AMVI Association des marchés de valeurs et des investissements

Valorise l'essor de l'industrie canadienne de l'investissement

Sondage auprès des investisseurs 2026

Octobre 2026

Lesli Martin, vice-présidente principale

leslimartin@pollara.com

pollara

40 years of strategic insights

Table des matières

	Page
Introduction	3
Principales constatations	6
Constatations détaillées	11
Avoirs investis et activités de placement	12
Connaissance et confiance vis-à-vis de l'investissement	19
Achats de placements et conseils	24
Relevés annuels	33
Caractéristiques démographiques	40

pollara
40 years of strategic insights

Introduction

Méthodologie de la recherche

- Cette étude a été menée au moyen d'un sondage en ligne auprès de Canadiens d'au moins 18 ans et qui prennent, tout ou en partie, les décisions concernant les placements au sein de leur ménage.
- Au total, il y a eu 5 013 sondages auprès des investisseurs entre le 16 juin et le 2 juillet 2026, avec une marge d'erreur comparative* de 1,4 %.
  - Le tableau suivant indique le nombre de sondages réalisés pour chaque détenteur de placements :

Type de placement	Taille de l'échantillon	Marge d'erreur*
Fonds communs de placement	2 600	±1,9 %
Actions	1 973	±2,2 %
CPG	1 835	±2,3 %
FNB	1 350	±2,7 %
Obligations	698	±3,7 %
Cryptomonnaie	539	±4,2 %
Or/argent	505	±4,4 %

* En fonction d'un échantillon aléatoire de cette taille.

- Les résultats à l'échelle nationale ont été pondérés par âge, genre et région pour veiller à ce qu'ils représentent l'ensemble des investisseurs. Les sondages étaient en français ou en anglais, selon le choix de langue du répondant.

pollara
40 years of strategic insights

Objectifs de la recherche

- En 2026, l'Association des marchés de valeurs et des investissements (AMVI) a mandaté Pollara, un cabinet indépendant spécialisé en recherches, de mener la 21e vague de son sondage annuel.
- L'étude a été menée dans le but de mieux comprendre les investisseurs canadiens afin de déterminer leurs attitudes, opinions, besoins, attentes et comportements, pour ensuite les surveiller avec le temps.
- Plus spécifiquement, l'étude explore les attitudes des investisseurs quant aux placements, ainsi que leurs comportements en la matière, y compris :
  - Leurs avoirs en portefeuille
  - La connaissance et la confiance vis-à-vis de l'investissement
  - Comment les placements sont achetés et qui donne des conseils
  - La relation avec leur conseiller financier
  - L'utilisation et la compréhension des relevés sur le rendement et des frais annuels

Principales constatations

pollara
40 years of strategic insights

Principales constatations (1 de 4)

Participation aux investissements, choix des produits et compétitivité du marché

- Les Canadiens détiennent un large éventail de placements. Parmi les investisseurs, les fonds communs de placement restent le produit d'investissement le plus détenu (53 %), suivis par les actions (43 %), les CPG (38 %) et les FNB (29 %).
- Les FNB, les actions et les CPG ont généré le plus d'activité récemment. Près de huit investisseurs en FNB sur 10 (78 %) ont acheté des FNB au cours des deux dernières années, contre 72 % pour les actions et 71 % pour les CPG.
- Les fonds communs de placement, les obligations et les CPG ont les plus longs historiques auprès des investisseurs, ce qui démontre leur importance continue dans l'épargne à long terme des Canadiens. L'investissement en FNB est plus récent, tandis que celui en cryptomonnaies a l'historique le plus court.
- Plus de deux investisseurs canadiens en FNB sur cinq (44 %) possèdent des FNB qui sont cotés aux États-Unis, en raison de la performance ou des rendements perçus (60 %) et de l'inaccessibilité des investissements au Canada (45 %).

Principales constatations (2 de 4)

Le recours aux conseils demeure central à mesure que les investisseurs combinent de plus en plus les placements assistés et autonomes

- Les conseils professionnels continuent de jouer un rôle central dans la façon dont les Canadiens investissent. Près de huit investisseurs sur 10 (78 %) achètent au moins certains placements en suivant des conseils : 43 % achètent tous leurs placements en suivant des conseils, tandis que 36 % combinent les placements assistés et autonomes.

- Le recours aux conseils est particulièrement important pour l'achat de fonds communs de placement, d'obligations et de comptes gérés séparément. Parmi les investisseurs qui combinent achats assistés et autonomes, 42 % ont commencé à investir en ayant recours à des conseils, contre 31 % qui ont commencé de manière autonome. Cela suggère que les conseillers sont un point d'entrée à partir duquel les investisseurs développent une plus grande expérience et indépendance.

- Les besoins des investisseurs évoluent. Apprendre à investir est la raison principale pour laquelle ils commencent à investir de manière indépendante, tandis que les portefeuilles plus importants, la volatilité du marché et des circonstances financières plus complexes sont des raisons importantes pour lesquelles ils sollicitent ensuite des conseils professionnels. Les résultats démontrent que l'investissement assisté et l'investissement autonome ne sont pas nécessairement opposés; de nombreux investisseurs passent de l'un à l'autre ou les combinent en fonction de l'évolution de leurs besoins.

- La satisfaction vis-à-vis des conseillers financiers reste forte. Plus des trois quarts des investisseurs qui ont recours à des conseils sont très satisfaits, tandis que 90 % font confiance à leur conseiller pour avoir des conseils avisés, 86 % estiment que les conseils augmentent leur confiance dans l'atteinte de leurs objectifs d'investissement, 84 % estiment obtenir de meilleurs rendements en utilisant un conseiller, et 80 % estiment que les conseils et les services qu'ils reçoivent valent les frais qu'ils paient.

Principales constatations (3 de 4)

Connaissances des investisseurs, renseignement et divulgation

- Les investisseurs rapportent des niveaux d'expertise très variés. Alors que 46 % se décrivent comme au moins « compétents », 54 % se considèrent comme « débutants » ou « débutants avancés ». Ceci souligne un besoin de conseils accessibles, d'éducation financière efficace et d'informations claires pour les investisseurs.

- Les conseillers financiers restent la principale source d'informations en matière d'investissement pour les investisseurs, 65 % d'entre eux comptant sur eux, du moins en partie. Les sources numériques sont généralement consultées plus fréquemment, illustrant ainsi comment les investisseurs combinent de plus en plus les conseils professionnels avec les informations en ligne.

- Quatre investisseurs sur dix ont utilisé l'IA générative pour investir. Parmi ces utilisateurs, 42 % l'ont fait pour acquérir des connaissances générales en investissement, 32 % pour rechercher des placements ou des fonds spécifiques, et 29 % pour identifier de nouvelles idées d'investissement. À mesure que les taux d'adoption augmentent, garantir la qualité et la fiabilité des informations financières générées par l'IA deviendra de plus en plus important pour la protection des investisseurs.

- Une majorité d'investisseurs se rappellent avoir reçu leurs relevés annuels sur les frais et les rendements (57 %), et près de la moitié (49 %) déclare les avoir lus. Parmi ceux qui lisent leurs relevés, la plupart considèrent les informations claires et utiles et rapportent comprendre les informations sur le rendement de l'investissement. Trente et un pour cent (31 %) disent avoir agi après avoir examiné les informations.

Principales constatations (4 de 4)

Connaissances des investisseurs, renseignement et divulgation (suite)

- Bien que les investisseurs considèrent toutes les informations des relevés comme importantes, les taux de rendement, les soldes de portefeuille et les changements annuels reçoivent les cotes d'importance les plus élevées, tandis que les frais sont cotés un peu moins haut.

- La plupart des investisseurs en fonds communs de placement et en FNB sont confiants dans leur compréhension des frais qu'ils paient, mais peu sont très confiants. Soixante-trois pour cent (63 %) sont confiants dans leur compréhension des ratios de frais de gestion et 62 % sont confiants dans leur compréhension des frais payés à leur conseiller ou à leur société de courtage; seulement 24 % et 22 %, respectivement, sont très confiants. Ces résultats fournissent une base importante pour évaluer si l'information sur le coût total améliorera la sensibilisation et la compréhension des investisseurs au fil du temps.

Constatations détaillées

pollara
40 years of strategic insights

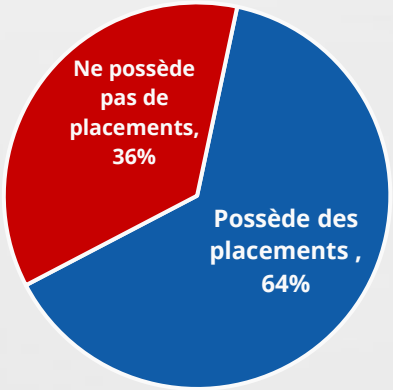
Avoirs investis et activités de placement

Produits de placement

Deux tiers des Canadiens détiennent des placements.

- Près des deux tiers des Canadiens possèdent des placements.

Incidence des placements dans les ménages canadiens



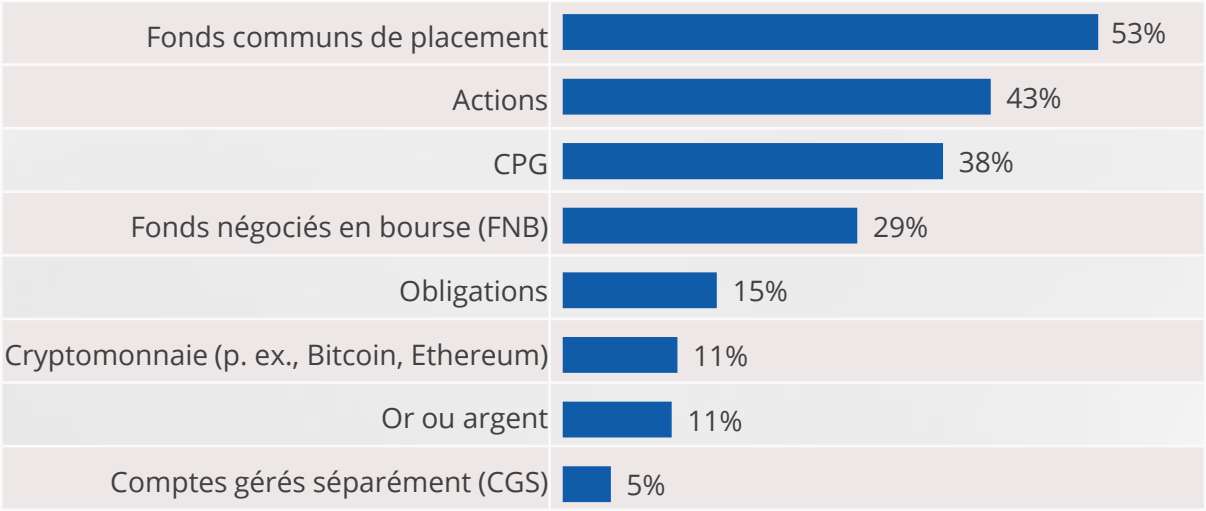
Possédez-vous actuellement des placements, que ce soit dans des comptes enregistrés comme les REER, les CELI, les CELIAPP ou autre?
Base : Total des réponses (n=7 832)

Produits de placement

Les Canadiens sont les plus susceptibles de détenir des fonds communs de placement ou des actions

- Parmi ceux qui possèdent des placements, les fonds communs de placement sont l'investissement le plus populaire (53 %), suivis par les actions (43 %) et les CPG (38 %). Trois investisseurs sur 10 (29 %) ont des FNB et la moitié de cette proportion détient des obligations (15 %).

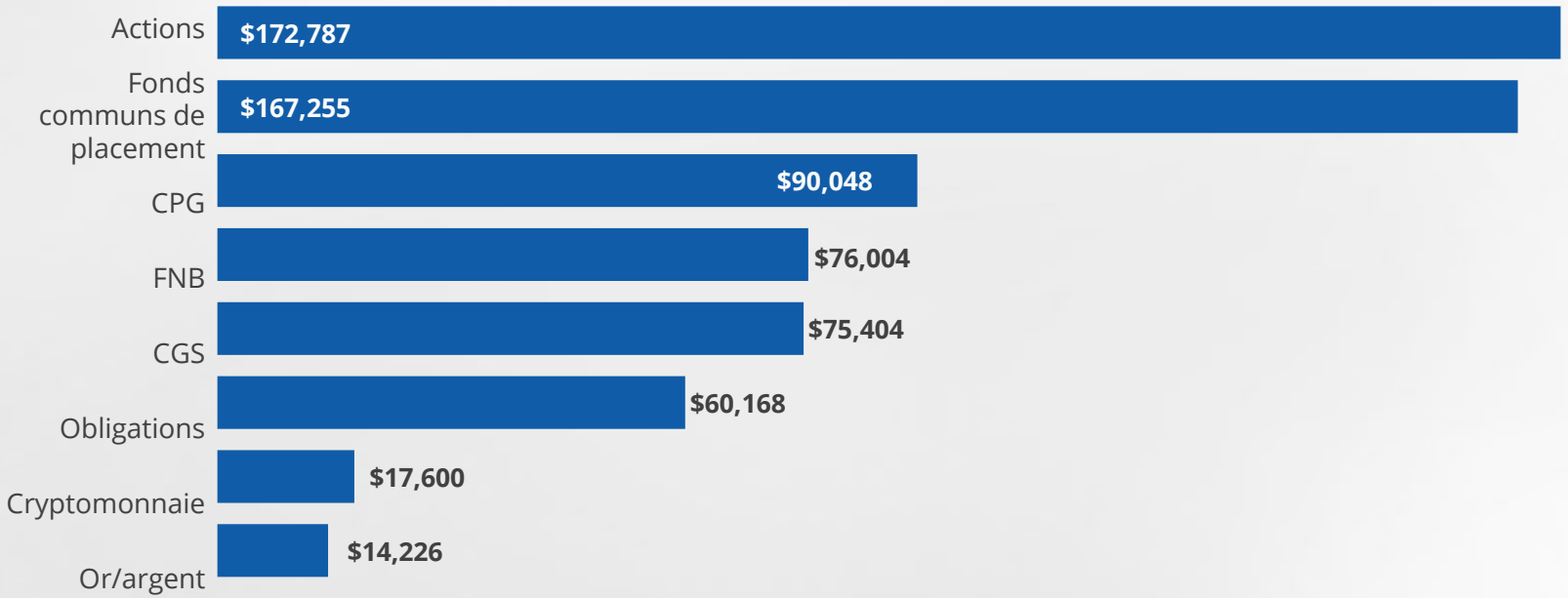
Incidence des produits de placement chez les investisseurs



Quels types de produits de placement avez-vous? Base : Investisseurs (n=5 013)

Valeur moyenne totale des placements des ménages par type

Parmi les ménages détenant chaque actif, les actions et les fonds communs de placement ont la valeur moyenne déclarée la plus élevée, suivi des CPG.



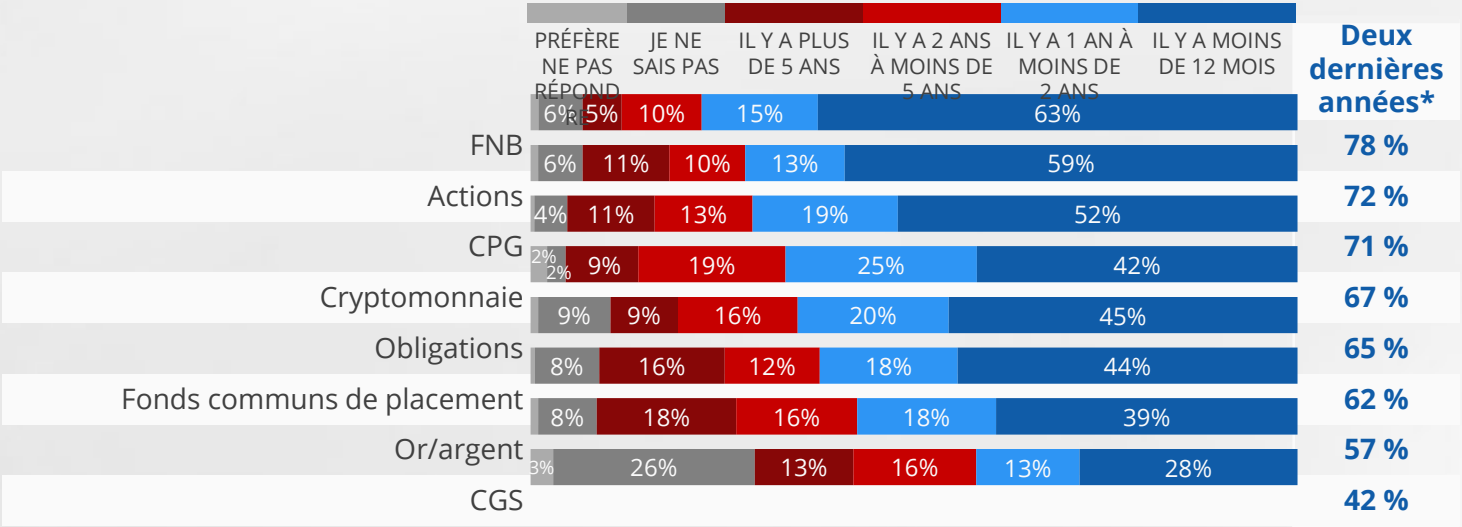
Q 32. Veuillez considérer tous les types de placements que vous avez. Quelle est la valeur totale ~~de~~ tous les placements actuels de votre ménage pour chaque type de placement?
Base : SI choisi chaque produit à QG et fourni une réponse valide (n=222-2 599).

Achat d'investissements les plus récents

L'activité d'investissement récente est la plus élevée pour les FNB, les actions et les CPG

- Plus des trois quarts des investisseurs en FNB (78 %) en ont acheté au cours des deux dernières années le taux d'achat le plus élevé parmi tous les produits de placement.
- Environ sept investisseurs en actions (72 %) et en CPG (71 %) sur 10 ont effectué un achat au cours des deux dernières années, tandis que les deux tiers ont investi en cryptomonnaies (67 %), en obligations (65 %) et en fonds communs de placement (62 %) pour la même période.

Moment du dernier achat d'un produit de placement

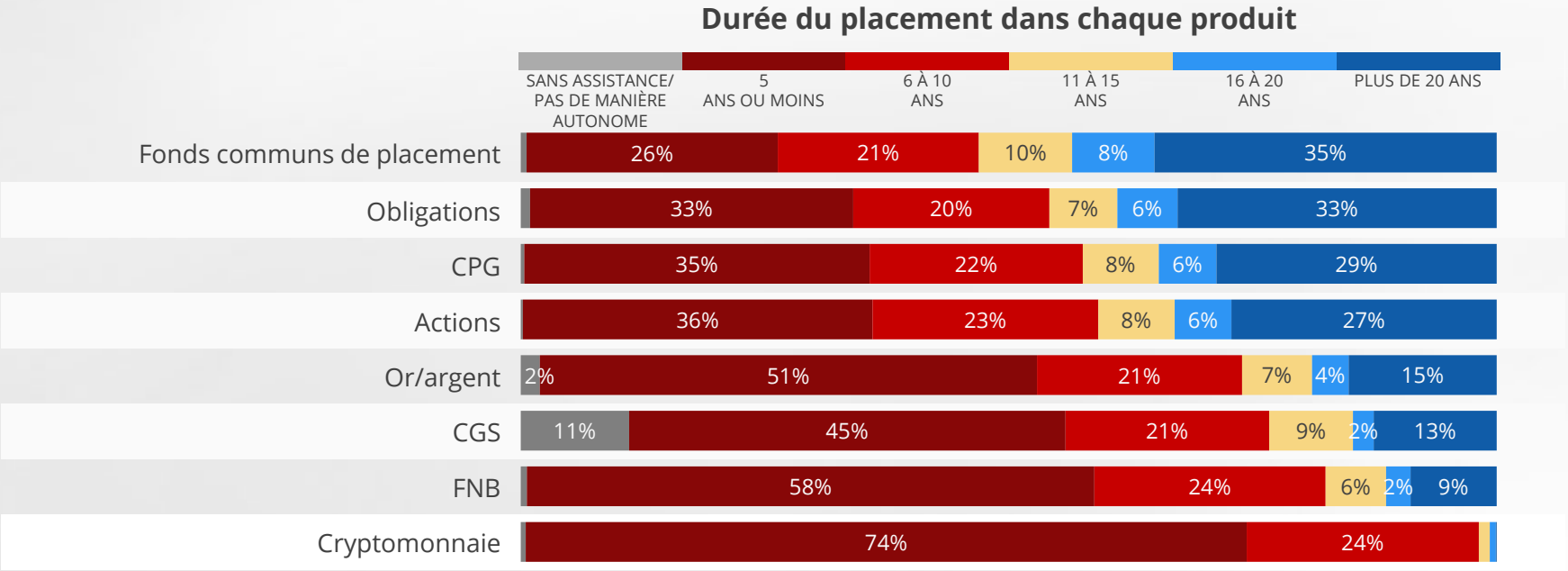


*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Q 5. À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un produit de placement, ou qu'un produit a été acheté pour vous par un conseiller ou par l'entremise d'un régime de retraite en milieu de travail? Veuillez tenir compte de tous les comptes : soit dans des comptes enregistrés comme les REER, les CELI, les CELIAPP ou dans d'autres types de comptes?
Base : SI choisi chaque produit à QG (n=415-2 569). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Historique des placements

Les fonds communs de placement et les CPG ont les historiques de placement les plus anciens, tandis que la cryptomonnaie est le produit de placement le plus récent

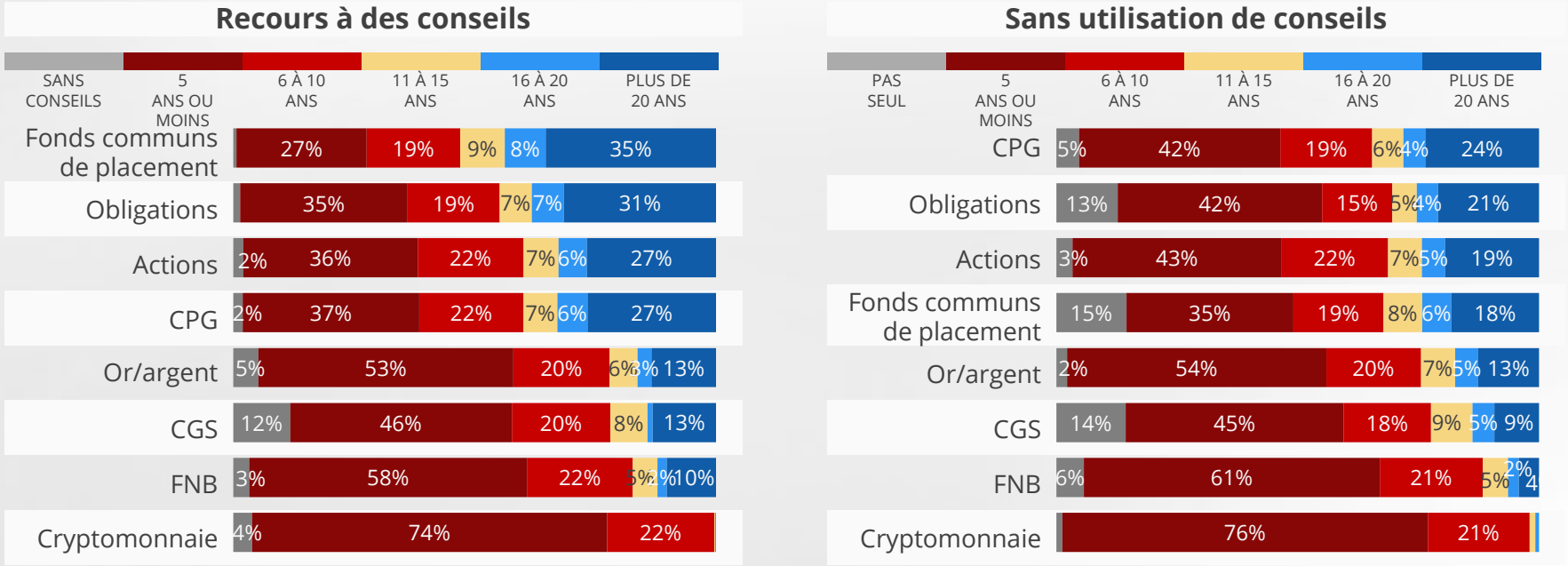


Q 11/12 : Depuis combien de temps investissez-vous dans chacun des produits de placement suivants?
Base : Avec conseil ou autonome (n=222-2 599). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Historique des placements

Les investisseurs effectuent généralement des placements avec des conseillers depuis plus longtemps que de manière autonome.

Durée du placement dans chaque produit



11. Depuis combien de temps investissez-vous dans chacun des produits de placement suivants selon des conseils reçus?
Base : Recours à des conseils (n=195-2 277).
12. Depuis combien de temps investissez-vous dans chacun des produits de placement suivants par vous-même, sans conseils?
Base : Sans conseils (n=105-1 323). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

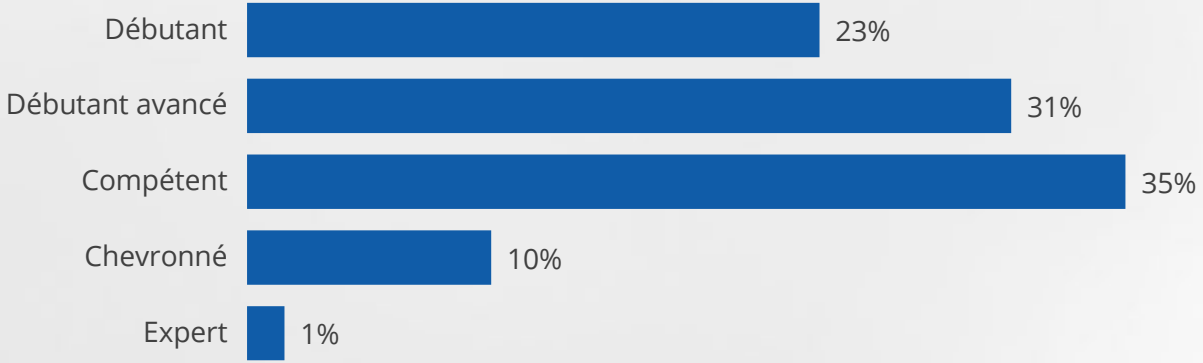
Connaissance et confiance vis-à-vis de l’investissement

Expertise en gestion des placements

Il y a une réelle diversité de niveaux d'expertise autoévalués dans la gestion des investissements

- Dans l'ensemble, près de la moitié des investisseurs (46 %) se considèrent comme au moins compétents (compétents, chevronnés ou experts), tandis qu'un peu plus de la moitié (54 %) se décrivent comme débutants ou débutants avancés.
- Lorsqu'on examine les types de placements, ceux qui détiennent des fonds communs de placement et des CPG se notent moins bien sur l'échelle de l'expertise que ceux qui détiennent d'autres types de placements.

Niveau d'expertise en gestion des placements



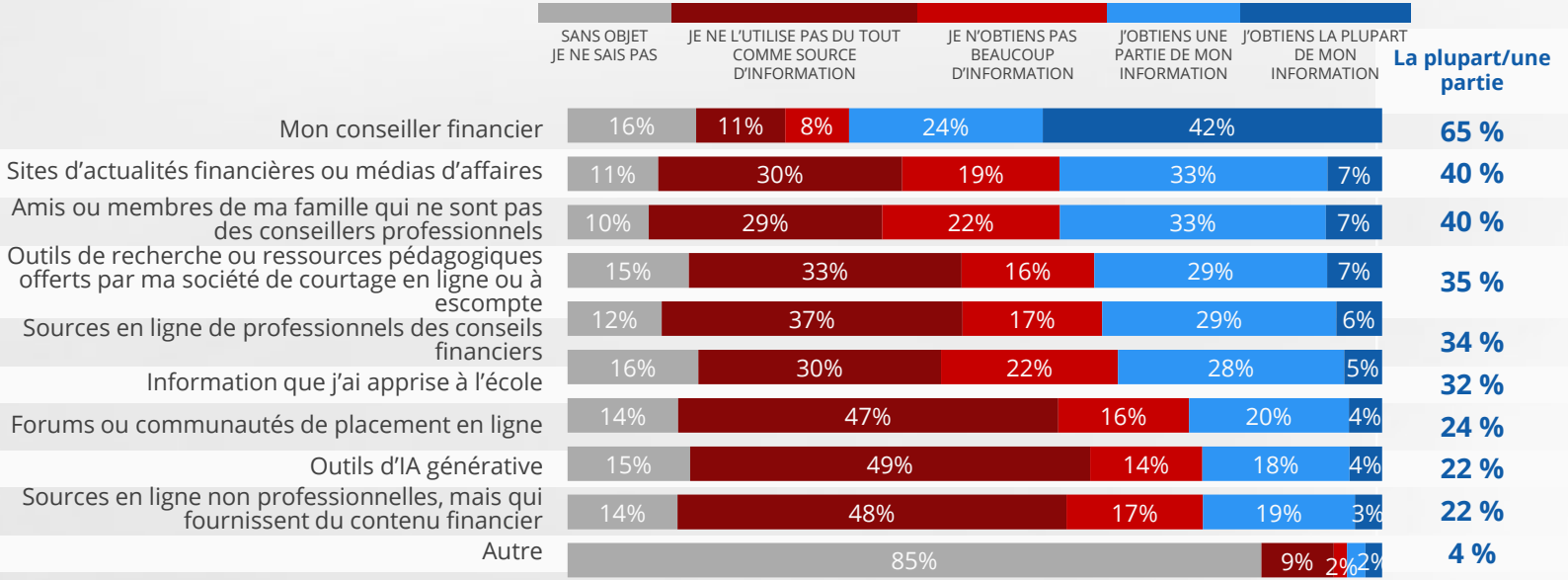
Q 25. Comment évalueriez-vous votre niveau d'expertise dans la gestion de vos placements? (Choisissez une option)
Base : Total. Investisseurs (n=5 013).

Influence des différentes sources sur les décisions d'investissement

Les conseillers financiers demeurent la principale source d'information sur les placements

- Près des deux tiers des investisseurs (65 %) obtiennent de leur conseiller financier au moins une partie des renseignements utilisés pour prendre des décisions en matière de placement, un grand nombre d'entre eux les désignent comme leur principale source. Viennent ensuite les sites Web d'information financière et les médias d'affaires et les amis ou la famille (40 % respectivement).

Sources d'information quant aux décisions en matière de placement



Q 1. Dans quelle mesure prenez-vous des décisions de placement basées sur l'information fournie par les sources suivantes?
Base : Total. Investisseurs (n=5 013).

*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Fréquence d'utilisation des sources d'information sur les placements

Les sources d'information numériques sont plus fréquemment consultées que les sources humaines, y compris les conseillers financiers.

- Les sites d'information financière sont la source la plus fréquemment utilisée, un tiers (35 %) les utilisant au moins une fois par semaine et 63 % au moins une fois par mois. Les outils d'IA générative sont également utilisés au moins une fois par semaine par un tiers (34 %) de ceux qui les utilisent et 61 % des répondants les utilisent au moins une fois par mois. Cela est similaire pour les sources non professionnelles en ligne (33 %; 59 %) et les forums d'investissement en ligne (31 %; 59 %). Les professionnels de la finance en ligne sont également consultés au moins une fois par mois par une majorité d'utilisateurs (57 %).
- Les conseillers financiers sont consultés moins fréquemment, puisque trois répondants sur dix (31 %) y ont recours au moins une fois par mois et 12 % au moins une fois par semaine..

Fréquence de consultation des sources d'information (parmi ceux qui les utilisent)

	JE NE SAIS PAS	RAREMENT	QUELQUES FOIS PAR AN	UNE FOIS PAR MOIS	QUELQUES FOIS PAR MOIS	UNE FOIS PAR SEMAINE	QUELQUES FOIS PAR SEMAINE	QUOTIDIENNEMENT	RÉSULTATS NETS : Hebdomadaire	RÉSULTATS NETS : Mensuelle
Sites d'actualités financières ou médias d'affaires	2%	18%	18%	12%	16%	11%	14%	10%	35 %	63 %
Outils d'IA générative	3%	18%	18%	11%	16%	10%	16%	8%	34 %	61 %
Sources en ligne non professionnelles, mais qui fournissent du contenu financier	3%	21%	17%	10%	17%	12%	15%	6%	33 %	59 %
Forums ou communautés de placement en ligne	3%	22%	16%	11%	18%	12%	14%	5%	31 %	59 %
Sources en ligne de professionnels des conseils financiers	3%	20%	21%	11%	16%	11%	14%	5%	29 %	57 %
Outils de recherche ou ressources pédagogiques offerts par ma société de courtage en ligne ou à escompte	3%	20%	24%	12%	15%	9%	11%	5%	26 %	53 %
Amis ou membres de ma famille qui ne sont pas des conseillers professionnels	2%	24%	30%	11%	14%	7%	8%	3%	18 %	43 %
Mon conseiller financier	1%	17%	51%	10%	9%	5%	5%	2%	12 %	31 %

Q 2. À quelle fréquence utilisez-vous chacune de ces sources d'information pour vous aider à prendre des décisions d'investissement?
Base : Ceux qui utilisent chaque source à la Q1 (n=1 768-3 649).

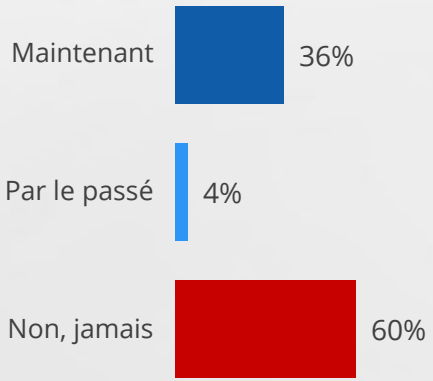
*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Utilisation de l'IA générative pour les décisions d'investissement

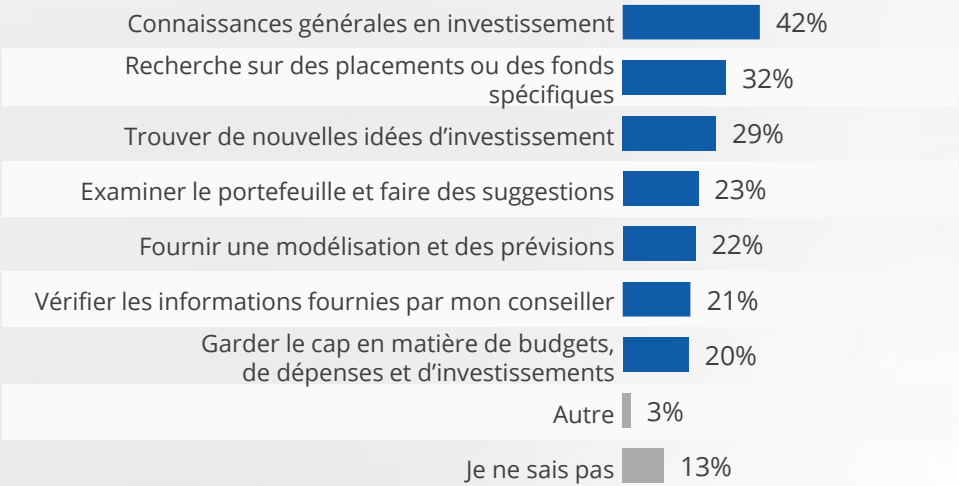
Quatre investisseurs sur dix ont utilisé l'IA générative pour investir.

- Les investisseurs qui utilisent l'IA générative sont le plus souvent à la recherche de connaissances générales sur le sujet (42 %). Ils l'utilisent également pour la recherche sur des investissements/fonds spécifiques (32 %) ou pour découvrir de nouvelles idées d'investissement (29 %).
- Environ une personne sur cinq utilise l'IA générative pour examiner les portefeuilles et avoir des suggestions (23 %), pour créer des modèles et des prévisions (22 %), pour vérifier les conseils reçus des conseillers (21 %) ou pour aider à garder le cap en matière de budget, de dépenses et d'investissement (20 %).

Utilisation de l'IA générative pour les décisions d'investissement



Raison d'utilisation de l'IA générative pour les décisions d'investissement



2. À quelle fréquence utilisez-vous chacune de ces sources d'information pour vous aider à prendre des décisions d'investissement — UTILISATION DE L'IA/Vous avez mentionné que vous n'utilisez pas l'IA générative (comme ChatGPT, Claude, etc.) comme source d'information pour les décisions d'investissement. Avez-vous déjà utilisé l'IA générative pour vous aider à prendre des décisions concernant vos placements?
Base : Total. Investisseurs (n=5 013).
4. Comment avez-vous utilisé l'IA générative pour vous aider à faire vos placements? Veuillez sélectionner tout ce qui s'applique.
Base : Ceux qui utilisent l'IA générative pour les décisions de placements (n=1 948).

Achats de placements et conseils

Avis ou conseils lors de l'achat de placements

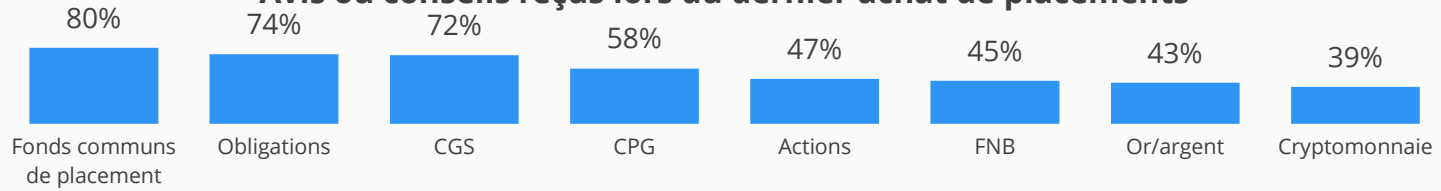
La plupart des investisseurs achètent tout ou en partie leurs placements auprès d'une personne qui leur a fourni des conseils professionnels

- Plus de quatre investisseurs sur dix (43 %) déclarent que tous leurs investissements ont été achetés selon des conseils et des avis reçus. Un autre 36 % a acheté des investissements à l'aide de conseils et d'autres de manière autonome, tandis qu'un sur cinq (22 %) a acheté entièrement sans conseil.
- Parmi les investisseurs qui utilisent les deux méthodes, le recours aux conseils est le plus souvent fréquent lors de l'achat de fonds communs de placement (80 %), suivis par les obligations (74 %) et les CGS (72 %), tandis que les achats de cryptomonnaie sont les moins susceptibles d'impliquer des conseils (39 %).
- Les détenteurs d'obligations et de fonds communs de placement, qui ont tendance à être plus âgés, sont les plus susceptibles de faire appel à des conseillers.

Méthodes d'achat de l'ensemble du portefeuille de placements

*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Avis ou conseils reçus lors du dernier achat de placements



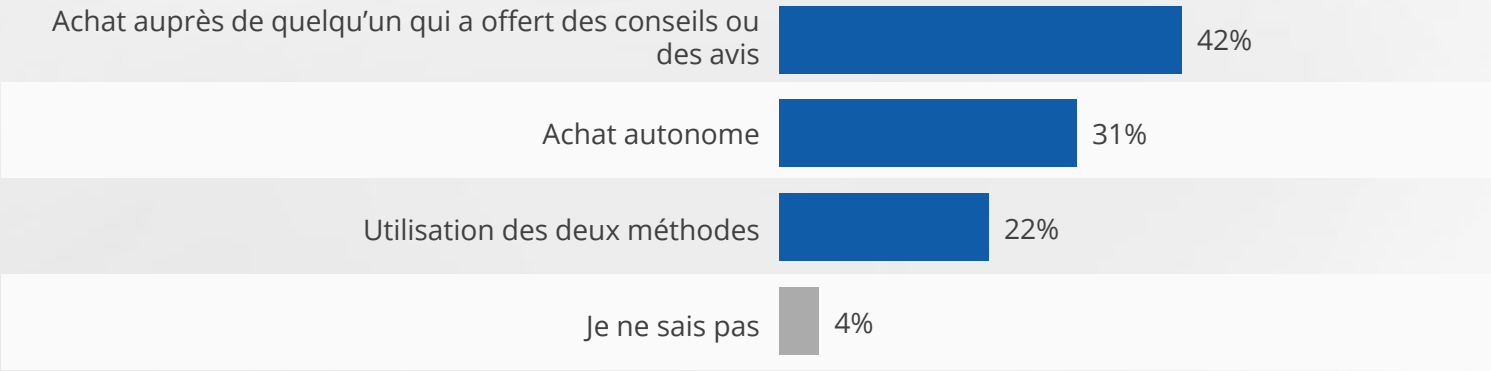
Q 6. Quelle affirmation ci-dessous décrit le mieux comment l'ensemble de votre portefeuille de placements a été acheté? Base : Total. Investisseurs (n=5 013).
5/6/7. La dernière fois que vous avez acheté chaque placement, l'avez-vous fait auprès de quelqu'un qui vous a offert des avis ou conseils?
Base : Acheté au cours des 2 dernières années (n=92-1 607).

Débuts du parcours d'investissement

De nombreux investisseurs qui utilisent maintenant les deux approches ont commencé à investir avec des conseils professionnels

- Parmi les investisseurs qui achètent maintenant certains placements avec des conseils et d'autres de manière autonome, quatre sur dix (42 %) disent avoir commencé à investir grâce à quelqu'un qui offrait des conseils ou des avis, tandis que trois sur dix (31 %) ont commencé en investissant par eux-mêmes et environ un sur cinq (22 %) dit avoir utilisé les deux méthodes dès le début.

Expérience initiale en matière de placements



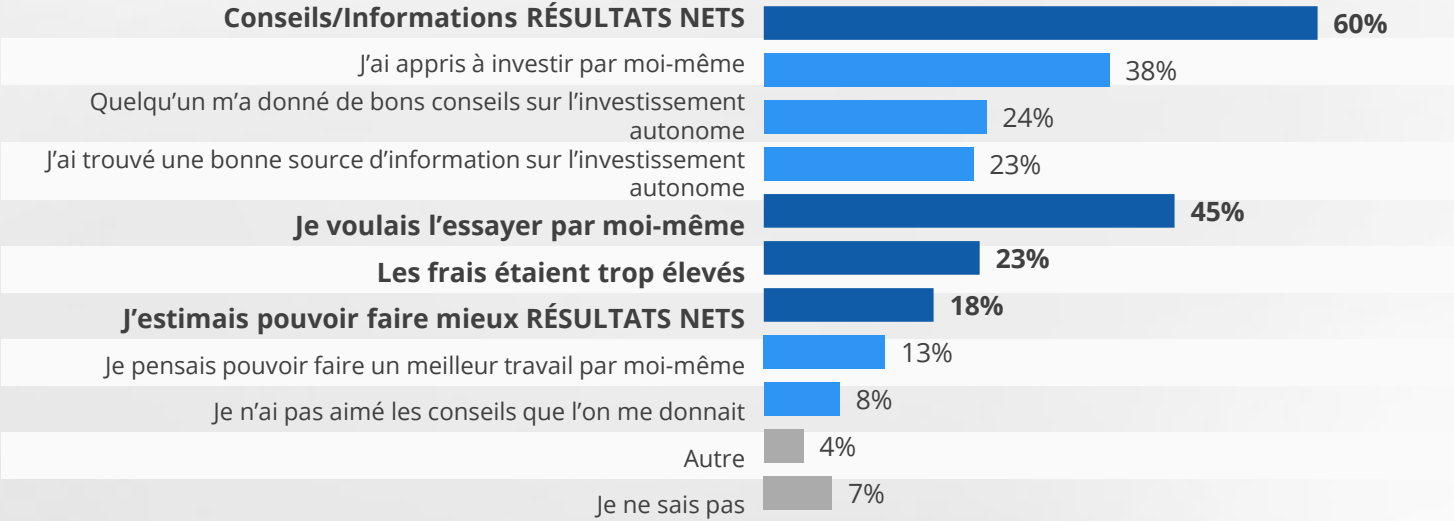
Q 8. Vous avez mentionné que vous avez des investissements que vous avez achetés auprès de quelqu'un qui a offert des conseils ou des avis, et d'autres qui ont été achetés par vous-même. Quand vous avez commencé à investir, de quelle manière avez-vous débuté?
Base : SI achat de certains avec et d'autres sans conseils (n=1 740).

Transition vers l'investissement autonome

Apprendre à investir de manière autonome, que ce soit par des contacts personnels ou à partir d'autres sources d'information, est la principale raison pour laquelle les investisseurs utilisent cette méthode. Les mauvais conseils sont rarement une raison.

- La raison la plus courante pour passer à l'investissement autonome est d'avoir appris à investir par soi-même (60 % net). Plus précisément, près de quatre personnes sur dix (38 %) disent avoir appris à investir par eux-mêmes, et un quart disent que quelqu'un leur a donné de bons conseils sur l'investissement autonome (24 %) ou qu'elles ont trouvé une bonne source d'informations sur l'investissement (23 %).
- Près de la moitié (45 %) disent qu'elles voulaient simplement essayer d'investir par elles-mêmes et près d'un quart (23 %) citent les frais de conseiller comme raison de changer.
- Environ une personne sur cinq (18 %) pense qu'elle pourrait faire un meilleur travail par elle-même, dont 8 % déclarent être insatisfaites de conseils reçus.

Raisons de passer à l'investissement autonome



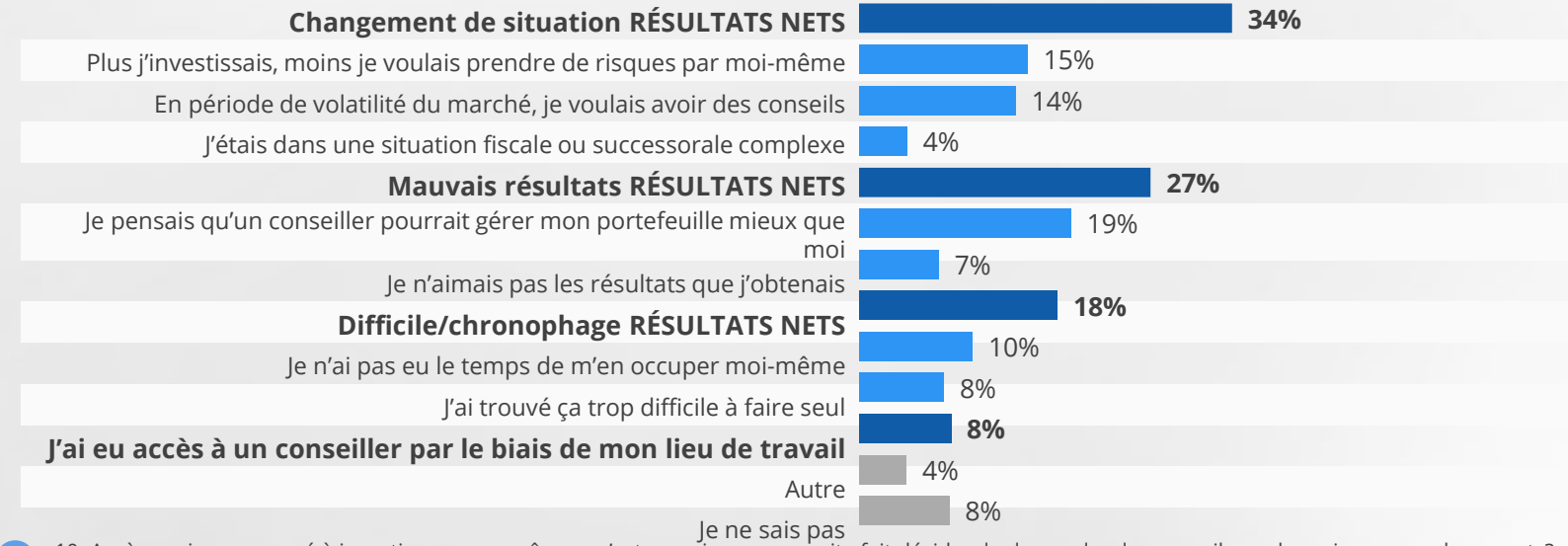
Q 9. Après avoir commencé à investir en suivant des conseils ou des avis, qu'est-ce qui vous a ensuite poussé à décider d'investir par vous-même?
Base : SI achat de certains placements avec conseils et d'autres sans, et commencé avec des conseils (n=740).

Désir d'avoir des conseils ou des avis

Les changements de situation financière sont la raison principale pour laquelle les investisseurs commencent à utiliser des conseils professionnels

- Dans l'ensemble, un tiers ont déclaré que des circonstances ont conduit à demander conseil, que ce soit en raison d'un portefeuille plus important (15 %) ou d'un marché plus volatil (14 %). Certains se sont également retrouvés dans une situation financière plus complexe (4 %).
- Un cinquième estimait qu'un conseiller ferait mieux pour eux (19 %) et 7 % ont déclaré ne pas obtenir les résultats escomptés.
- De même, près d'un cinquième a déclaré que le faire soi-même était trop chronophage (10 %) ou trop difficile (8 %).

Raisons de demander des conseils ou des avis en matière d'investissement



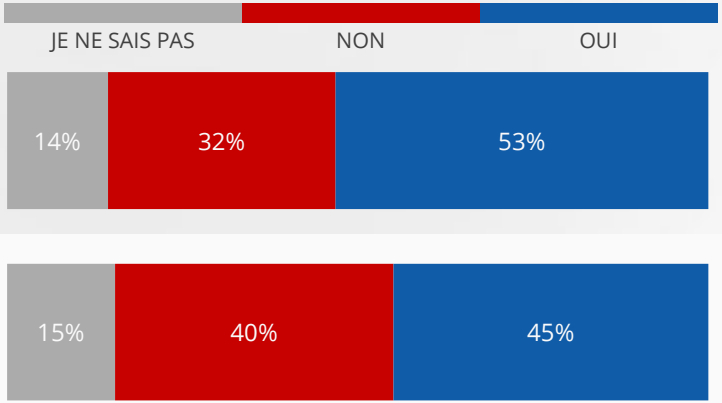
Q 10. Après avoir commencé à investir par vous-même, qu'est-ce qui vous a ensuite fait décider de demander des conseils ou des avis sur vos placements?
Base : SI achat de certains placements avec conseils et d'autres sans, et commencé de manière autonome (n=535).

Sujets de discussion avec les conseillers

Les frais n'ont pas été universellement discutés avec les conseillers

- Parmi ceux qui ont utilisé un conseiller pour leur dernier achat, 53 % se souvenaient d'avoir discuté des ratios de frais de gestion (RFG) et 45 % se souvenaient d'avoir discuté des frais de conseiller/courtier.
- Les détenteurs d'obligations et de cryptomonnaies ont le plus de chances d'avoir discuté de l'un ou l'autre de ces frais.

Discussion avec le conseiller lors de l'achat du dernier fonds d'investissement



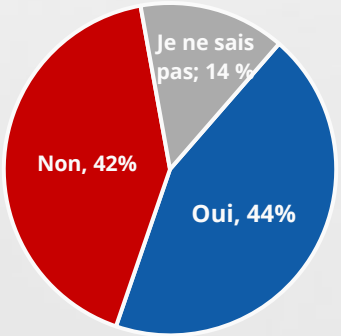
Q 13. En repensant à la dernière fois où vous avez acheté un fonds de placement par l'entremise d'un conseiller, ce dernier a-t-il mentionné chacun des points suivants :
Base : Si le dernier achat s'est fait avec un conseiller (n=2 632-3 937).

FNB cotés aux États-Unis

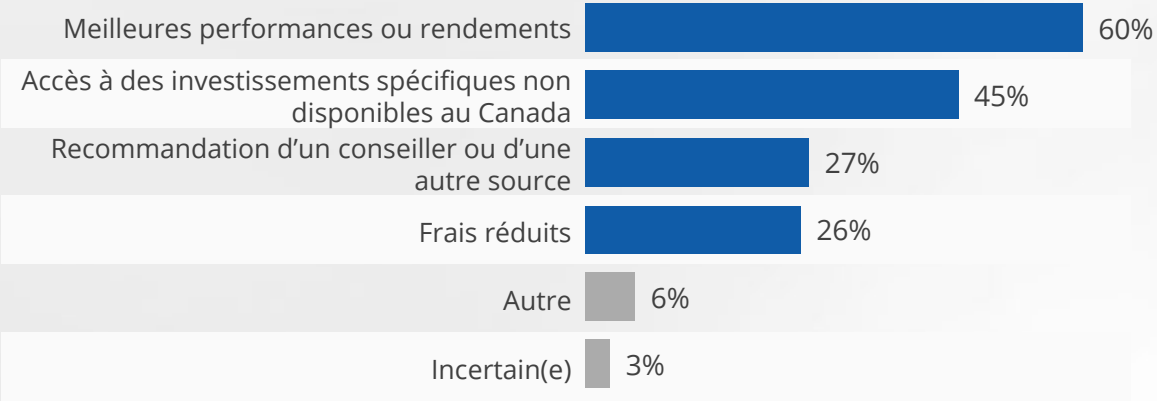
Deux des cinq investisseurs en FNB possèdent des FNB cotés aux États-Unis, principalement pour des raisons de performance

- Dans l'ensemble, 44 % des investisseurs canadiens en FNB déclarent détenir des FNB cotés sur les bourses américaines. Et tandis qu'une proportion similaire (42 %) déclare ne pas en posséder, 14 % sont totalement incertains de savoir s'ils en possèdent ou non.
- Parmi ceux qui possèdent des FNB cotés aux États-Unis, la raison la plus courante est une performance ou des rendements perçus comme meilleurs (60 %).
- Les autres raisons invoquées comprennent l'accès à des investissements indisponibles au Canada (45 %), les recommandations de conseillers ou d'autres sources (27 %) et des frais plus bas (26 %).

Propriété des FNB cotés aux États-Unis



Raisons de posséder des FNB cotés aux États-Unis

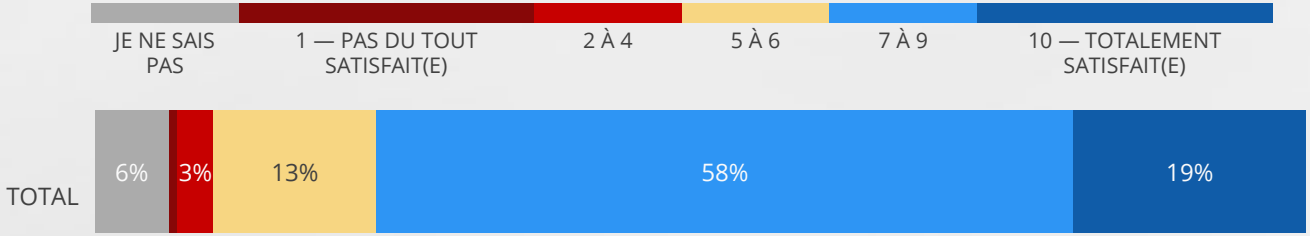


14. Possédez-vous actuellement des FNB cotés aux États-Unis (par exemple, des FNB qui se négocient sur des bourses américaines telles que le NYSE ou le Nasdaq)?
Base : Ceux qui investissent dans des FNB (n=1 350).
15. Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous possédez des FNB cotés aux États-Unis?
Base : Ceux qui possèdent des FNB cotés aux États-Unis (n=578).

Satisfaction vis-à-vis du conseiller financier
La satisfaction globale vis-à-vis des conseillers financiers est bonne.

- Les investisseurs ont surtout attribué des cotes élevées aux conseils prodigués par leur conseiller financier, 19 % d'entre eux se déclarant entièrement satisfaits (10 sur 10) et 58 % très satisfaits (7 à 9). La note moyenne était de 7,88 sur 10.
- Les détenteurs d'obligations ont donné les notes de satisfaction les plus élevées (8,2), les détenteurs de cryptomonnaies les plus basses (7,5).

Satisfaction vis-à-vis du conseiller financier



Satisfait(e)* (7 À 10)
77 %

*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

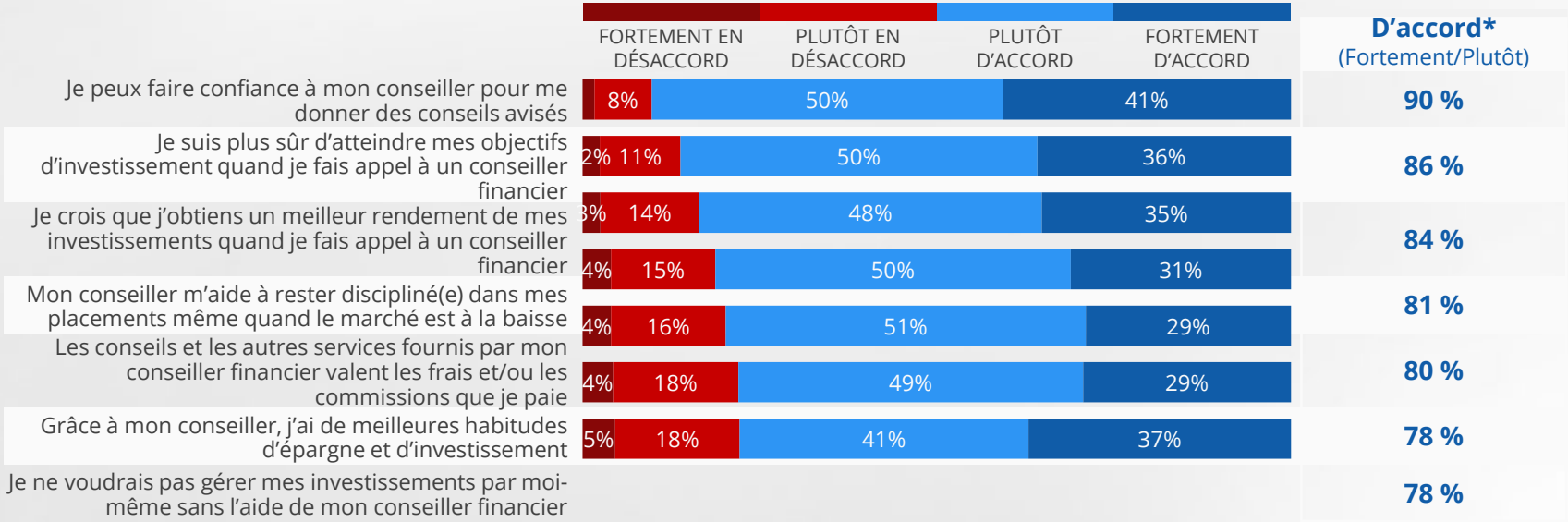
16. À présent, j'aimerais vous poser des questions sur votre relation avec le conseiller auprès duquel vous achetez vos placements. Dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils fournis par votre conseiller financier?
Base : Ceux qui ont recours à un conseiller (n=3 937). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Perceptions des conseillers financiers

Les investisseurs rapportent une forte confiance envers leur conseiller financier

- La grande majorité des investisseurs s'accorde à dire que leur conseiller financier est performant sur un certain nombre de mesures : faire confiance à de bons conseils est le mieux noté (90 % d'accord), suivi de la confiance dans le fait que le conseiller les aide à atteindre leurs objectifs (86 %) et de meilleurs rendements (84 %). Huit personnes sur dix estiment que cela aide à avoir de la discipline d'investissement (81 %) et aux bonnes habitudes financières (78 %). Huit personnes sur dix sont également d'accord pour dire que les conseillers valent leurs honoraires (80 %).
- Les détenteurs de FNB et de cryptomonnaie ont tendance à avoir des niveaux d'accord plus faibles sur toutes les mesures, tandis que les détenteurs d'obligations sont les plus susceptibles d'être d'accord.

Perceptions des conseillers financiers



*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Q 17. À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?
Base : Ceux qui ont recours à un conseiller (n=3 937). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

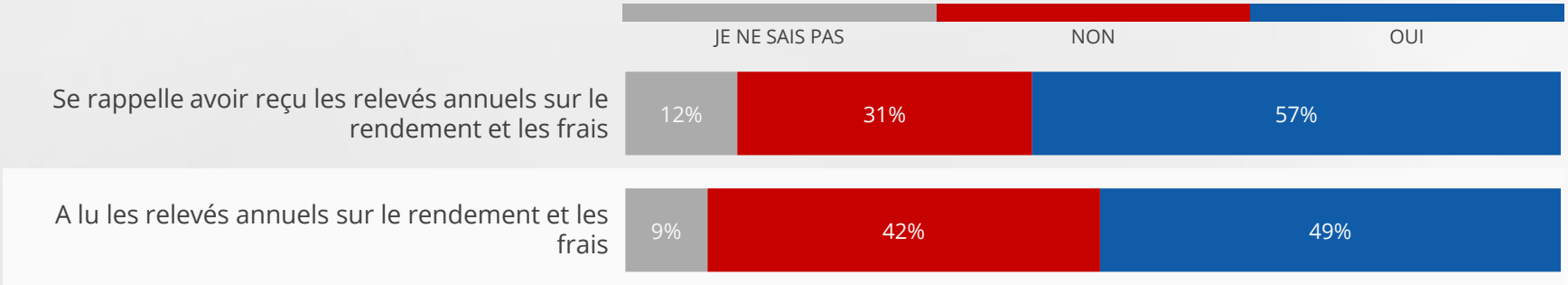
Relevés annuels

Frais annuels et relevés sur le rendement

Une petite majorité d'investisseurs se rappellent avoir reçu leurs relevés annuels, et environ la moitié déclarent les avoir lus.

- Pus de la moitié (57 %) se souviennent avoir reçu leurs relevés et la moitié (49 %) déclarent les avoir lus.
- Les détenteurs d'obligations sont les plus susceptibles de se souvenir d'avoir reçu et d'avoir lu leurs relevés cette année.

Se rappelle avoir reçu et lu les relevés annuels sur le rendement et les frais



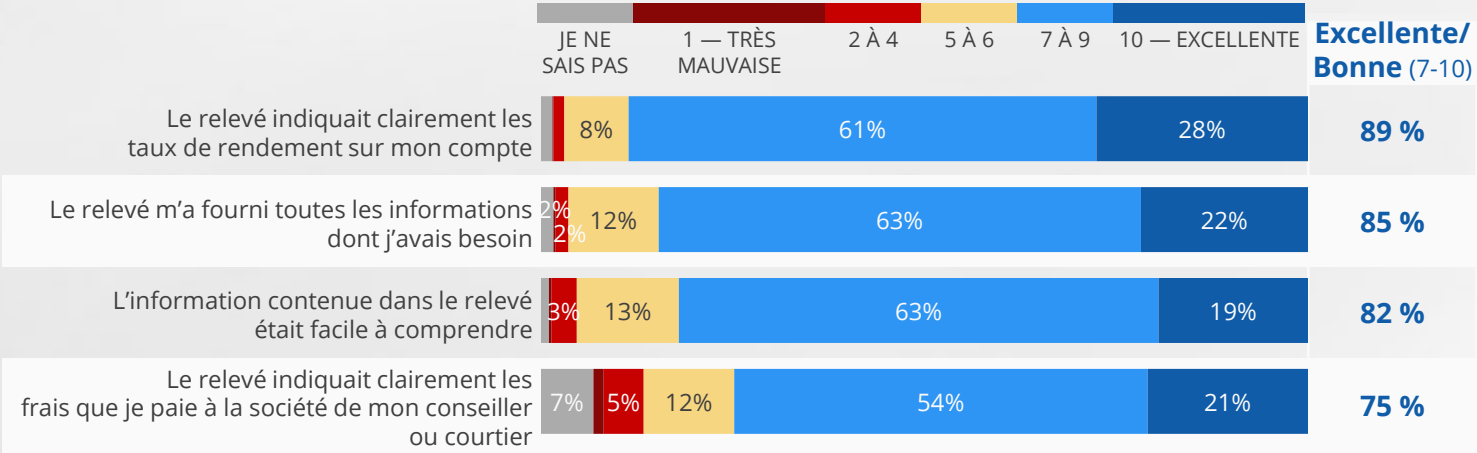
18. Cette année, vous souvenez-vous d'avoir reçu un ou des relevés annuels sur le rendement et les frais pour vos placements?
19. Avez-vous lu le ou les relevés annuels sur le rendement et les frais que vous avez reçus cette année pour vos placements?
Base : Total. Investisseurs (n=5 013)

Qualité des relevés annuels sur le rendement et les frais

Les relevés d'investissement annuels reçoivent des notes positives

- Parmi ceux qui ont lu leurs relevés, neuf sur dix (89 %) affirment que ceux-ci présentent clairement ou très clairement leur taux de rendement, 85 % affirment que les relevés fournissent tous les renseignements nécessaires et huit sur 10 (82 %) affirment que l'information était facile à comprendre. Les trois quarts (75 %) estiment également que les relevés sont de grande qualité en ce qui concerne la présentation claire des frais payés.
- Si les cotes attribuées par les investisseurs sont globalement élevées, ce sont les détenteurs d'obligations qui ont tendance à donner les cotes les plus élevées pour tous les critères.

Qualité de l'information des relevés annuels sur le rendement et les frais



*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

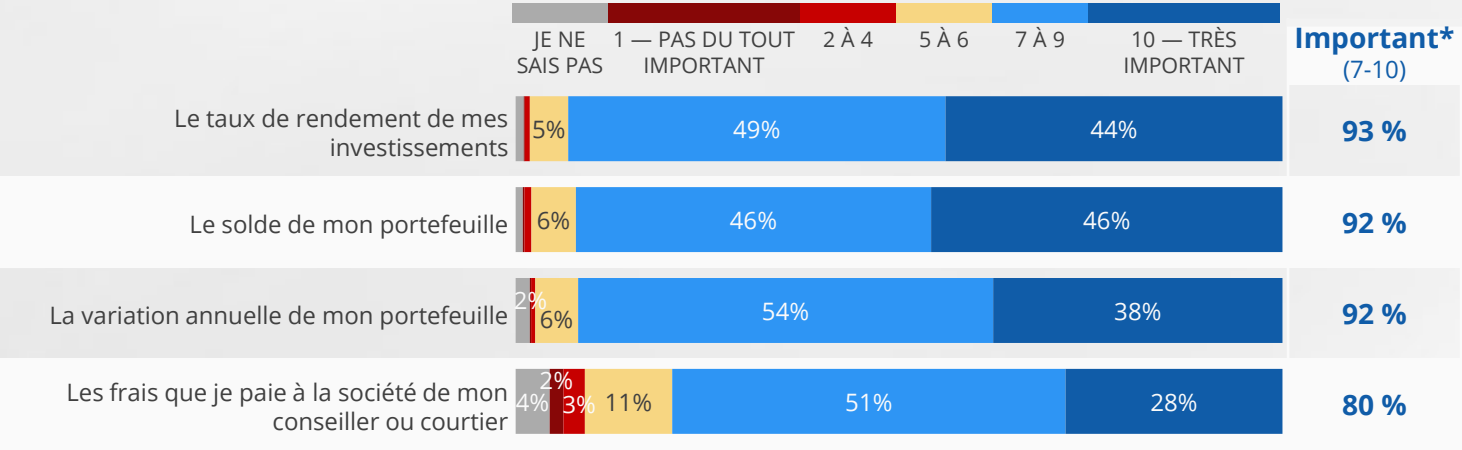
Q 20. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants. Base : Ceux qui ont lu les relevés (n=2 392). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Importance des renseignements du relevé

Le taux de rendement, le solde du portefeuille et les variations d'une année à l'autre sont des renseignements plus importants que les frais payés

- De nombreux investisseurs qui lisent leurs relevés considèrent que le solde de leur portefeuille (46 %), le taux de rendement (44 %) et la variation d'une année à l'autre (38 %) sont très importants (cote de 10 sur 10). Moins (28 %) en disent autant des frais payés. Tous les renseignements sont jugés importants (7 à 10) par au moins huit investisseurs sur dix.
- Les détenteurs d'obligations ont tendance à donner les notes les plus élevées, tandis que les investisseurs en cryptomonnaies ont généralement donné les notes d'importance les plus basses.

Importance des renseignements du relevé



*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

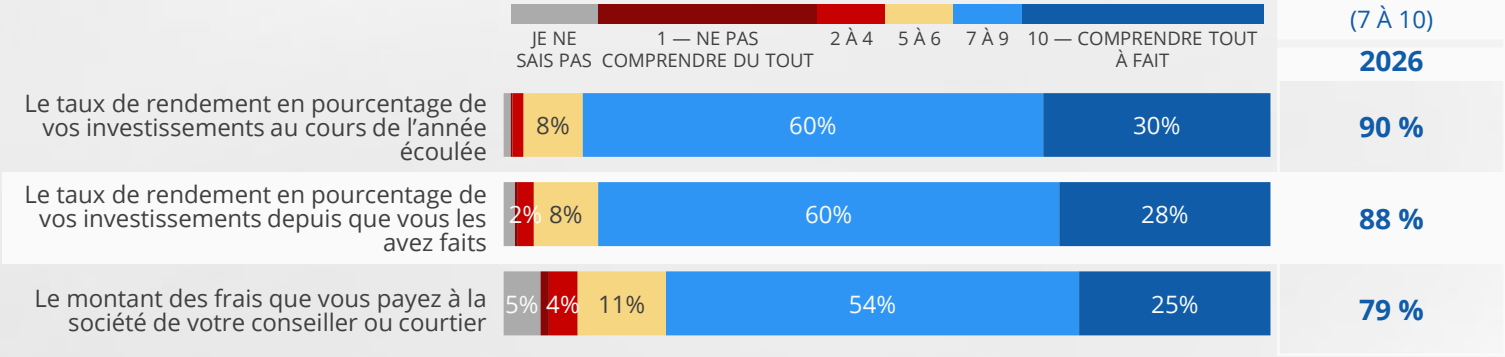
Q 21. Lorsque vous examinez votre relevé annuel, quelle importance accordez-vous à chacun des renseignements suivants?
Base : Total. Ceux qui ont lu les relevés (n=2 392). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Compréhension des renseignements du relevé

Le taux de rendement en pourcentage est plus facile à comprendre que les frais payés

- La plupart des investisseurs continuent de comprendre dans une large mesure toutes les informations figurant sur leur relevé (78 % à 90 % évaluent leur compréhension entre 7 et 10 sur 10, selon le renseignement).
- De plus, trois clients sur dix (30 %) comprennent complètement les informations sur le taux de rendement annuel, 28 % les informations sur le taux de rendement depuis l'achat et un quart (25 %) les frais payés.

Compréhension de l'information figurant sur les relevés annuels



*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

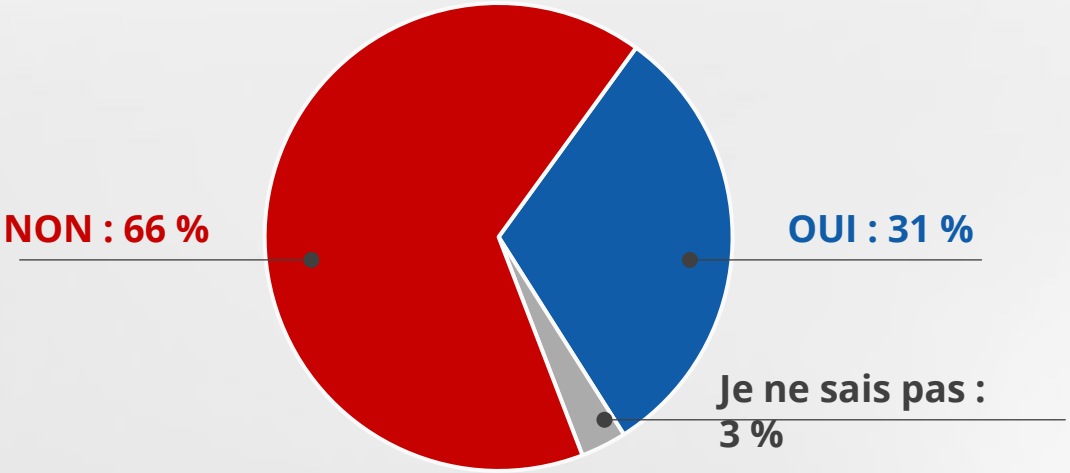
Q 22. D'après les renseignements contenus dans votre relevé, dans quelle mesure comprenez-vous chacun des éléments suivants?
Base : Ceux qui ont lu les relevés (n=2 392). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Mesures prises en fonction des renseignements du relevé

Trois investisseurs sur dix qui lisent leurs relevés affirment que l'information qu'ils contiennent les a incités à prendre des mesures concernant leur compte

- Même si trois investisseurs sur dix (31 %) qui lisent leurs relevés affirment que l'information fournie les a incités à prendre des mesures concernant leur compte., la majorité (66 %) n'en a pas pris.
- En ce qui concerne les portefeuilles, les détenteurs de cryptomonnaie, d'or et d'argent, et de FNB sont les plus susceptibles d'avoir agi, surtout en comparaison aux détenteurs de fonds communs de placement.
- Les investisseurs qui ont agi en fonction du relevé sont moins susceptibles d'investir uniquement avec des conseils (28 %), mais sont plus susceptibles d'investir soit uniquement par eux-mêmes (36 %), soit en combinant conseils et autonomie (33 %). Ils sont également plus susceptibles d'utiliser l'IA pour trouver des informations d'investissement (43 %) et sont plus susceptibles de s'autoévaluer comme « chevronnés » ou « experts » (41 %).

Mesures prises en fonction des renseignements du relevé



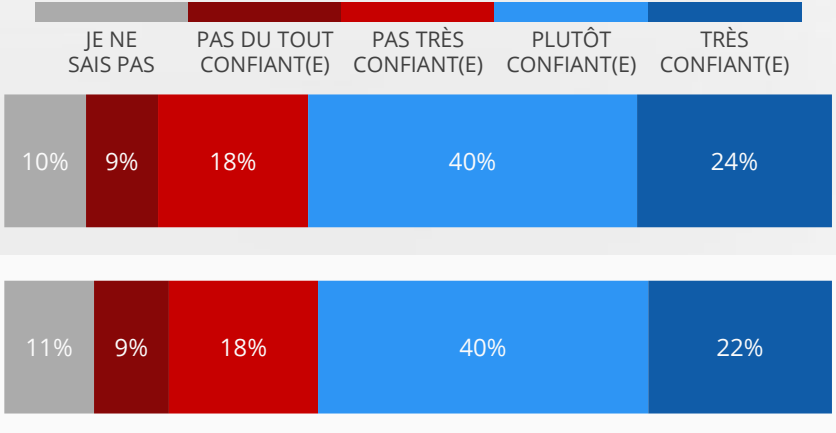
Q 23. Ces nouveaux renseignements vous ont-ils incité à prendre des mesures concernant votre compte?
Base : Ceux qui ont lu les relevés (n=2 392).

Connaissance du RFG, des commissions de suivi et des frais de service

La plupart des investisseurs comprennent leurs frais de placement

- Un quart des détenteurs de fonds communs de placement/FNB (24 %) est très confiant dans sa compréhension des RFG et 22 % disent la même chose pour les frais de commission de suivi/de service. Dans l'ensemble, 63 %/62 % sont confiants, et 27 % ne sont pas du tout ou pas très confiants dans leur compréhension de ce qu'ils ont payé.
- Les investisseurs en obligations, en cryptomonnaies et en or/argent sont plus confiants, en particulier par rapport aux détenteurs de fonds communs de placement.

Confiance de savoir ce qu'on paie pour chaque élément



	CONFIANT(E) (Très/Plutôt)
Les frais que le gestionnaire du fonds de placement perçoit pour la gestion et l'administration du fonds, aussi appelés ratio des frais de gestion ou RFG	63 %
Les frais que vous ou le gestionnaire du fonds de placement avez payés à la société où travaille votre conseiller financier pour des conseils ou d'autres services fournis	62 %

*Les chiffres arrondis peuvent ne pas totaliser le total net affiché

Q 24. Dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) de savoir combien vous payez pour chacun des éléments suivants?
Base : Investisseur de fonds communs de placement ou de FNB (n=3 223).

Caractéristiques démographiques

Caractéristiques démographiques

PROVINCE	TOTAL
Colombie-Britannique	17 %
Alberta	10 %
Prairies	6 %
Ontario	40 %
Québec	22 %
Atlantique	5 %

GENRE	
Homme	53 %
Femme	47 %
Autre identité de genre	0 %
Je préfère ne pas répondre	0 %

ÂGE	
RÉSULTATS NETS : 18 à 24	7 %
RÉSULTATS NETS : 25 à 34	16 %
RÉSULTATS NETS : 35 à 44	16 %
RÉSULTATS NETS : 45 à 54	19 %
RÉSULTATS NETS : 55 à 64	18 %
RÉSULTATS NETS : 65 et +	25 %

SCOLARITÉ	TOTAL
Études primaires	0 %
Études secondaires	13 %
Cégep/Collège	22 %
Université (sans diplôme)	12 %
Université (diplômé)	36 %
Études supérieures	17 %

POSSÈDE UNE RÉSIDENCE PRINCIPALE	
Oui	74 %
Non	26 %
Je préfère ne pas répondre	0 %

EMPLOI	
Travailleur autonome	8 %
Employé rémunéré à temps plein	48 %
Employé rémunéré à temps partiel	8 %
Aux études	2 %
Présentement sans emploi	2 %
Retraité (temps plein)	30 %
Personne au foyer	1 %
En congé parental ou de maternité	0 %
Autre	1 %
Je préfère ne pas répondre	0 %

Q Base : Total. Investisseurs (n=5 013).

pollara
40 years of strategic insights

Caractéristiques démographiques

	TOTAL
REVENU	
Moins de 25 000 $	3 %
De 25 000 $ à moins de 50 000 $	10 %
De 50 000 $ à moins de 75 000 $	15 %
De 75 000 $ à moins de 100 000 $	19 %
De 100 000 $ à moins de 150 000 $	25 %
De 150 000 $ à moins de 200 000 $	14 %
De 200 000 $ à moins de 250 000 $	8 %
250 000 $ ou plus	6 %
NAISSANCE À L'EXTÉRIEUR DU CANADA	
Oui, je suis né à l'extérieur du Canada	13 %
Oui - un ou mes deux parents sont nés hors du Canada	19 %
Oui — moi et au moins un de mes parents sommes nés hors du Canada	8 %
Non	59 %
Je ne sais pas	0 %
Je préfère ne pas répondre	1 %
RÉSULTATS NETS : Né au Canada	78 %
RÉSULTATS NETS : À l'extérieur du Canada	21 %
DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ÊTES-VOUS AU CANADA	
RÉSULTATS NETS : Moins de 2 ans	1 %
RÉSULTATS NETS : 2 à 5 ans	10 %
RÉSULTATS NETS : 6 à 10 ans	12 %
RÉSULTATS NETS : Plus de 10 ans	74 %
Je préfère ne pas répondre	3 %

Q Base : Total. Investisseurs (n=5 013).

pollara
40 years of strategic insights