

# SONDAGE FAIR CANADA SUR LES TITRES D'EMPLOI

NOVEMBRE 2023



THE  
**STRATEGIC  
COUNSEL**

**FAIR** Canada

Canada's  
Investor Rights  
Advocate

Promoteur  
des droits des  
investisseurs

## CONTENU

À PROPOS DE L'ÉTUDE	3
PRINCIPAUX RÉSULTATS	5
RÉSULTATS DÉTAILLÉS	
COMPORTEMENT LIÉ À LA RECHERCHE DE CONSEILS FINANCIERS	11
OPINIONS SUR LES TITRES D'EMPLOI DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS	17
ANNEXES	
À PROPOS DES RÉPONDANTS	33
MÉTHODOLOGIE	36

---

# À PROPOS DE L'ÉTUDE

**FAIR Canada est un organisme de bienfaisance national indépendant à but non lucratif. Notre mission est de défendre les droits des investisseurs individuels au Canada par l'entremise de la défense des intérêts, de l'éducation et de l'avancement des questions de réglementation. FAIR Canada a engagé la firme *The Strategic Counsel* pour mener une enquête auprès des Canadiens hors Québec\* qui obtiennent des conseils financiers auprès d'une personne qui travaille dans le secteur des services financiers. Elle a collaboré avec un panel en ligne pour sélectionner les répondants au sondage.**

L'objectif global de la recherche est de mieux comprendre le niveau de sensibilisation et les attitudes à l'égard des titres d'emploi au sein du secteur des services financiers parmi les Canadiens qui font appel à des conseils financiers. Notamment :

- Attention portée aux titres d'emploi et sensibilisation à ceux-ci lors des discussions sur des questions financières;
- Connaissance et sensibilisation aux divers titres d'emploi utilisés par ceux qui donnent des conseils dans le secteur des services financiers;
- Perception de clarté et besoin de clarté en ce qui concerne le titre de Conseiller financier;
- Importance donnée au fait que les titres d'emploi reflètent les compétences et les connaissances du titulaire du titre;
- Le niveau de connaissance des types de conseils que peut donner un conseiller financier;
- Le niveau de connaissance des différences entre certains titres dans le secteur financier;
- Attitude à l'égard de titres plus explicites reflétant les types de conseils qui peuvent être donnés;
- Attitude envers les normes minimales établies pour l'utilisation du titre de conseiller financier; et
- Attitude envers le fait que le titre de conseiller financier soit plus clairement défini et assujéti à des exigences spécifiques en matière de formation standard.

\* Les résidents du Québec n'ont pas été inclus dans le sondage parce que le Québec ne permet pas aux particuliers d'utiliser le titre de conseiller financier.

---

# PRINCIPAUX RÉSULTATS

# 1

## CONNAISSANCE DES DIFFÉRENCES ENTRE DIVERS TITRES D'EMPLOI

**Les investisseurs accordent de l'importance aux titres d'emploi cependant, plusieurs ne sont pas certains des différences entre le niveau d'études et de formation requis pour obtenir ces titres, ainsi que les différences entre les types de conseils et de services financiers que les titulaires peuvent fournir.**

- Les personnes qui recherchent ou qui reçoivent des conseils financiers accordent de l'importance au titre d'une personne lorsqu'elles recherchent les conseils d'une personne qui travaille dans le secteur des services financiers. Neuf personnes sur dix (87 %) indiquent qu'elles le considèrent important. En grande majorité, la raison pour laquelle le titre de la personne qui travaille dans le secteur des services financiers est considéré comme important est qu'il reflète sa responsabilité, son expertise et ses qualifications.
- En ce qui concerne les titres de Planificateur financier et de Conseiller financier, de nombreux investisseurs ne savent pas lequel exige plus de formation ou d'études pour pouvoir être utilisé : 34 % croient que c'est le titre de Conseiller financier, 28 % croient que c'est celui de Planificateur financier et 30 % pensent que les deux exigent le même niveau d'études et de formation.
- Ceux qui recherchent ou reçoivent des conseils financiers ont tendance à comprendre qu'il existe une différence entre le type de conseils financiers et de services qu'un conseiller en assurance et un conseiller financier peuvent fournir, avec 44 % indiquant une différence importante. Cependant, seulement un quart ou moins pensent qu'il y a une différence importante entre un conseiller financier et un conseiller en retraite enregistré (25 %), entre un conseiller financier et un conseiller en fonds communs de placement (27 %) ou entre un conseiller en placements et un conseiller financier (20 %).
- Selon eux, ce sont les planificateurs financiers et les conseillers financiers qui présentent le moins de différence dans les types de conseils financiers et de services que ces professionnels peuvent fournir (16 %).

## 2

### **IMPORTANCE DONNÉE AU FAIT QUE LE TITRE D'EMPLOI REFLÈTE LE DOMAINE DE CONNAISSANCE/QUALIFICATION**

**La vaste majorité (98 %) pense qu'il est utile pour une personne qui fournit des conseils financiers d'avoir un titre qui reflète son domaine de connaissances/expertise, et 64 % disent que c'est « très » utile.**

- Il existe un manque de clarté en ce qui concerne les titres d'emploi dans le secteur des services financiers et un bon nombre (41 %) disent qu'ils ont « souvent » été dans une situation où ils étaient incertains ou confus quant à ce que fait une personne des services financiers en fonction de son titre d'emploi.
- Presque tous (94 %) conviennent que l'ajout du domaine de connaissance particulier au titre de conseiller permettrait de clarifier le type de conseils que cette personne peut ou ne pas donner, et un bon nombre (59 %) indiquent que ce serait « très » utile.
- La grande majorité (92 %) s'entent pour dire qu'il est important que les titres utilisés doivent permettre de préciser le domaine pour lequel le titulaire est autorisé à conseiller. Là encore, un grand nombre, plus de la moitié (58 %), indique que cet aspect est « très » important pour eux.
- La plupart des personnes (88 %) appuient le fait de rendre obligatoire l'ajout d'un domaine de connaissance au titre, par exemple : Conseiller financier: fonds communs de placement, si elles ne sont autorisées à fournir des conseils que pour les fonds communs de placement.
- La majorité (72 %) convient que le titre de « vendeur » devrait être exigé dans un titre si une personne est principalement payée pour vendre des produits financiers, plutôt que payée pour donner des conseils.

## 3

### POINT DE VUE SUR LA RÉGLEMENTATION ET LA SURVEILLANCE

#### **Les répondants sont favorables à un cadre réglementaire et standard unifié pour toute personne souhaitant utiliser le titre de Conseiller financier**

- Deux fois plus de répondants qui recherchent ou qui reçoivent des conseils financiers (61 %) croient qu'il devrait y avoir un cadre réglementaire et une norme unifiée pour toute personne qui souhaite utiliser le titre de conseiller financier, comparativement à ceux qui croient que ce serait trop difficile, et affirment c'est aux consommateurs de s'assurer de comprendre les différents services que chaque conseiller financier peut offrir (31 %).
- De plus, presque tous (95 %) ont indiqué qu'il est important de s'assurer que les personnes qui utilisent le titre de Conseiller financier possèdent un niveau de formation uniforme et un ensemble cohérent de compétences. 56 % ont déclaré que cet aspect est « très » important pour eux.
- Il existe également une forte préférence parmi les personnes qui recherchent ou qui reçoivent des conseils financiers, pour des exigences gouvernementales plus rigoureuses quant à la certification des conseillers financiers (77 %). Seulement 18 % affirment que les cours de base d'un organisme d'accréditation approuvé par le gouvernement est pour eux l'approche à privilégier.
- À cet égard, neuf personnes sur dix (91 %) conviennent que les gouvernements doivent s'assurer que les conseillers financiers répondent à des normes élevées avant de pouvoir conseiller le public.



## 4

### **LES CONSEILLERS FINANCIERS DOIVENT ÊTRE COMPÉTENTS DANS TOUS LES SECTEURS CLÉS DES FINANCES PERSONNELLES**

**Un grand nombre (92 %) sont d'accord pour dire que les personnes qui veulent utiliser le titre de Conseiller financier devraient être compétentes dans tous les principaux domaines des finances personnelles. Plus de la moitié (57 %) sont « fortement » en accord.**

- Un grand nombre de répondants sont d'accord pour dire que toute personne qui utilise le titre de Conseiller financier devrait être en mesure de fournir des conseils complets (88 %).
- Ces principaux domaines comprennent : planification successorale, planification fiscale, planification de la retraite, placements – planification et solutions de rechange, gestion financière et assurance/gestion du risque.
- Un autre fait intéressant : un très grand nombre de ceux qui recherchent ou reçoivent des conseils financiers croient que les personnes qui utilisent le titre de Conseiller financier sont experts et peuvent fournir des conseils dans un large éventail de secteurs financiers. Cette supposition faite sur le niveau de compétence dans un large éventail de domaines financiers par ceux qui utilisent le titre de Conseiller financier explique certainement la proportion importante de répondants (83 %) qui ont indiqué que les types de produits financiers sur lesquels une personne portant le titre de Conseiller financier peut conseiller, sont au moins « quelque peu clairs ».

---

# RÉSULTATS DÉTAILLÉS

---

# COMPORTEMENT LIÉ À LA RECHERCHE DE CONSEILS FINANCIERS

## LA GESTION DES PLACEMENTS

Un peu plus de la moitié des répondants (54 %) s'adressent à une banque qui gère leurs placements. Une proportion similaire de répondants (55 %) indique que quelqu'un s'occupe de leurs placements – soit un conseiller financier indépendant (23 %), soit une société de courtage ou de placement (22 %). Un répondant sur cinq (22 %) gère lui-même ses placements.

## GESTION DES INVESTISSEMENTS

Je fais affaire à une banque qui gère mes placements	54 %
Je fais affaire à un conseiller financier indépendant qui gère mes placements	23 %
Je fais affaire à une société de courtage ou d'investissement qui gère mes placements	22 %
Je gère moi-même mes placements	21 %
Autre, veuillez préciser	2 %
Je n'ai aucun placement	2 %

- Par tranche d'âge, ceux âgés de 65 ans et plus sont beaucoup moins susceptibles de s'adresser à une banque (42 % ↓) ou de gérer eux-mêmes leurs placements (11 % ↓). Cependant, ils sont les plus susceptibles de s'adresser à une société de courtage ou de placement (30 %).

Q34. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la façon dont vous gérez vos placements? (Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.)  
BASE : LE RÉPONDANT A UN OU PLUSIEURS DES PRODUITS SUIVANTS : REER, FERR, FRRI, CRI, REEE, PLACEMENTS DÉTENUS À L'EXTÉRIEUR D'UN REER, ETC.,  
À LA Q33 (n = 798)

## TYPES DE PLACEMENTS DÉTENUS

Le type de placement le plus largement détenu est le fonds commun de placement (70 %). Le deuxième niveau de placements comprend les actions/titres (44 %) ou les certificats de placement garanti (39 %). Un plus petit nombre de répondants ont des fonds négociés en bourse (21 %) ou des obligations – soit gouvernementales (16 %) soit de sociétés (9 %). Environ un sur dix (13 %) possède des cryptoactifs.

### TYPES DE PLACEMENTS

Fonds communs de placement	70%
Actions/titres	44%
Certificats de placement garanti (CPG)	39%
Fonds négociés en bourse (FNB)	21%
Obligations gouvernementales	16%
Cryptoactifs	13%
Obligations de sociétés	9%
Fonds distincts	7%
Rentes	6%
Options/contrats à terme	3%
Autre	2%
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	6%

- Par tranche d'âge, ceux âgés de 18-34 ans sont nettement moins susceptibles d'avoir des fonds communs de placement (60 %) et significativement plus susceptibles d'avoir des cryptoactifs (21 % ↑) tout comme ceux âgés de 35-44 ans (26 % ↑).

Q35. Quels types de placements détenez-vous? (Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.)

BASE : LE RÉPONDANT A UN OU PLUSIEURS DES PRODUITS SUIVANTS : REER, FERR, FRRI, CRI, REEE, PLACEMENTS DÉTENUS À L'EXTÉRIEUR D'UN REER, ETC., à la question Q33, en excluant ceux qui n'ont pas de placements (n = 785)

## TYPES DE PLACEMENTS DÉTENUS

Les répondants semblaient avoir des produits variés dans leur portefeuille. Les fonds communs de placement sont le produit le plus courant mais parmi les personnes qui en détiennent, plus de quatre sur dix ont également des actions et des CPG. La même diversité est observée pour tous les produits.

- Il est donc probable que de nombreux investisseurs traitent avec plus d'un type de conseiller financier.

## DIVERSITÉ DES PLACEMENTS DÉTENUS PAR LES INVESTISSEURS

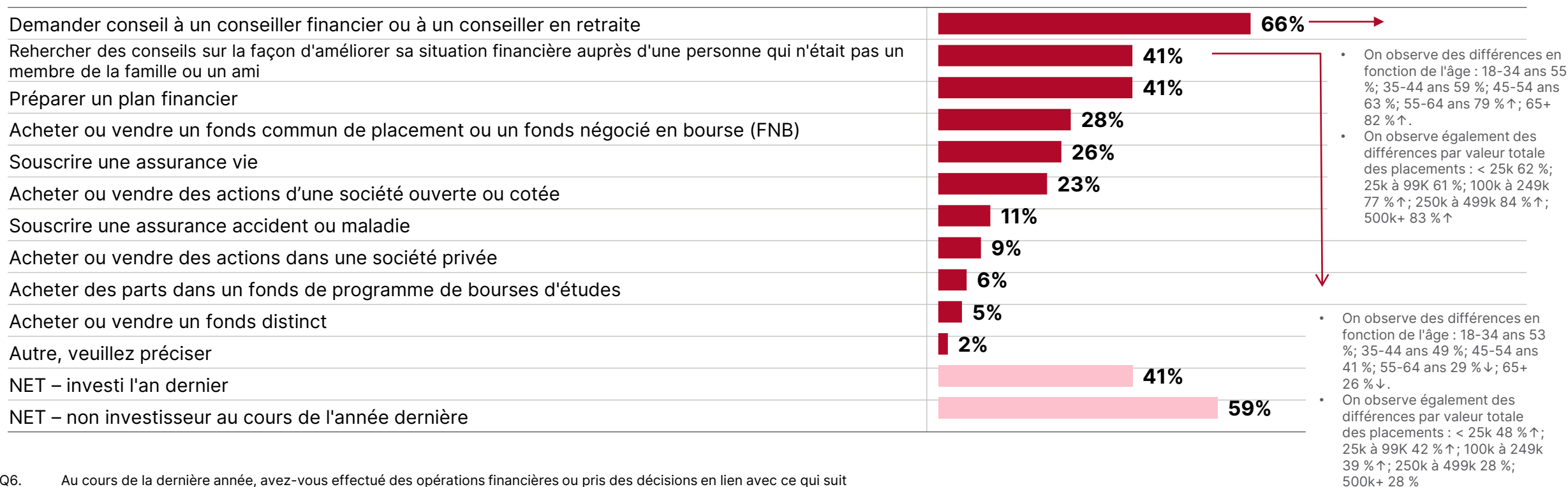
GROUPE	Total	Fonds communs de placement	Actions/titres	CPG	FNB	Crypto	Obligations de sociétés	Fonds distincts
Fonds communs de placement	70 %	100 %	72 %	74 %	74 %	60 %	88 %	80 %
Actions/titres	44 %	45 %	100 %	46 %	72 %	68 %	75 %	55 %
CPG	40 %	42 %	42 %	100 %	47 %	33 %	46 %	46 %
FNB	21 %	22 %	34 %	25 %	100 %	38 %	54 %	41 %
Crypto	13 %	11 %	20 %	11 %	24 %	100 %	23 %	7 %
Obligations de sociétés	9 %	9 %	15 %	10 %	23 %	16 %	100 %	21 %
Fonds distincts	7 %	8 %	9 %	8 %	14 %	4 %	17 %	100 %

## OPÉRATIONS FINANCIÈRES OU DÉCISIONS PRISES AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE

Les répondants étaient plus susceptibles de signaler qu'au cours de la dernière année, ils avaient demandé conseil auprès d'un conseiller financier ou d'un conseiller en retraite (66 %), ou pour améliorer leur situation financière (41 %). Une proportion similaire (41 %) a établi un plan financier.

- Dans l'ensemble, 41 % déclarent être des investisseurs actifs au cours de la dernière année. Ces investisseurs étaient plus susceptibles d'avoir acheté ou vendu un fonds commun de placement ou un fonds négocié en bourse (FNB) (28 %), d'avoir souscrit une assurance vie (26 %), d'avoir acheté ou vendu des actions d'une société ouverte ou cotée (23 %) ou privée (9 %), ou d'avoir souscrit une assurance accident ou maladie (11 %).

### TRANSACTIONS FINANCIÈRES ET DÉCISIONS PRISES AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE



Q6. Au cours de la dernière année, avez-vous effectué des opérations financières ou pris des décisions en lien avec ce qui suit (veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent) :

Base : Échantillon total (n = 1020)

## OPÉRATIONS FINANCIÈRES OU DÉCISIONS PRISES AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE

Ceux qui ont recherché une forme quelconque de conseils ou effectué une transaction financière ne l'ont pas fait de façon isolée mais semblent avoir été engagés dans plusieurs activités vraisemblablement liées. Par exemple, le chevauchement entre la recherche de conseils et les placements est important à noter.

- Sur le thème du chevauchement, les deux tiers des personnes qui préparaient un plan financier semblent avoir engagé un conseiller financier ou un conseiller en retraite. On observe le même chevauchement pour les personnes qui recherchaient des conseils pour améliorer leur situation financière. Dans le cas des placements, ceux qui achètent/vendent un fonds commun de placement ou un FNB sont plus susceptibles d'acheter ou de vendre aussi des actions cotées en bourse que celles qui recherchent des conseils financiers. De même, il existe un chevauchement important entre les deux types d'assurance souscrits.

## ÉVENTAIL DE TRANSACTIONS ET DE DÉCISIONS FINANCIÈRES PRISES AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE

ACTIVITÉ	Total	Demander conseil à un conseiller financier ou en retraite	Demander conseil pour améliorer sa situation financière	Préparer un plan financier	Acheter/ Vendre un fonds commun de placement ou un FNB	Souscrire une assurance vie	Acheter/ Vendre des actions	Souscrire une assurance accident/ maladie
Demander conseil à un conseiller financier ou en retraite	66 %	100 %	62 %	66 %	70 %	57 %	71 %	57 %
Demander conseil pour améliorer sa situation financière	41 %	39 %	100 %	47 %	41 %	42 %	46 %	42 %
Préparer un plan financier	41 %	41 %	46 %	100 %	47 %	48 %	51 %	48 %
Acheter ou vendre un fonds commun de placement ou un FNB	28 %	30 %	28 %	32 %	100 %	34 %	57 %	34 %
Souscrire une assurance vie	26 %	23 %	26 %	31 %	32 %	100 %	34 %	62 %
Acheter ou vendre des actions	23 %	25 %	26 %	29 %	47 %	29 %	100 %	32 %
Souscrire une assurance accident/maladie	11 %	10 %	11 %	13 %	14 %	26 %	16 %	100 %



---

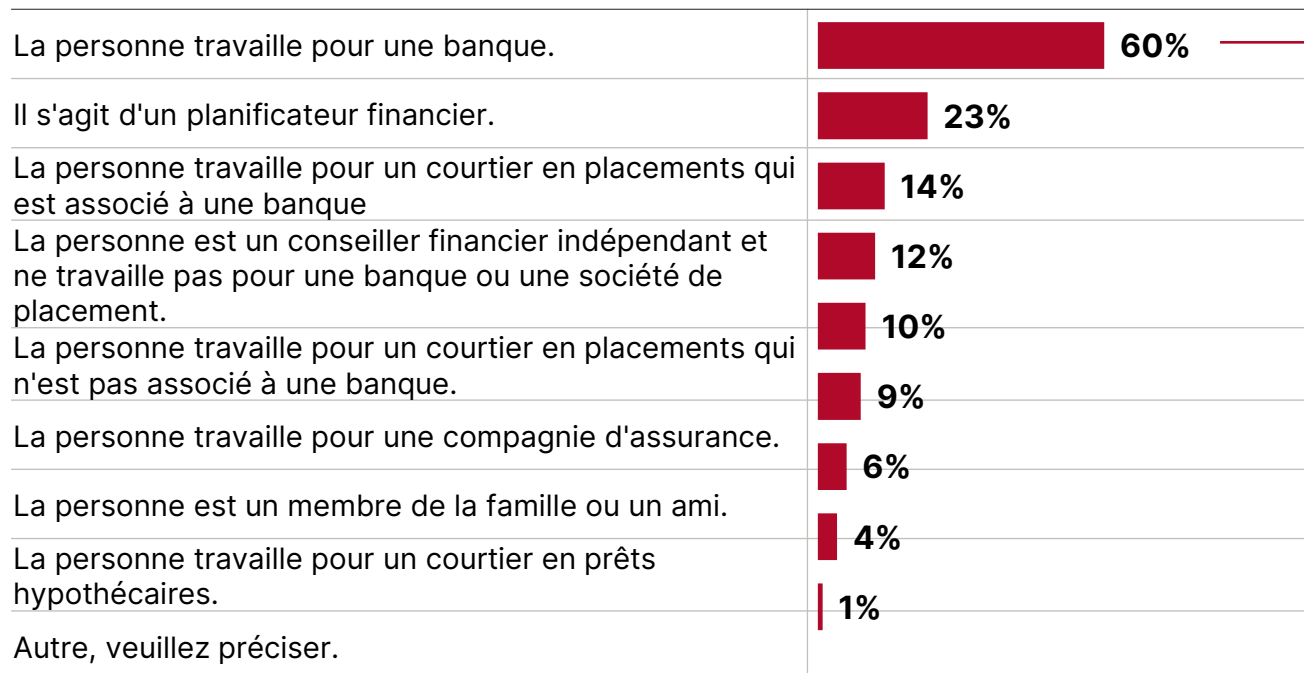
# OPINION SUR LES TITRES D'EMPLOI DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

## DESCRIPTION DE LA PERSONNE QUI A FOURNI DES CONSEILS FINANCIERS

Parmi ceux qui ont pris des décisions ou effectué des transactions financières au cours de la dernière année et qui ont reçu des conseils d'une personne travaillant dans le secteur des services financiers, la majorité s'est adressée le plus souvent à une personne qui travaillait dans une banque (60 %). Environ un quart (23 %) ont reçu des conseils d'un planificateur financier.

- Une proportion similaire (24 %) a fait affaire à un courtier en placement (14 % étant associés à une banque et 10 % ne l'étaient pas). Un plus petit nombre a reçu des conseils d'un conseiller financier indépendant qui ne travaillait pas pour une banque ou une société de placement.
- Peu ont reçu des conseils d'une personne travaillant dans une compagnie d'assurance (9 %) ou d'un courtier en prêts hypothécaires (4 %). Seulement 6 % déclarent avoir reçu des conseils d'un membre de leur famille ou d'un ami. Aucun investisseur n'a déclaré avoir pris de décision basée exclusivement sur les conseils reçus.

### Description de la personne qui a fourni des conseils financiers



- On observe une différence selon l'âge : 18-34 ans 74 % ↑ ; 35-44 ans 63 % ; 45-54 ans 58 % ; 55-64 ans 54 % ; 65+ 42 % ↓
- On observe également des différences par valeur totale des placements : < 25k 71 % ↑ ; 25k à 99k 63 % ; 100k à 249k 58 % ; 250k à 499k 53 % ; 500k+ 37 % ↓

Q8. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la personne (ou les personnes) qui a fourni les conseils financiers pour les situations que vous avez identifiées plus tôt dans le sondage? (Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.)

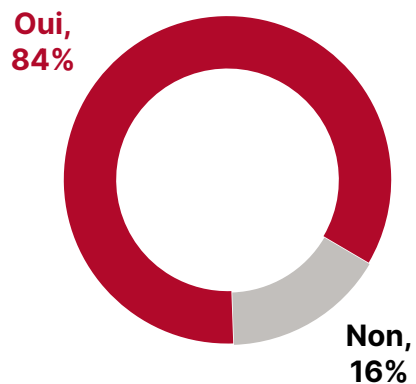
Base : A reçu des conseils financiers à Q7 (n = 1020)

## PRENDRE EN CONSIDÉRATION/SE RAPPELER LE TITRE D'EMPLOI

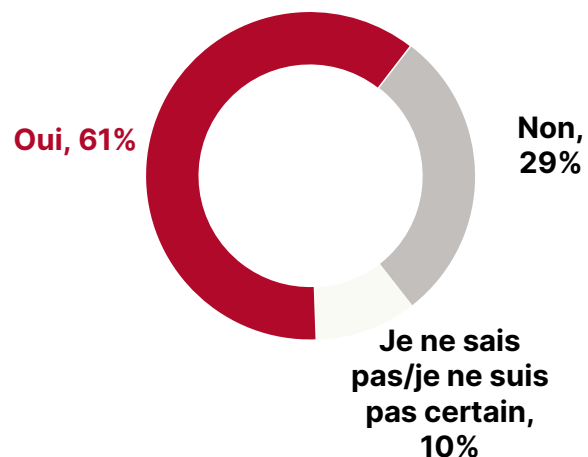
La plupart (84 %) disent porter attention au titre d'emploi d'une personne et de le prendre en compte pour décider à qui demander des conseils financiers. Cependant, seulement 61 % affirment qu'ils peuvent se rappeler du titre d'emploi de la personne qui leur a récemment donné des conseils financiers (une différence de 23 points).

- Parmi ceux qui se souviennent du titre d'emploi de la personne qui leur a fourni le plus récemment des conseils financiers, le Conseiller financier (46 %) est le plus souvent cité, suivi du Planificateur financier (11 %).

### Tient compte du titre d'emploi dans la recherche de conseils financiers



### Se rappelle du titre d'emploi de la personne qui a donné des conseils financiers le plus récemment



### Titre d'emploi le mieux rappelé

Conseiller financier/Conseiller financier principal/Conseiller en services financiers	46 %
Planificateur financier/Planificateur financier principal/Planificateur financier personnel	11 %
Conseiller en placement/Conseiller principal en placement	5 %
Directeur de banque/Directeur de succursale	3 %
Planificateur financier agréé (PFA)	3 %
Caissier/caissier de banque/représentant bancaire/commis bancaire/associé/agent bancaire	3 %
Gérant/directeur adjoint (autre)	2 %
Consultant financier / Consultant financier principal / Consultant	2 %
Analyste financier / Analyste financier principal	2 %
Assurance – autre (p. ex., conseiller en assurance, agent, analyste)	2 %
Gestionnaire de portefeuille/Directeur de comptes	2 %
Banquier/Agent de services bancaires personnels/Représentant de la banque	2 %
Conseiller bancaire / Conseiller financier de la banque	2 %
Conseiller (autre)	2 %
Directeur des placements	2 %

Q9. Portez-vous attention au titre d'emploi et en tenez-vous compte pour décider à qui demander des conseils financiers?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q10. Si vous pensez à la dernière personne qui vous a fourni des conseils financiers, vous souvenez-vous de son titre d'emploi?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q11. Pouvez-vous donner son titre d'emploi si vous vous en souvenez?

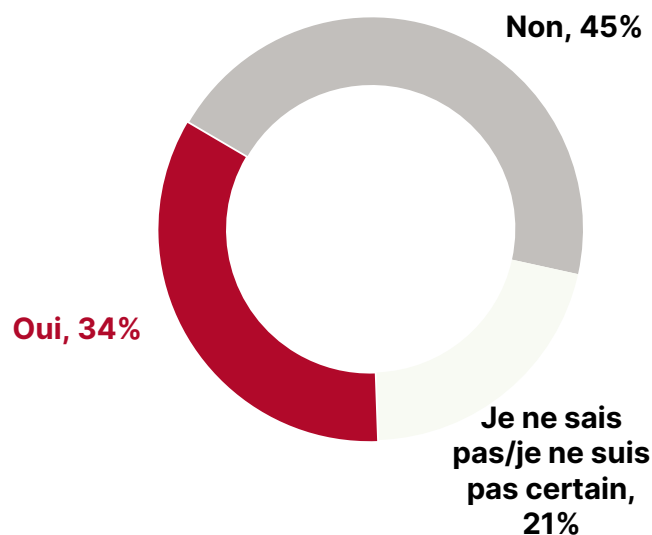
Base : Oui à Q10 (n = 623)

*Seuls les résultats supérieurs ou égaux à 2 % sont illustrés*

## AUTRES TITRES D'EMPLOI ENTENDUS DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

Un tiers (34 %) indiquent qu'ils se souviennent d'autres titres d'emploi dont ils ont entendu parler pour les personnes qui travaillent dans le secteur des services financiers. Encore une fois, le Conseiller financier (35 %) figure au haut de la liste, suivi du Planificateur financier (19 %).

### Se souvient avoir entendu d'autres titres d'emploi de personnes travaillant dans le secteur des services financiers



### Titres d'emploi rappelés

Conseiller financier/Conseiller financier principal/Conseiller en services financiers	35 %
Planificateur financier/Planificateur financier principal/Planificateur financier personnel	19 %
Courtier (autre)	10 %
Gérant/Directeur adjoint (autre)	6 %
Conseiller en placement/Conseiller principal en placement	5 %
Spécialiste hypothécaire/Conseiller en prêts hypothécaires	5 %
Consultant financier/Consultant financier principal/Consultant	4 %
Caissier/caissier de banque/représentant bancaire/commis bancaire/associé/agent bancaire	4 %
Conseiller (autre)	4 %
Directeur de banque/Directeur de succursale	4 %
Comptable/Comptable principal	3 %
Analyste (autre)	3 %
Associé/Agent/Commis (autre)	3 %
Investissement (autre)	3 %
Courtier hypothécaire	3 %

Q12. Vous souvenez-vous d'autres titres d'emploi dont vous avez peut-être entendu parler pour les personnes qui travaillent dans le secteur des services financiers?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q13. De quels titres vous souvenez-vous?

Base : Oui à Q12 (n = 351)

*Seuls les résultats supérieurs ou égaux à 3 % sont illustrés*

## BONNE COMPRÉHENSION ET UTILITÉ DES TITRES D'EMPLOI EN MATIÈRE DE CONSEILS FINANCIERS

Presque tous (98 %) indiquent qu'il est utile pour une personne qui fournit des conseils financiers d'avoir un titre d'emploi qui reflète son domaine de connaissances/expertise. 64 % disent que c'est « très » utile. Il est à noter que huit personnes sur dix (83 %) disent que le titre de « Conseiller financier » décrit bien les types de produits financiers pour lesquels la personne est autorisée à donner des conseils.

- Toutefois, il existe des problèmes de compréhension des titres d'emploi dans le secteur des services financiers comme l'indiquent beaucoup de répondants (41 %) en disant qu'ils ont souvent été dans une situation où ils étaient incertains ou confus au sujet de ce que fait une personne dans le domaine des services financiers en fonction de son titre d'emploi (quoique seulement 8 % déclarent que cela s'est produit « très » souvent).

### Le titre « Conseiller financier » décrit clairement les types de produits financiers pour lesquels la personne est autorisée à donner des conseils

TOTAL « CLAIR »	
Très clair	83%
Assez clair	39%
Pas trop clair	45%
Pas du tout clair	12%
<b>TOTAL « PAS CLAIR »</b>	<b>3%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	15%
	1%

### Le titre d'emploi de la personne qui fournit des conseils financiers est utile pour comprendre ses connaissances et son expertise

TOTAL « UTILE »	
Très utile	98%
Quelque peu utile	64%
Pas trop utile	34%
Pas du tout utile	2%
<b>LE TOTAL « PAS UTILE »</b>	<b>&lt; 1%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	2%
	< 1%

### A été dans une situation où il n'était pas certain ou était confus au sujet de ce qu'une personne des services financiers fait en fonction de son titre d'emploi

TOTAL « SOUVENT »	
Très souvent	41%
Souvent	8%
Pas très souvent	32%
Pas du tout	40%
<b>TOTAL « PAS SOUVENT »</b>	<b>16%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	56%
	4%

Q14. Dans quelle mesure le titre « Conseiller financier » décrit-il clairement les types de produits financiers pour lesquels la personne est autorisée à donner des conseils?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q15. Selon vous, dans quelle mesure est-il utile pour une personne qui fournit des conseils financiers d'avoir un titre d'emploi qui reflète son domaine de connaissances et d'expertise?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q16. À quelle fréquence, le cas échéant, avez-vous été dans une situation où vous étiez incertain ou confus au sujet de ce qu'une personne du secteur des services financiers fait en fonction de son titre d'emploi?

Base : Échantillon total (n = 1020)

- On observe une différence selon l'âge : 18-34 ans 56 % ↑ ; 35-44 ans 47 % ; 45-54 ans 42 % ; 55-64 ans 27 % ↓ ; 65+ 21 % ↓
- On observe également des différences selon la valeur totale des placements : < 25k 51 % ; 25k à 99k 43 % ; 100k à 249k 39 % ; 250k à 499k 30 % ; 500k+ 25 %

## IMPORTANCE DONNÉE AU TITRE D'EMPLOI POUR DEMANDER CONSEIL

Les investisseurs accordent de l'importance au titre d'emploi lorsqu'ils veulent demander conseil à une personne qui travaille dans le secteur des services financiers, et neuf sur dix (87 %) indiquent qu'ils le considèrent important.

- En grande majorité, la raison pour laquelle le titre d'emploi d'une personne qui travaille dans le secteur des services financiers est considéré comme important est qu'il reflète sa responsabilité, son expertise et ses qualifications.

### Importance du titre d'emploi pour la recherche de conseils auprès d'une personne qui travaille dans le secteur des services financiers

<b>TOTAL « IMPORTANT »</b>	<b>87%</b>
Très important	38%
Quelque peu important	49%
Pas trop important	10%
Pas du tout important	2%
<b>TOTAL « PAS IMPORTANT »</b>	<b>12%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	< 1 %

- L'importance augmente à 94 % ↑ quand la valeur totale des placements est de 25k à 99k\$.

### Raisons pour lesquelles le titre d'emploi est IMPORTANT

Il reflète leur responsabilité/expertise/expérience/il est important pour comprendre leurs qualifications/études/connaissances	80 %
Pour être rassuré/donne plus de confiance/inspire confiance/donne de la crédibilité	9 %
Les résultats sont tout ce qui compte/je suis plus intéressé par leur expertise/conseil/leur capacité est plus importante	8 %
Ce n'est pas pertinent/ne fait aucune différence/n'est pas important pour moi/un titre ne prouve pas les connaissances d'une personne/il s'agit simplement d'un nom	6 %
C'est important/utile/bon à savoir (général)	3 %
Je fais affaire à quelqu'un en qui j'ai confiance à ma banque/je fais affaire à ce conseiller depuis de nombreuses années/je le connais par son prénom/j'ai un numéro de téléphone direct	< 1 %
Autre	1 %
Non indiqué	< 1 %

Q17. Quelle importance accordez-vous au titre d'emploi d'une personne lorsque vous demandez conseil à quelqu'un qui travaille dans le secteur des services financiers?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q18. Pourquoi dites-vous que leur titre est (RÉPONSE À Q17)?





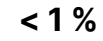

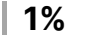
Base : Important à Q17 (n = 892)

## IMPORTANCE DONNÉE AU FAIT QUE LE TITRE D'EMPLOI REFLÈTE LE DOMAINE DE CONNAISSANCES ET DE COMPÉTENCES





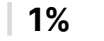

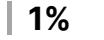
Les personnes qui recherchent des conseils financiers pensent qu'il est important que le titre d'emploi reflète avec précision le domaine de connaissances et de compétences dans le type de produits financiers sur lequel le conseiller fournit des conseils. Neuf sur dix (92 %) indiquent que c'est important, et la moitié des répondants (52 %) disent que c'est « très » important.

- La même proportion (92 %) est d'accord pour dire qu'il est important que les titres utilisés permettent de savoir quels conseils la personne est autorisée à donner. Encore une fois, plus de la moitié (58 %) indiquent que c'est « très » important pour eux.

### Importance donnée au fait que le titre d'emploi reflète précisément le domaine de connaissances et les qualifications pertinentes pour les types de produits financiers sur lesquels la personne est autorisée à donner des conseils

<b>TOTAL « IMPORTANT »</b>	 <b>92%</b>
Très important	 <b>52%</b>
Quelque peu important	 <b>40%</b>
Pas trop important	 <b>7%</b>
Pas du tout important	 <b>&lt; 1 %</b>
<b>TOTAL « PAS IMPORTANT »</b>	 <b>7%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	 <b>1%</b>

### Importance donnée au fait que les titres utilisés permettent de définir clairement les secteurs sur lesquels la personne est autorisée à donner des conseils

<b>TOTAL « IMPORTANT »</b>	 <b>92%</b>
Très important	 <b>58%</b>
Quelque peu important	 <b>34%</b>
Pas trop important	 <b>6%</b>
Pas du tout important	 <b>1%</b>
<b>TOTAL « PAS IMPORTANT »</b>	 <b>7%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	 <b>1%</b>

Q19. À quel point est-il important pour vous que le titre d'emploi reflète précisément le domaine de connaissances et de qualifications de la personne en ce qui concerne le type de produits financiers sur lesquels elle est autorisée à fournir des conseils?

Base : Échantillon total (n = 1020)





Q20. Certaines personnes sont autorisées à donner des conseils sur les produits d'assurance, d'autres ne sont autorisées qu'à donner des conseils sur les fonds communs de placement, tandis que d'autres peuvent être autorisées à conseiller sur une vaste gamme de produits de placement (comme les actions, les obligations et les fonds communs de placement, etc.). À quel point est-il important pour vous que ces différences soient claires dans les titres qu'elles utilisent?

Base : Échantillon total (n = 1020)

## TITRE NÉCESSITANT PLUS D'ÉDUCATION ET DE FORMATION

Dans l'ensemble, les investisseurs ne savent pas quel titre – Planificateur financier ou Conseiller financier – nécessite plus de formation pour pouvoir être utilisé : 34 % croient que c'est le titre de Conseiller financier, 28 % croient que c'est celui de Planificateur financier et 30 % pensent que les deux exigent le même niveau d'études et de formation.

### Quel titre nécessite plus d'études et de formation?

Conseiller financier	 34%
Planificateur financier	 28%
Les deux exigent le même niveau d'études et de formation	 30%
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	 8%

- Les personnes de moins de 45 ans sont plus susceptibles de s'attendre à ce qu'un conseiller financier ait besoin de plus d'études et de formation : 18-34 ans 43 %↑; 35-44 ans 43 %↑; 45-54 ans 25 %; 55-64 ans 24 %; 65+ 25 %
- Les personnes âgées de 45 à 54 ans sont réparties de façon égale entre « le Planificateur financier a besoin de plus d'études » [45-54 ans 34 %; 55-64 ans 33 %] et « les deux ont besoin du même niveau d'études » [45-54 ans 35 %; 55-64 ans 33 %].
- Les personnes âgées de 65 ans et plus ont tendance à penser que les deux requièrent le même niveau d'études/de formation 38 % [Conseiller financier 25 %; Planificateur financier 27 %].

Q21. Parmi les deux titres (Planificateur financier et Conseiller financier, lequel, selon vous, aurait besoin de plus d'études et de formation avant de pouvoir utiliser ce titre?

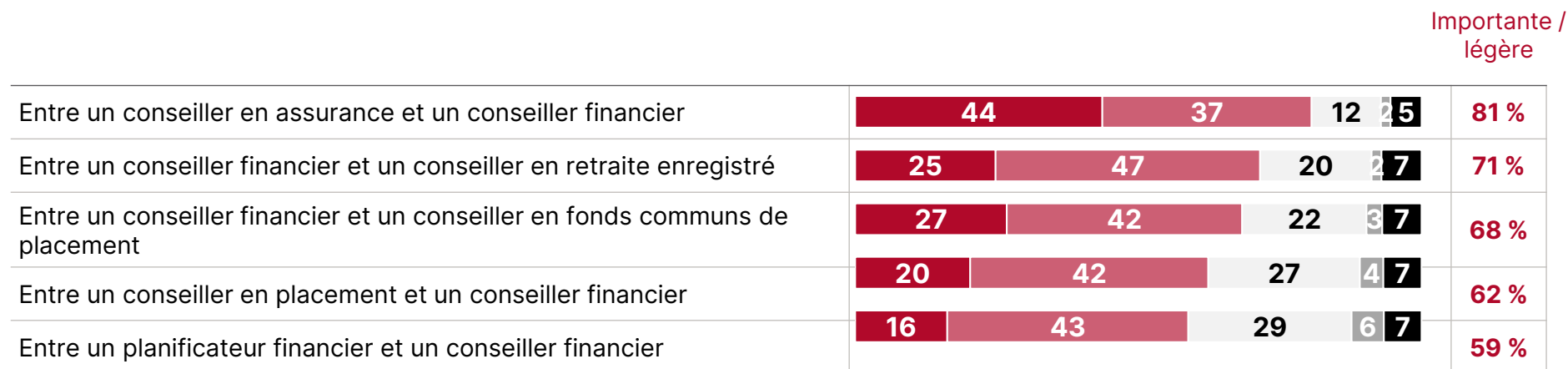
Base : Échantillon total (n = 1020)



## DIFFÉRENCES ENTRE LES CONSEILS FINANCIERS FOURNIS SELON LE TITRE D'EMPLOI

En général, ceux qui recherchent des conseils financiers comprennent en grande partie qu'il existe une différence entre le type de conseils financiers qu'un conseiller financier et tous les autres types de conseillers fournissent. Par exemple, bien que 81 % croient qu'il y a une différence entre les conseils d'un conseiller en assurance et d'un conseiller financier, 59 % reconnaissent qu'il y a au moins une légère différence entre les conseillers financiers et les planificateurs financiers.

### Quel degré de différence y a-t-il entre les types de conseils financiers et de services offerts par des personnes ayant les titres suivants . . .



- Une différence importante
- Une légère différence
- Pas trop de différence
- Aucune différence
- Ne sais pas/pas certain

Q22. À votre connaissance, quelle est la différence entre les conseils et les services financiers offerts par les personnes ayant les titres suivants?  
Base : Échantillon total (n = 1020)

## CONSEILS QU'UN CONSEILLER FINANCIER PEUT DONNER

Si on inclut ceux qui ont répondu « Toutes ces réponses » (25 %), la majorité des répondants pensent qu'un conseiller financier peut donner des conseils sur une vaste gamme de questions financières. Huit sur dix (79 %) croient qu'un conseiller financier peut fournir des conseils sur l'élaboration d'un plan financier, tandis que sept sur dix pensent qu'il peut donner des conseils de placement dans des fonds communs de placement (69 %) et élaborer un plan de retraite (68 %).

- Près des deux tiers (63 %) croient qu'un conseiller financier peut fournir des conseils pour investir dans des actions et autres types de titres.
- Plus de la moitié (56 %) pensent que le conseiller peut donner des conseils sur les questions fiscales.
- Moins de la moitié, mais un nombre tout de même important, croit qu'un conseiller financier peut fournir des conseils sur la planification successorale (47 %), la sélection d'un prêt hypothécaire (45 %) ou l'achat d'une assurance vie (42 %).

### Types de conseils qu'une personne ayant le titre de conseiller financier peut fournir

Lorsque ceux qui ont répondu « Toutes ces réponses » sont inclus

Élaborer un plan financier	54%	79 %
Investir dans des fonds communs de placement	44%	69 %
Établir un plan de retraite	43%	68 %
Investir dans des actions et autres types de titres	38%	63 %
Donner des conseils fiscaux	31%	56 %
Planification successorale	22%	47 %
Sélection d'un prêt hypothécaire	20%	45 %
Souscrire une assurance vie	17%	42 %
Toutes ces réponses	25%	
Aucune de ces réponses	< 1 %	
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	6%	

Q23. À votre connaissance, quels types de conseils une personne ayant le titre de conseiller financier peut-elle donner?  
(Veuillez cocher toutes les réponses qui s'appliquent.)

Base : Échantillon total (n = 1020)

## NIVEAU DE DÉTAIL QUI DEVRAIT SE TROUVER DANS UN TITRE

Les investisseurs sont quelque peu divisés quand on leur demande s'il est approprié pour une personne d'utiliser le titre Conseiller financier lorsqu'elle n'est autorisée à conseiller que sur l'achat ou la vente d'un seul type de produit financier : 54 % considèrent que ce n'est pas approprié et 43 % pensent que c'est approprié.

- Cependant, la plupart (88 %) disent qu'une personne devrait inclure son domaine de connaissance dans son titre. De plus, presque tous (94 %) sont d'accord qu'il serait utile d'ajouter le domaine de connaissance particulier au titre d'emploi pour que le type de conseil qu'elle peut ou ne pas donner soit plus clair. 5 % disent que ce serait « très utile ».

### Il est approprié pour une personne de se dire Conseiller financier même si elle n'est autorisée à fournir des conseils que sur un seul type de produit financier

<b>TOTAL « APPROPRIÉ »</b>	<b>43%</b>
Très approprié	14%
Assez approprié	29%
Pas trop approprié	31%
Pas du tout approprié	23%
<b>TOTAL « PAS APPROPRIÉ »</b>	<b>54%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	4%

### Sont d'accord que la personne devrait inclure son domaine de connaissance dans son titre

<b>TOTAL « EN ACCORD »</b>	<b>88%</b>
Très en accord	45%
Un peu en accord	43%
Pas très d'accord	7%
Pas du tout d'accord	2%
<b>TOTAL « PAS D'ACCORD »</b>	<b>9%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	3%

### Utilité de l'ajout du domaine de connaissance du conseiller pour clarifier le type de conseils qu'il peut ou ne pas donner

<b>TOTAL « UTILE »</b>	<b>94%</b>
Très utile	59%
Quelque peu utile	35%
Pas très utile	4%
Pas du tout utile	1%
<b>TOTAL « PAS UTILE »</b>	<b>5%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	1%

- On note des différences selon l'âge : 18-34 ans 56 % ↑ ; 35-44 ans 53 % ↑ ; 45-54 ans 38 % ; 55-64 ans 36 % ; 65+ 23 % ↓

Q24. Selon vous, dans quelle mesure est-il approprié pour une personne de s'appeler un « Conseiller financier » si elle n'est autorisée à vous conseiller que sur l'achat ou la vente d'un seul type de produit financier (par exemple, fonds communs de placement)?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q25. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord qu'une personne qui, par exemple, n'est autorisée à conseiller que sur les fonds communs de placement, devrait inclure son domaine de connaissance dans son titre? Par exemple : Conseiller financier – Fonds mutuels ou Conseiller financier – assurance.

Base : Échantillon total (n = 1020)

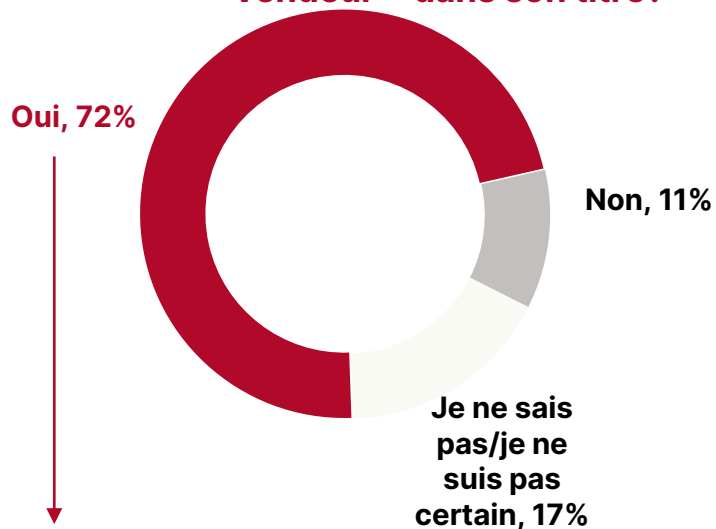
Q26. Dans quelle mesure l'ajout du domaine de connaissance au titre d'emploi serait-il utile pour clarifier le type de conseils que le conseiller peut ou ne pas donner?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Si une personne est principalement payée pour vendre des produits financiers, plutôt que pour donner des conseils, la majorité des répondants (72 %) convient qu'elle doit inclure « vendeur » dans son titre. Cependant, environ un sur cinq (17 %) indique qu'il/elle n'est pas certain(e).

- Deux fois plus d'investisseurs pensent qu'il devrait y avoir des normes et un cadre réglementaire pour tous ceux qui veulent utiliser le titre de Conseiller financier (61 %), que ceux qui pensent que ceci serait trop difficile et que c'est au consommateur de s'assurer de comprendre les différents types de services que chaque conseiller financier peut fournir (31 %).

**Une personne payée principalement pour vendre des produits financiers devrait-elle inclure « vendeur » dans son titre?**



- Le consensus est le plus élevé parmi ceux qui gèrent leurs placements auprès d'une société de courtage ou d'investissement (80 %) et le plus bas parmi ceux qui travaillent avec une banque (68 %).

Q27. Si une personne est principalement payée pour vendre des produits financiers, comme des fonds communs de placement ou des assurances, plutôt que pour donner des conseils, devrait-elle utiliser uniquement le titre de « vendeur – fonds communs de placement » ou « vendeur – assurances »?

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q28. Actuellement, dans certaines provinces, toute personne peut utiliser le titre de conseiller financier. Dans d'autres provinces, la personne doit répondre à certaines normes minimales pour pouvoir utiliser le titre mais ces normes peuvent varier et les personnes autorisées à utiliser ce titre ont des niveaux de compétences, connaissances et qualifications variés, et sont assujetties à différents règlements et surveillance. Lequel de ces deux points de vue reflète le mieux le vôtre?

Base : Échantillon total (n = 1020)

**Réglementation et surveillance**

Certains disent qu'il devrait y avoir un cadre réglementaire et standard commun pour tous ceux qui veulent utiliser le titre de Conseiller financier.	<b>61 %</b>
D'autres disent que cela serait trop difficile et que c'est au consommateur de s'assurer de comprendre les différents types de services que chaque conseiller financier peut offrir.	<b>31 %</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	<b>7 %</b>

- Même s'ils sont tout de même plus susceptibles d'être d'accord avec cet énoncé, ceux qui gèrent leurs placements avec l'aide d'un conseiller financier indépendant (56 %) montrent des résultats inférieurs à ceux qui font appel à une société de courtage ou d'investissement (70 %), font affaire à une banque (64 %) ou gèrent leurs propres placements (66 %).

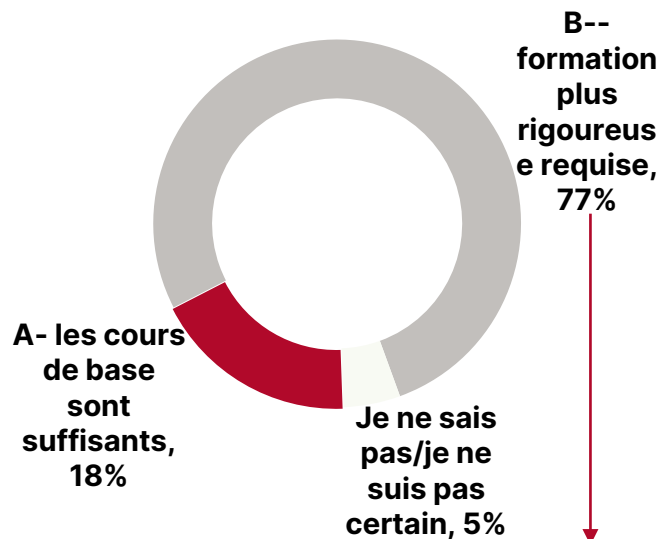
Les investisseurs montrent une préférence marquée pour une formation plus rigoureuse stipulée par le gouvernement pour l'agrément des conseillers financiers (77 %). Seulement 18 % affirment qu'une formation de base fournie par un organisme d'accréditation approuvé par le gouvernement serait leur approche privilégiée.

- Et presque tous les investisseurs (95 %) indiquent qu'il est important pour eux que ceux qui utilisent le titre de Conseiller financier aient tous le même niveau de formation et le même ensemble de compétences, et pour 56 % d'entre eux, ceci est « très important ».

**R** – Tant que la personne suit des cours de base d'un organisme d'accréditation approuvé par le gouvernement qui teste ses connaissances sur un type particulier de produit financier, elle devrait être en mesure de se dire Conseiller financier. Ces personnes devraient aussi rester en règle auprès de l'organisme d'accréditation agréé.

**B** – Le gouvernement devrait exiger de ces personnes qu'elles obtiennent un diplôme pertinent en finances, en comptabilité, en économie ou dans un domaine connexe, auprès d'un établissement d'enseignement reconnu, qu'elles passent un examen complet d'agrément, qu'elles possèdent un nombre minimal d'années d'expérience dans le secteur des services financiers; et qu'elles soient sous la supervision directe d'un organisme de réglementation du secteur financier dans la province où elles travaillent.

**Approche privilégiée pour l'agrément des conseillers financiers par le gouvernement**



- Ceci augmente avec l'âge [18-34 ans 72 %; 65+ 86 %] et la valeur des placements [< 25k \$ 71 %; 500k \$ + 86 %].

**Est-ce important que les conseillers financiers aient tous le même niveau de formation et le même ensemble de compétences?**

<b>TOTAL « IMPORTANT »</b>	<b>95%</b>
Très important	56%
Quelque peu important	40%
Pas trop important	3%
Pas du tout important	< 1%
<b>TOTAL « PAS IMPORTANT »</b>	<b>3%</b>
Je ne sais pas/je ne suis pas certain	1%

Q29. Quelle approche préféreriez-vous que le gouvernement adopte pour l'agrément des conseillers financiers? (Sélectionnez seulement A ou B)

Base : Échantillon total (n = 1020)

Q30. Dans quelle mesure est-il important pour vous que ceux qui utilisent le titre de Conseiller financier aient le même niveau de formation et le même ensemble de compétences?

Base : Échantillon total (n = 1020)

## CONSENSUS SUR LE FAIT QUE LES CONSEILLERS FINANCIERS DEVRAIENT ÊTRE OMPÉTENTS DANS TOUS LES PRINCIPAUX DOMAINES DE BASE DES FINANCES PERSONNELLES

Une grande partie des répondants (92 %) étaient d'accord pour dire que les personnes qui veulent utiliser le titre de Conseiller financier devraient être compétentes dans tous les principaux domaines de la finance personnelle. Plus de la moitié (57 %) étaient « tout à fait d'accord ».

*« On devrait pouvoir s'attendre à ce que les personnes qui veulent utiliser le titre de Conseiller financier **soient compétentes dans tous les principaux domaines de la finance personnelle.** »*

<b>TOTAL « EN ACCORD »</b>	<b>92%</b>
Tout à fait d'accord	57%
Plutôt d'accord	35%
Ni en accord ni en désaccord	6%
Plutôt en désaccord	2%
Pas du tout d'accord	< 1%
<b>TOTAL « EN DÉSACCORD »</b>	<b>2%</b>

### Les principaux domaines comprennent :

- Planification successorale
- Planification fiscale
- Planification de la retraite
- Planification des placements et solutions de rechange
- Gestion des finances
- Assurance et gestion du risque








Q31. À quel point êtes-vous en accord ou en désaccord avec l'énoncé suivant?  
Base : Échantillon total (n = 1020)

## ACCORD AVEC LES ÉNONCÉS DONNÉS

La plupart des investisseurs conviennent qu'un titre doit clairement refléter le type et la gamme de conseils qu'une personne est légalement capable de fournir (92 %), les gouvernements doivent s'assurer que les conseillers financiers répondent à des normes élevées avant de pouvoir donner des conseils au public (91 %), et que toute personne qui se fait appeler Conseiller financier doit être en mesure de fournir des conseils complets (88 %).

- Les deux tiers (67 %) supposent que si une institution financière emploie une personne pour fournir des conseils financiers, c'est que cette personne doit être qualifiée pour le faire et c'est suffisant pour eux.
- Cependant, ils étaient moins nombreux à dire qu'ils étaient d'accord qu'une personne qui connaît bien un seul type de produit financier devrait pouvoir s'appeler un Conseiller financier (30 %) ou que quelqu'un devrait être en mesure de se dire Conseiller financier s'il répond aux normes minimales (29 %) – le nombre de répondants qui disaient être fortement en désaccord était supérieur à ceux qui étaient fortement en accord avec ces énoncés.
- C'est aussi le cas pour l'attention portée au titre de la personne qui fournit des conseils financiers (28 %) : 23 % étaient fortement en désaccord et 8 % étaient fortement en accord.

### Niveau d'accord avec les énoncés donnés

						Tout à fait d'accord/plutôt d'accord
Un titre doit clairement refléter le type et la gamme de conseils qu'une personne est formée et légalement capable de fournir.						92 %
Les gouvernements doivent s'assurer que les conseillers financiers répondent à des normes élevées avant de pouvoir donner des conseils au public.						91 %
Toute personne qui se dit Conseiller financier doit être en mesure de fournir des conseils complets qui répondent aux besoins et aux préoccupations financières de son client.						88 %
Je suppose que si une institution financière emploie une personne pour fournir des conseils financiers, c'est qu'elle doit être qualifiée et cela est suffisant pour moi						67 %
Je suis d'accord qu'une personne qui connaît bien un seul type de produit financier devrait pouvoir se dire Conseiller financier.						30 %
Je pense que toute personne répondant aux normes minimales devrait pouvoir se dire Conseiller financier.						29 %
Je porte très peu d'attention au titre de la personne qui me donne des conseils financiers.						28 %

- Tout à fait d'accord
- Plutôt d'accord
- Ni en accord ni en désaccord
- Plutôt en désaccord
- Pas du tout d'accord

Q32. Pour les énoncés suivants, veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec chacun d'eux.

Base : Échantillon total (n = 1020)

---

# DONNÉES DÉMOGRAPHIQUES



# À PROPOS DES RÉPONDANTS

## SEXE n = 1020

48 %	Homme
52 %	Femme
< 1 %	Autre
-	Je préfère ne pas répondre

## ÂGE n = 1020

28 %	NET – 18-34
11 %	18-24
18 %	25-34
20 %	35-44
18 %	45-54
16 %	55-64
18 %	65+

## ÉTAT MATRIMONIAL n = 1020

27 %	Célibataire (jamais marié)
60 %	Marié ou en union de fait
4 %	Veuf
2 %	Séparés
7 %	Divorcé
< 1 %	Je préfère ne pas répondre

## STATUT D'EMPLOI n = 1020

66 %	NET – employé
55 %	Employé à temps plein
11 %	Employé à temps partiel
30 %	NET – sans emploi
4 %	Sans emploi
3 %	Personne au foyer
4 %	Étudiant
20 %	Retraité
3 %	Autre, précisez
1 %	Je préfère ne pas répondre

## REVENU DU MÉNAGE n = 1020

3 %	Moins de 20 000 \$
12 %	20 000 à moins de 40 000 \$
15 %	40 000 à moins de 60 000 \$
17 %	60 000 à moins de 80 000 \$
15 %	80 000 à moins de 100 000 \$
13 %	100 000 à moins de 120 000 \$
22 %	120 000 \$ ou plus
4 %	Je préfère ne pas répondre

## ÉDUCATION n = 1020

14 %	NET – secondaire ou moins
1 %	Moins que l'école secondaire
13 %	École secondaire
37 %	NET – Collège communautaire/université
5 %	Formation professionnelle ou technique, ou CEGEP
6 %	Un certain niveau de collège communautaire
18 %	Diplôme d'études collégiales
7 %	Un certain niveau universitaire
48 %	NET – Université
31 %	Diplôme universitaire de premier cycle
17 %	Diplôme d'études supérieures
< 1 %	Je préfère ne pas répondre

## RÉGION n = 1020

9 %	NET - Atlantique
3 %	Terre-Neuve-et-Labrador
< 1 %	Île-du-Prince-Édouard
3 %	Nouveau-Brunswick
3 %	Nouvelle-Écosse
50 %	Ontario
10 %	NET - MB/SK
6 %	Manitoba
4 %	Saskatchewan
16 %	NET – ALB./T.N.-O./NORD-OUEST
16 %	Alberta
< 1 %	Territoires du Nord-Ouest
15 %	NET - C.-B./YK
15 %	Colombie-Britannique
< 1 %	Yukon

# À PROPOS DES RÉPONDANTS

## VALEUR TOTALE DES PLACEMENTS n = 785 (ceux qui détiennent des placements)

17 %	NET – < 25 000 \$
7 %	Moins de 5 000 \$ ans
11 %	De 5 000 à 24 999 \$
26 %	NET – 25 000 - 99 000 \$
12 %	De 25 000 à 49 999 \$
14 %	De 50 000 à 99 999 \$
19 %	De 100 000 à 249 999 \$
15 %	De 250 000 à 499 999 \$
16 %	500 000 ou plus
8 %	Je préfère ne pas répondre

## VALEUR TOTALE DE L'AVOIR NET n = 1020

12 %	Moins de \$25 000 \$
21 %	De 25 000 à 99 999 \$
24 %	De 100 000 à 499 999 \$
16 %	De 500 000 à 999 999 \$
13 %	1 million- 1,99 million \$
4 %	2 millions - 4,99 millions \$
< 1 %	5 millions \$ ou plus
10 %	Je préfère ne pas répondre

---

# MÉTHODOLOGIE

## À PROPOS DE LA MÉTHODE DE RECHERCHE

- Le panel en ligne de Sago a identifié ceux qui ont reçu des conseils financiers au cours de la dernière année sur une question financière, de la part d'une personne qui travaille dans le secteur des services financiers.
- En tout, n = 1 020. Les investisseurs ont été interrogés proportionnellement à la population du pays, à l'exception du Québec\*.
- Un quota a été utilisé pour assurer une répartition 50/50 entre hommes et femmes.
- Le sondage s'est tenu entre le 15 août et le 28 août 2023.

*Un financement de la part de l'organisme canadien de réglementation du secteur de l'investissement (maintenant appelé Organisme canadien de réglementation des investissements) a permis de réaliser ce rapport d'enquête auprès des investisseurs.*

\* Les résidents du Québec n'ont pas été inclus dans le sondage parce que le Québec ne permet pas aux particuliers d'utiliser le titre de Conseiller financier.