez-vous pour évaluer le rendement de vos placements? C'est-à-dire, comment savez-vous si leur rendement est bon ou non? (RANDOMIZE, READ LIST)

- 46. (NEW) Votre taux de rendement par rapport à zéro (c'est-à-dire, vos placements sont en hausse ou en baisse)
- 47. (NEW) Votre taux de rendement par rapport au rendement général du marché
- 48. (NEW) Votre taux de rendement par rapport à vos objectifs de placement

IX. Demographics

Pour finir, j'aurais quelques questions qui nous aiderons à catégoriser les réponses que vous nous avez données. Tous les renseignements que vous fournirez seront tenus strictement confidentiels et utilisés à des fins de recherche seulement.

- 49. (2014 Q33) Depuis combien de temps investissez-vous dans les fonds communs de placement? (INTERVIEWEURS : Si le répondant est incertain, demandez-lui de vous fournir une estimation. S'il vous donne un intervalle, prenez le point médian.) (PROGRAMMER: Accept answers in years, but include option for less than one year, include separate "don't know" and "refused" response options.)
- 50. (2014 Q34) Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez terminé?

- École primaire
- École secondaire
- Cégep
- Quelques années d'université
- Diplôme universitaire
- Refus (NE LISEZ PAS)

En plus d'investir dans les fonds mutuels/fonds communs de placement, investissez-vous dans certains des types de placements suivants, à l'intérieur ou à l'extérieur de votre REER : (RANDOMIZE)

- 51. (2014 Q35) Les obligations, incluant les obligations d'épargne du Canada et des provinces
- 52. (2014 Q36) Les actions
- 53. (2014 Q37) Les CPG et autres dépôts à terme
- 54. (2014 Q38) Fonds indiciaires négociables en bourse, aussi appelés FINB

55. (2014 Q39) Êtes-vous propriétaire de votre résidence principale?

- Oui
- Non
- Ne sait pas (NE PAS LIRE)
- Refus (NE PAS LIRE)

56. (2014 Q40) Et laquelle des catégories suivantes reflète le mieux votre situation d'emploi actuelle? Êtes-vous : (LISEZ LA LISTE. N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

- Travailleur, travailleuse autonome
- Employé à temps plein contre rémunération
- Employé à temps partiel contre rémunération
- À la retraite (à temps plein) (INTERVIEWER : SI EST RETRAITÉ À TEMPS PARTIEL, INSCRIVEZ CE QUE LE RÉPONDANT FAIT LE RESTE DU TEMPS)
- Étudiant(e)
- À la maison
- Présentement au chômage
- Autre (PRÉCISEZ)
- Refus

57. (2010 Q29) Je vais maintenant vous lire une courte liste de différents types de régimes de retraite offerts par les employeurs. S'il y a lieu, veuillez me dire quel régime vous possédez.

Un régime de retraite à prestations déterminées – c'est-à-dire un régime selon lequel un employeur promet, à la retraite, une prestation mensuelle déterminée selon une formule basée sur la rémunération, les années de service et l'âge plutôt qu'une prestation qui dépend directement du rendement des placements individuels.

Un régime de retraite à cotisations déterminées – c'est-à-dire un type de régime de retraite selon lequel l'employeur et l'employé contribuent une somme déterminée et la somme que le cotisant reçoit à la retraite est déterminée, entre autres, par les contributions accumulées et le revenu de placement.

Un REÉR de groupe

Un autre type d'épargne retraite au travail
Aucun
Ne sait pas
Refus

58. (2014 Q41) Laquelle des catégories suivantes correspond le mieux au revenu annuel de votre ménage? (LISEZ LA LISTE. N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE).

Moins de 25 000 \$
25 000 \$ à moins de 50 000 \$
50 000 \$ à moins de 75 000 \$
75 000 \$ à moins de 100 000 \$
100 000 \$ ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

59. (2014 Q42) Laquelle des catégories suivantes correspond le mieux à la valeur totale des placements actuels de votre ménage dans les fonds mutuels/fonds communs de placement?

Moins de \$10,000
10 000 \$ à moins de 25 000 \$
25 000 \$ à moins de 50 000 \$
50 000 \$ à moins de 75 000 \$
75 000 \$ à moins de 100 000 \$
100 000 \$ ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

60. (2014 Q43) Laquelle des catégories suivantes reflète le mieux la valeur totale de tous les placements actuels de votre ménage, à l'exception de votre résidence principale?

Moins de 10 000 \$
10 000 \$ à moins de 25 000 \$
25 000 \$ à moins de 50 000 \$
50 000 \$ à moins de 75 000 \$
75 000 \$ à moins de 100 000 \$
100 000 \$ à moins de 150 000 \$
150 000 \$ à moins de 200 000 \$
200 000 \$ à moins de 300 000 \$
300 000 \$ ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

Ceci termine notre entretien. Merci beaucoup de nous avoir accordé de votre temps.

61. (2014 Q44) Gender (INTERVIEWER-RECORDED)

Male
Female

62. (2014 Q45) Region (INTERVIEWER-RECORDED)

63. (2014 Q46) Language (SYSTEM-RECORDED)

English
French

64. (2014 Q47) Community size (SYSTEM-RECORDED FROM POSTAL CODE)

Over 1,000,000
101,000-1,000,000
50,001-100,000
10,001-50,000
Under 10,000
Rural

65. (2014 Q48) Community (SYSTEM-RECORDED FROM POSTAL CODE)

Urban
Rural
Don't Know/Refused