



Autorité ontarienne de
réglementation des services
financiers (ARSF) - Recherche sur
les planificateurs financiers et les
conseillers financiers.

ARSF

Autorité ontarienne de réglementation
des services financiers



FORUM
RESEARCH

Table des matières

Rapport quantitatif 2024	3
Méthodologie	4
Interprétation du rapport	5
Faits saillants	7
Résultats détaillés	10
Définition de la vulnérabilité financière	11
Résultats détaillés du sondage	14
Vulnérabilités	56
Démographie	65
Rapport qualitatif 2024	72
Contexte et objectifs de la recherche	73
Méthodologie de la portion qualitative	74
Les limites de la portion qualitative	75
Sommaire exécutif	76
Constats détaillés des groupes de discussion	77
Annexe	85

Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) Rapport du sondage 2024 - Planificateurs financiers et Conseillers financiers

Janvier 2024



**FORUM
RESEARCH**

Méthodologie

Collecte de données	Du 8 au 22 décembre 2023
Échantillonnage	Personne de 18 ans et plus qui demeure en Ontario
Méthode de collecte	Sondage en ligne - Interview web assistée par ordinateur (CAWI)
Format de l'échantillon	$n = 1\,005$
Marge d'erreur	$\pm 3,09 \%$

Notes:

- Les répondants ont été sélectionnés afin de s'assurer que ceux-ci étaient des résidents de l'Ontario âgés de 18 ans et plus.
- En utilisant les données du recensement de 2021 de Statistique Canada, l'échantillon a été pondéré par âge et par sexe afin d'être représentatif de la population de l'Ontario en utilisant une méthodologie de pondération par rang. Tous les résultats présentés dans ce rapport ont été pondérés, sauf indication contraire.
- L'enquête ayant été réalisée en ligne, l'échantillon ne peut être considéré comme véritablement aléatoire. Un échantillon aléatoire de cette taille aurait une marge d'erreur de $\pm 3,09 \%$, et ce, 19 fois sur 20.

Interprétation du rapport

TOP2 / BTM2 Regroupement

Top 2 (TOP2) et Bottom 2 (BTM2) font référence aux réponses positives TOP2 et négatives BTM2 collectées respectivement, le cas échéant. Par exemple, un groupe TOP2 appelé « satisfait » peut être le résultat combiné de « très satisfait » et « assez satisfait », tandis qu'un groupe « non satisfait » (BTM2) peut être le résultat combiné de « peu satisfait » et « pas du tout satisfait ».

Arrondissement

En raison de l'arrondissement, les chiffres présentés dans ce document peuvent ne pas correspondre aux totaux indiqués. Par exemple, dans certains cas, la somme des valeurs de toutes les questions peut atteindre 101 % au lieu de 100 %. La même logique s'applique aux groupes TOP2 et BTM2.

Mentions multiples

Dans certains cas, plus d'une option de réponse est applicable à un répondant. Les questions à mentions multiples permettent aux répondants de sélectionner plus d'une catégorie de réponse pour une question. Pour les questions à mentions multiples (par exemple, « Dans la liste ci-dessous, veuillez sélectionner les titres que vous estimez similaires à Planificateur financier : »), il est important de noter que la somme des pourcentages est généralement supérieure à 100 %. En effet, le nombre total de catégories de réponses sélectionnées pour une question peut être supérieur au nombre de personnes ayant répondu à la question.

Interprétation du rapport

Test de signification

Tout au long du rapport, les différences statistiquement significatives (au niveau de confiance de 95 %) entre les segments démographiques (niveau de vulnérabilité, âge, sexe, minorités visibles, éducation, emploi et revenu du ménage) sont signalées sur chaque diapositive des Conclusions détaillées, lorsqu'il existe des différences statistiques et lorsque cela s'avère approprié. Les différences statistiquement significatives entre les segments de vulnérabilité ont également été indiquées dans les diapositives de décomposition de la vulnérabilité.

58%
(A)

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

Cadre de la question

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

Petite taille d'échantillon

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

Faits saillants

Faits saillants

Les consommateurs connaissent généralement mal le cadre de protection des titres du planificateur et du conseiller financier.

- Moins d'un répondant sur cinq connaît le nouveau cadre de réglementation de l'Ontario sur l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier (14 %), les normes minimales de formation et de conduite des personnes qui utilisent ces titres (16 %) et les organismes d'accréditation approuvés par la ARSF qui accordent des titres de compétence pour l'utilisation de ces titres (17 %). *(Diapositive 16)*
- Neuf répondants sur dix (TOP2 : 93 %) conviennent de la nécessité d'établir des normes pour l'utilisation des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » dans la province, notamment en matière d'éducation et de formation. *(Diapositive 19)*
- Le fait que la personne soit en règle ou non (82 %) et le titre qu'elle détient (82 %) sont les principaux types de renseignements que les répondants s'attendent à trouver dans le registre public que l'ARSF mettra en place. *(Diapositive 22)*
- Près de la moitié des répondants ont confiance dans la compétence et les services fournis par les personnes qui utilisent les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » (TOP2 : 48 %). *(Diapositive 29)*

Plus de la moitié des répondants (TOP2 : 56 %) sont désormais plus enclins à rechercher les services d'un professionnel des services financiers qui utilise les titres de planificateur financier et/ou de conseiller financier, maintenant que ces titres sont réglementés. *(Diapositive 23, 26)*

- Il y a une plus grande proportion de répondants qui sont quelque peu susceptibles de recourir aux services d'un professionnel des services financiers avant et après que les titres aient été réglementés (25 % et 39 % respectivement) par rapport à ceux qui sont très susceptibles de recourir à ces services (9 % et 17 % respectivement). *(Diapositive 23, 26)*

Un tiers des répondants (34 %) travaillent actuellement avec une personne fournissant des conseils financiers ou des services de planification financière, tandis qu'un quart (26 %) a déjà travaillé avec une telle personne. *(Diapositive 33)*

- Le titre de « conseiller financier » (54 %) est le titre le plus utilisé par les professionnels des services financiers parmi les répondants qui travaillent ou ont déjà travaillé avec ces professionnels. *(Diapositive 37)*
- Un répondant sur trois (34 %) a déclaré que le fait de connaître le titre de compétence de son planificateur financier ou de son conseiller financier l'a aidé à comprendre les types de produits ou de services offerts. *(Diapositive 39)*
- Les répondants (TOP2 : 64 %) sont généralement satisfaits de leur expérience de travail avec un planificateur financier ou un conseiller financier. *(Diapositive 41)*

Faits saillants

Les titres de « planificateur d'investissement » et de « conseiller en investissement » sont considérés comme les plus similaires à ceux de « planificateur financier » et de « conseiller financier » respectivement. (Diapositives 44, 45)

- Compte tenu de cette association, le conseil en investissement est un service attendu par 79 % des répondants et un service fourni à 67 % d'entre eux par des professionnels des services financiers. (Diapositives 47, 48)
- Parmi les répondants qui ne travaillent pas avec un professionnel des services financiers, les conseils en matière de planification de la retraite (72 %) et les conseils en matière d'investissement (77 %) sont les services les plus attendus de la part d'un planificateur financier et d'un conseiller financier respectivement. (Diapositives 50, 51)

Les répondants sont plus susceptibles de s'adresser aux employeurs des professionnels des services financiers pour se plaindre de leur conduite (54 %) et de leur utilisation du titre de compétence sans avoir obtenu l'autorisation de l'ARSF (26 %). (Diapositives 54, 55)

Résultats détaillés

Classification des vulnérabilités financières

Classification des vulnérabilités financières

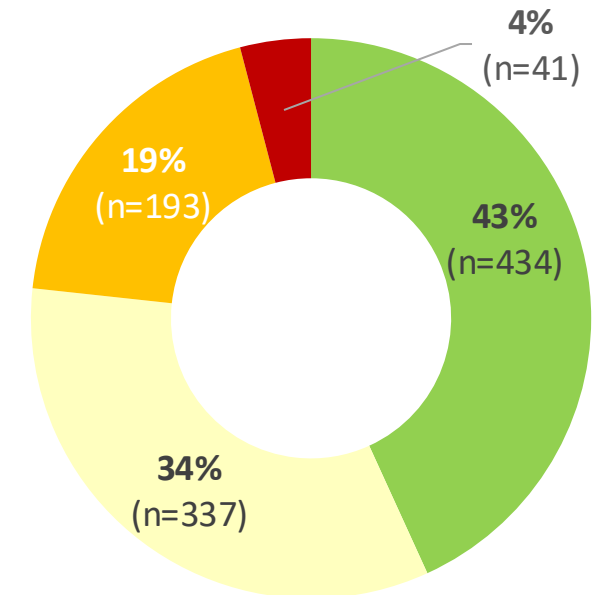
Les classifications de la vulnérabilité financière ont été déterminées sur la base de quatre catégories : santé, capacité, événements de la vie et résilience. Chacune de ces catégories comporte entre trois et quatre marqueurs de vulnérabilité qui ont été mesurés en fonction des résultats de l'enquête.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

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

Classification de la vulnérabilité

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

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



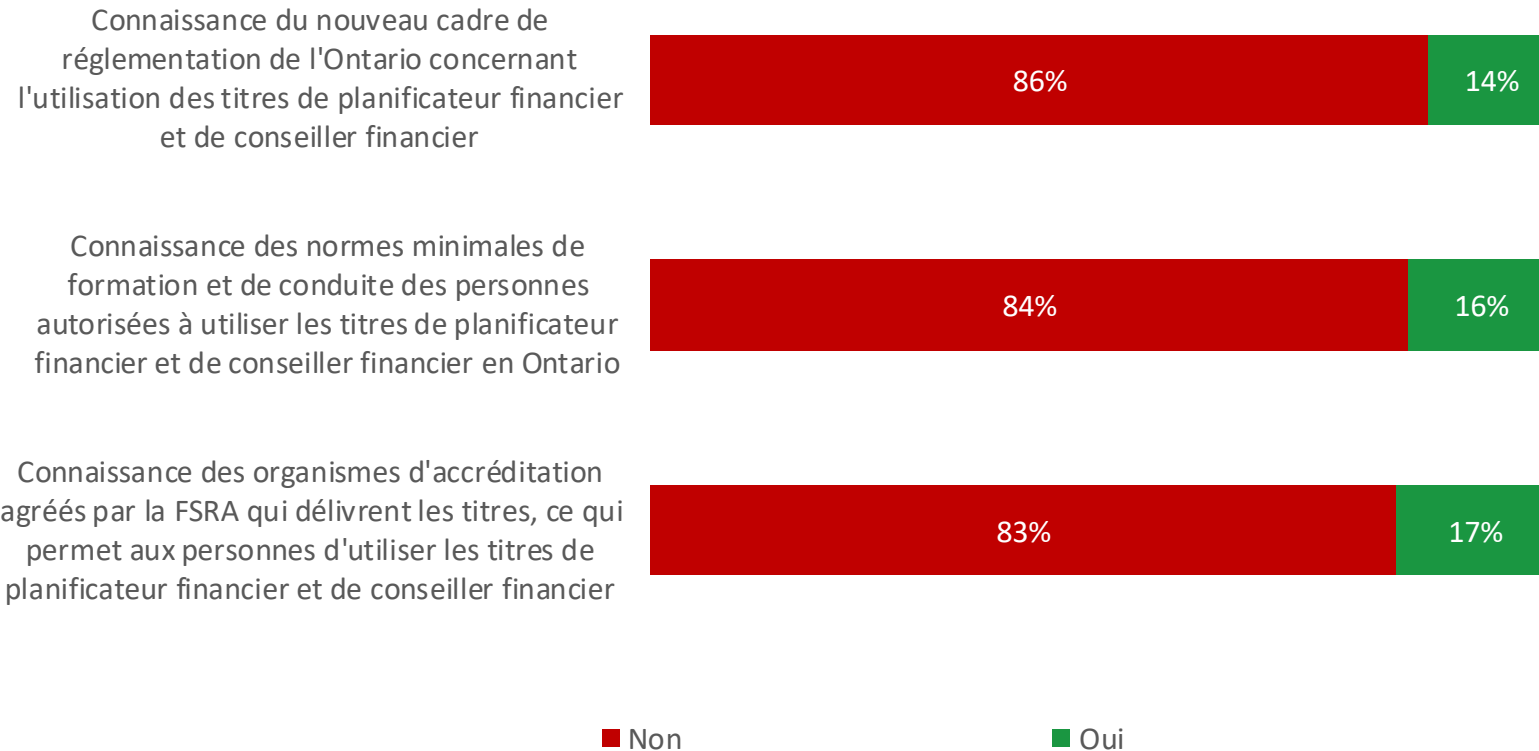
■ Vulnérabilité faible ou inexistante
 ■ Vulnérabilité légère
 ■ Vulnérabilité modérée
 ■ Haute vulnérabilité

Résultats détaillés du sondage

Notoriété des consommateurs du cadre de protection des titres des professionnels de la finance

Connaissance du nouveau cadre des PF/CF, des normes minimales pour les titres de PF/CF et des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF

En général, les niveaux de connaissance sont faibles en ce qui concerne le nouveau cadre réglementaire, les normes minimales de formation et de conduite, et les organismes d'accréditation approuvés par la ARSF pour les titres de planificateur financier et de conseiller financier, avec seulement plus d'un dixième des répondants (14 %-17 %) connaissant les trois attributs de ces titres.



- Les segments démographiques suivants sont beaucoup plus susceptibles d'être au courant du nouveau cadre réglementaire de l'Ontario sur l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier :
 - Les répondants ayant un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (24 %) par rapport à ceux ayant un portefeuille de moins de 10 000 \$ (11 %) et entre 50 000 \$ et moins de 500 000 \$ (11 %).
 - Les répondants mariés ou vivant en concubinage (17 %) par rapport à ceux qui sont divorcés (10 %) et célibataires (11 %).
- Les niveaux de connaissance des normes minimales d'éducation et de conduite des individus pour l'utilisation des titres sont significativement plus élevés dans ces segments :
 - Les répondants âgés de 55 à 64 ans (20 %) par rapport à ceux âgés de 45 à 54 ans (11 %).
 - Les répondants ayant un portefeuille d'investissement de plus de 500 \$ (31 %) par rapport à ceux ayant un portefeuille d'investissement de moins de 150 000 \$ (9 %-20 %).
 - Les répondants qui ont obtenu un baccalauréat ou un diplôme professionnel (18 %-19 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un certificat d'apprentissage ou de métier (9 %).
 - Les hommes (20 %) par rapport aux femmes (12 %).
- La connaissance des organismes d'accréditation approuvés par l'ARSF pour l'utilisation de ces titres est également beaucoup plus élevée chez les personnes suivantes :
 - Les répondants ayant un portefeuille d'investissement de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (23 %) et de 500 000 \$ et plus (26 %) par rapport à ceux ayant un portefeuille de moins de 10 000 \$ (14 %) et de 50 000 \$ à moins de 250 000 \$ (9 % à 11 %).
 - Les répondants qui ont obtenu un baccalauréat ou un diplôme professionnel (18 %-21 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un certificat d'apprentissage ou de métier (10 %).
 - Les répondants qui ne sont pas nés au Canada (22 %) par rapport à ceux qui sont nés au Canada (15 %).

Q1 : Êtes-vous au courant du nouveau cadre de réglementation de l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario - le Cadre de protection des titres des professionnels des finances ?/ Q2: Saviez-vous qu'à compter du 28 mars 2022, seules les personnes qui satisfont à des normes minimales de formation et de conduite seront autorisées à utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario? / Q3. Saviez-vous que l'Autorité Ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) a approuvé des organismes d'accréditation qui délivrent des titres de compétence permettant aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier?

Taille de l'échantillon : n=1 005

Base : Tous les répondants

17

Connaissance du nouveau cadre des PF/CF, des normes minimales pour les titres de PF/CF et des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF (Vulnérabilité - Oui)

Parmi les groupes vulnérables, les répondants modérément vulnérables (TOP2 : 16 %) sont les plus au courant du nouveau cadre réglementaire provincial sur l'utilisation des titres, tandis que les répondants les moins vulnérables (TOP2 : 18 %) sont les plus au courant des normes minimales de formation et de contact pour l'utilisation des titres. Par ailleurs, les répondants très vulnérables (TOP2 : 25 %) sont les plus au courant des organismes d'accréditation de l'ARSF pour l'utilisation des titres.

	Total	Vulnérabilité faible ou inexistante (A)	Vulnérabilité légère (B)	Vulnérabilité modérée (C)	Haute vulnérabilité (D)
Taille de l'échantillon (n)	1005	434	337	193	41
Connaissance des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF qui délivrent les titres, ce qui permet aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier	14%	14%	13%	16%	15%
Connaissance des normes minimales de formation et de conduite des personnes autorisées à utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario	16%	18%	15%	15%	15%
Connaissance des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF qui délivrent les titres, ce qui permet aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier	17%	19%	15%	15%	25%

Q1 : Êtes-vous au courant du nouveau cadre de réglementation de l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario - le Cadre de protection des titres des professionnels des finances?/ Q2 : Saviez-vous qu'à compter du 28 mars 2022, seules les personnes qui satisfont à des normes minimales de formation et de conduite seront autorisées à utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario? / Q3 : Saviez-vous que l'Autorité Ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) a approuvé des organismes d'accréditation qui délivrent des titres de compétence permettant aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

Connaissance du nouveau cadre des PF/CF, des normes minimales pour les titres de PF/CF et des organismes d'accréditation agréés par l'ARS (Travaille avec un PF/CF - Oui)

Environ un répondant sur cinq travaillant ou ayant travaillé avec des planificateurs financiers et des conseillers financiers connaît le nouveau cadre réglementaire de la province (TOP2 : 18 %), les normes minimales de formation et de conduite (TOP2 : 20 %) et les organismes d'accréditation approuvés par la FSRA (TOP2 : 21 %) pour l'utilisation du titre de planificateur financier et de conseiller financier. La sensibilisation est plus faible chez ceux qui n'ont pas travaillé avec des planificateurs et des conseillers financiers.

	Total	NET: Oui (A)	Non (B)
Taille de l'échantillon (n)	1005	603	402
Connaissance des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF qui délivrent les titres, ce qui permet aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier	14%	18% (B)	8%
Connaissance des normes minimales de formation et de conduite des personnes autorisées à utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario	16%	20% (B)	10%
Connaissance des organismes d'accréditation agréés par l'ARSF qui délivrent les titres, ce qui permet aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier	17%	21% (B)	12%

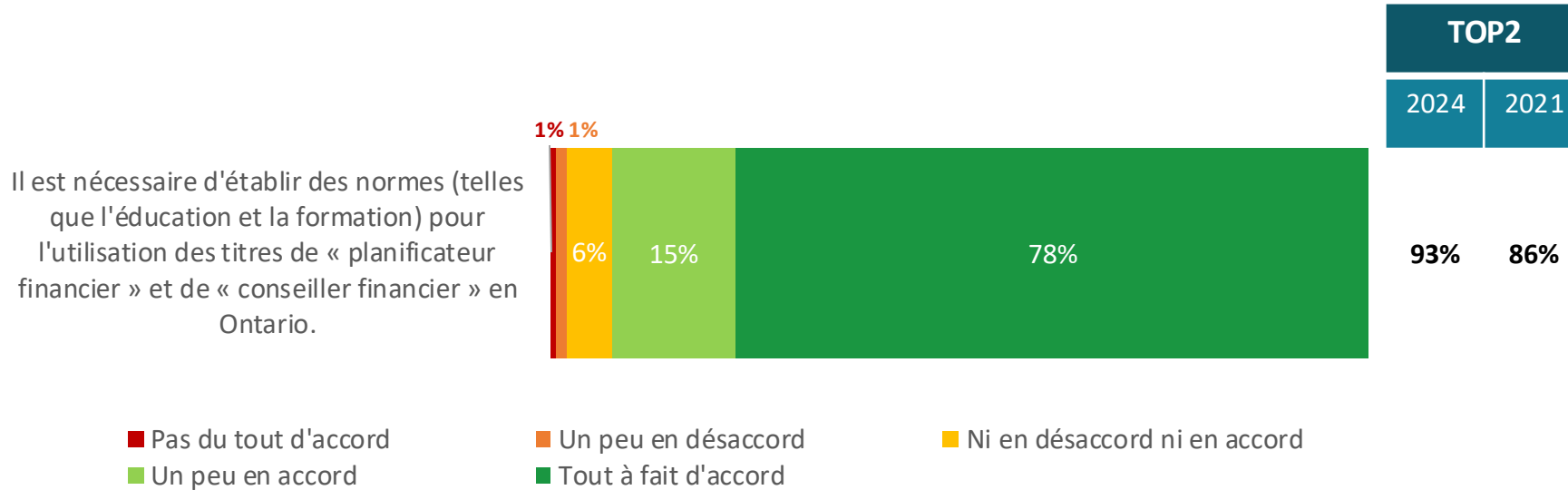
Q1 : Êtes-vous au courant du nouveau cadre de réglementation de l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario - le Cadre de protection des titres des professionnels des finances? / Q2 : Saviez-vous qu'à compter du 28 mars 2022, seules les personnes qui satisfont à des normes minimales de formation et de conduite seront autorisées à utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario? / Q3 : Saviez-vous que l'Autorité Ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) a approuvé des organismes d'accréditation qui délivrent des titres de compétence permettant aux personnes d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

Nécessité de normes pour l'utilisation des titres de PF/CF

Neuf répondants sur dix (TOP2 : 93 %) conviennent qu'il est nécessaire d'établir des normes pour l'utilisation des titres de « planificateur et de « conseiller financier » en Ontario. Il s'agit d'une augmentation par rapport aux huit répondants sur dix de 2021 (TOP2 : 86 %).



- Les groupes démographiques suivants sont significativement plus susceptibles d'être d'accord sur le besoin de normes pour l'utilisation des titres en Ontario :
 - Les répondants âgés de 65 ans et plus (TOP2 : 98 %-99 %) par rapport aux répondants âgés de 18 à 44 ans (TOP2 : 87 %-90 %).
 - Les répondants ayant un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (TOP2 : 96 %) par rapport à ceux ayant un portefeuille de moins de 10 000 \$ (TOP2 : 90 %).
 - Les minorités non visibles (TOP2 : 95 %) par rapport aux minorités visibles (89 %).
 - Les répondants mariés ou vivant en union libre (TOP2 : 95 %) ainsi que ceux divorcés (TOP2 : 96 %) par rapport aux répondants célibataires (TOP2 : 89 %).

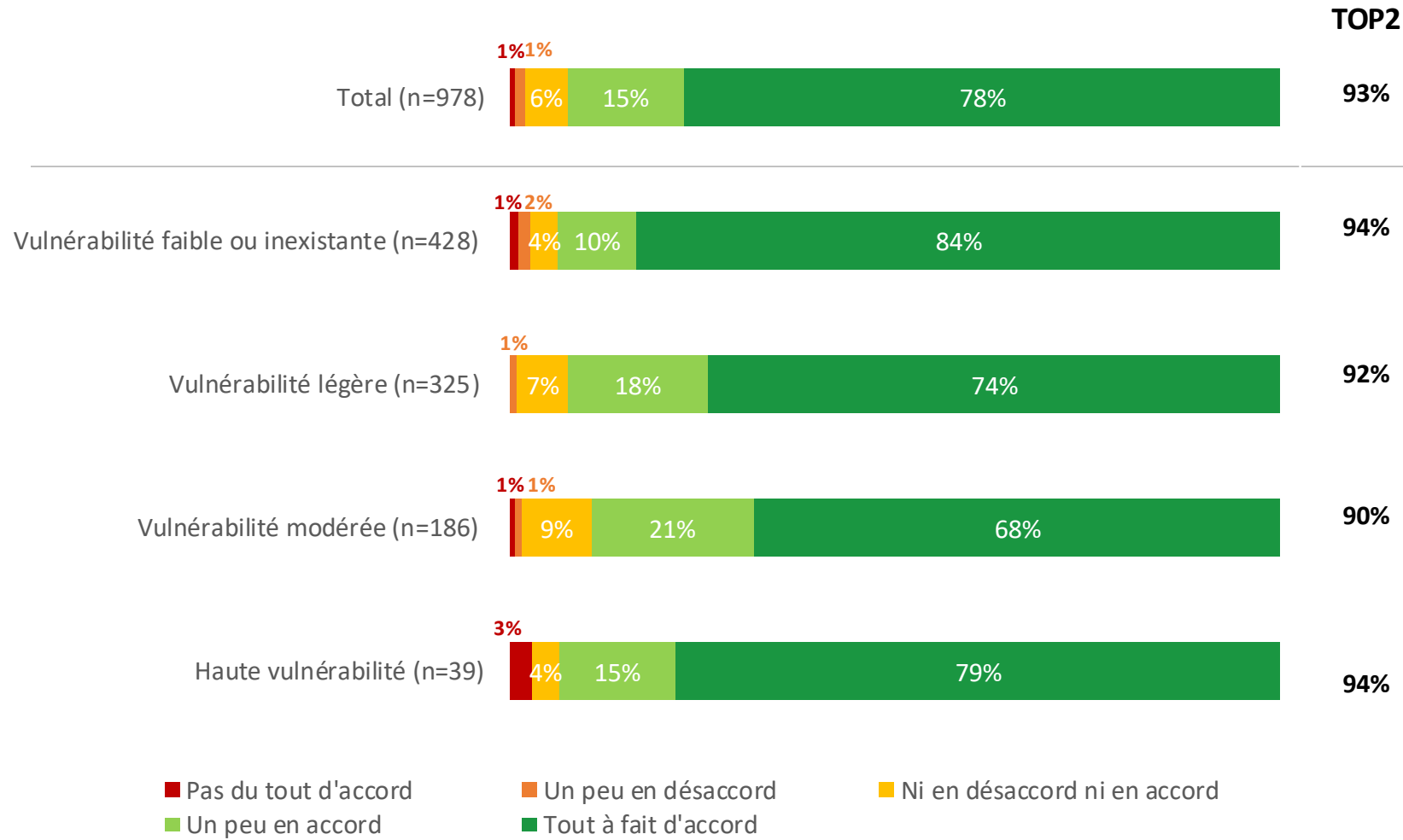
Q4 : Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec l'affirmation suivante : Il est nécessaire d'établir des normes (telles que l'éducation et la formation) pour l'utilisation des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » en Ontario.

Taille de l'échantillon : n = 978

Base : Tous les répondants (excl. Je ne sais pas)

Nécessité de normes pour l'utilisation des titres de PF/CF (Vulnérabilité)

La majorité des répondants (TOP2 : 90 %-94 %) des segments de vulnérabilité s'accordent généralement sur la nécessité d'établir des normes pour l'utilisation des titres « planificateur financier » et « conseiller financier » en Ontario, les répondants les moins vulnérables et les plus vulnérables partageant le taux d'accord le plus élevé (TOP2 : 94 % chacun).



- Les répondants légèrement (18 %) et modérément (21 %) vulnérables sont nettement plus susceptibles d'être plutôt d'accord avec le besoin de normes pour l'utilisation des titres de planificateur financier et de conseiller financier que les répondants du niveau de vulnérabilité faible (10 %).

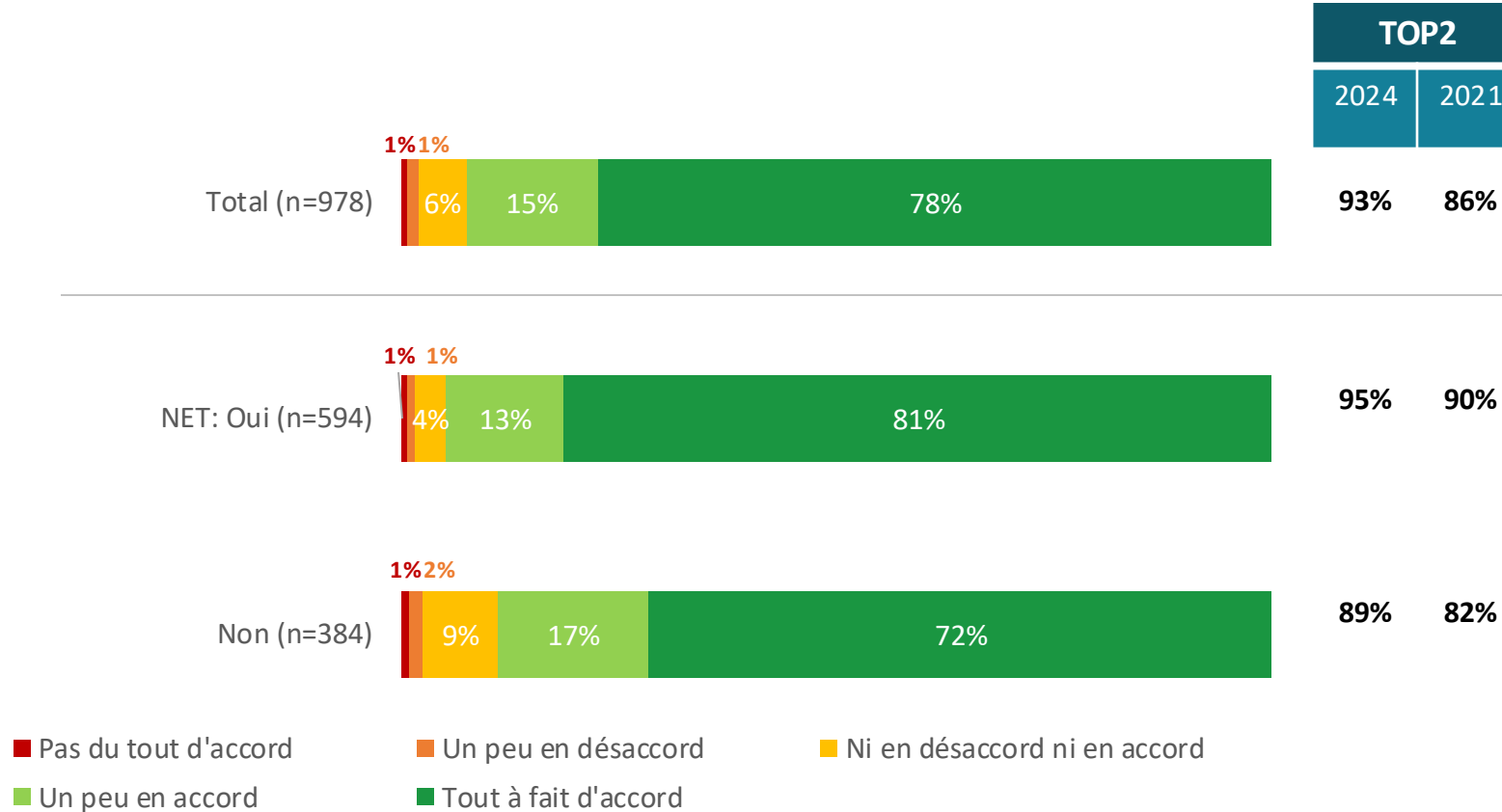
Q4 : Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec l'affirmation suivante : Il est nécessaire d'établir des normes (telles que l'éducation et la formation) pour l'utilisation des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » en Ontario.

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants (excl. Je ne sais pas)

Nécessité de normes pour l'utilisation de PF/CF (Travaille avec un PF/CF)

La majorité des répondants qui travaillent actuellement ou ont déjà travaillé avec des planificateurs financiers et des conseillers financiers (TOP2 : 95 %) sont plus susceptibles d'être d'accord avec le besoin de normes pour l'utilisation des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » que ceux qui n'ont pas travaillé avec des planificateurs financiers et des conseillers financiers (TOP2 : 89 %).



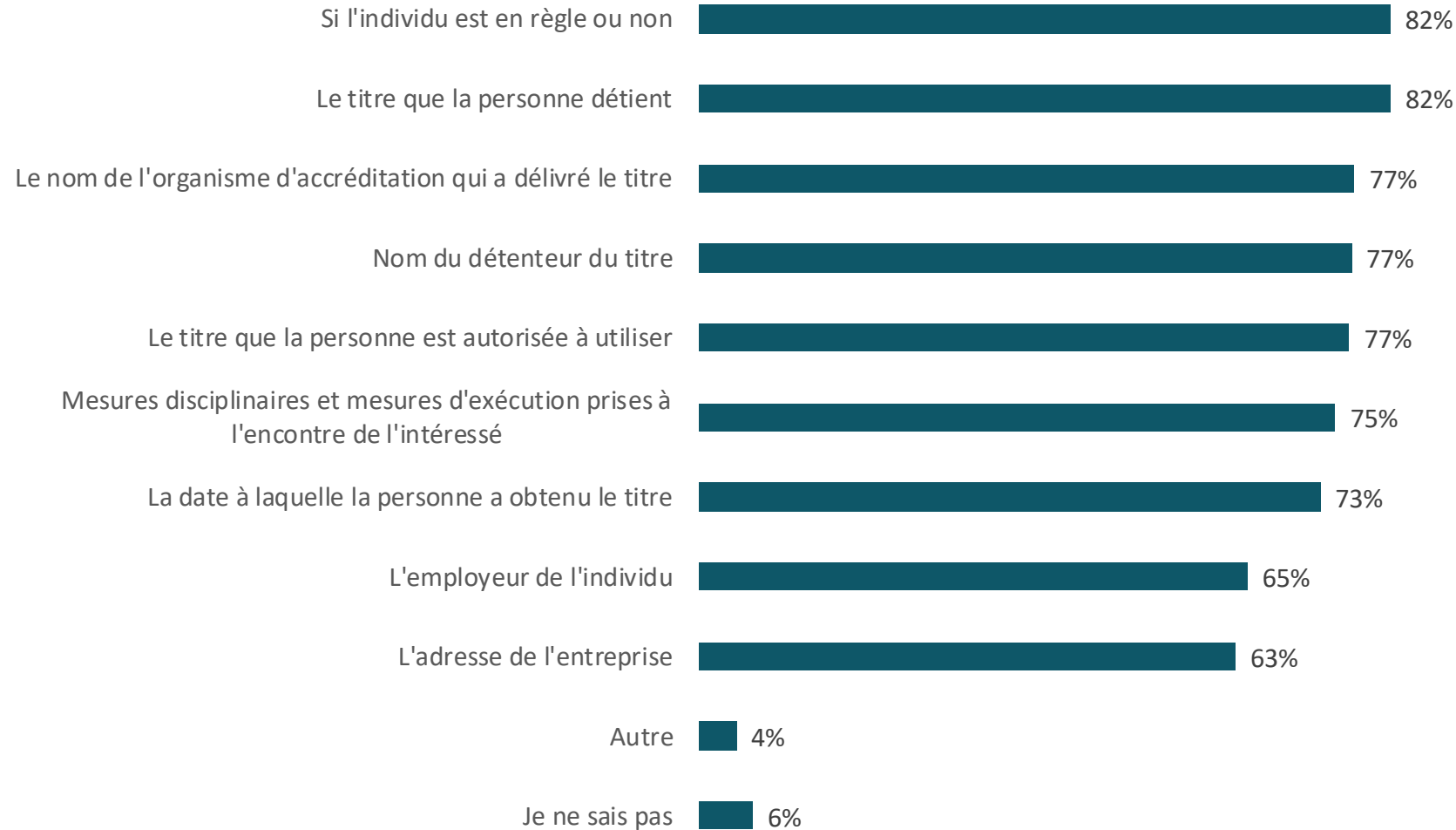
Q4 : Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou non avec l'affirmation suivante : Il est nécessaire d'établir des normes (telles que l'éducation et la formation) pour l'utilisation des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » en Ontario.

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants (excl. Je ne sais pas)

Types d'informations que les répondants s'attendent à trouver dans le registre

Les informations permettant de savoir si la personne est en règle ou non (82 %) ainsi que le titre qu'elle détient (82 %) sont les principales mentions des types d'informations que les répondants s'attendent à trouver dans le registre public de la FSRA des personnes détenant des titres approuvés.



- Les groupes démographiques suivants sont nettement plus susceptibles d'attendre des informations sur le statut de la personne dans le registre :
 - Les répondants âgés de 45 ans et plus (84 %-94 %) que ceux âgés de 18 à 34 ans (70 %-74 %).
 - Les répondants dont le revenu familial est supérieur à 100 000 \$ (89 %-91 %) par rapport à ceux dont le revenu est inférieur à 60 000 \$ (73 %-77 %).
 - Les personnes interrogées disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 250 000 \$ (91 %-92 %) que celles disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 50 000 \$ (79 %-80 %).
 - Les minorités non visibles (89 %) par rapport aux minorités visibles (72 %).
 - Les répondants nés au Canada (87 %) par rapport à ceux qui ne sont pas nés au Canada (72 %).
- Ces segments démographiques sont beaucoup plus susceptibles de s'attendre à ce que le titre de compétence détenu par la personne figure dans le registre :
 - Les répondants âgés de 45 ans et plus (86 %-92 %) que ceux âgés de 18 à 34 ans (70 %-73 %).
 - Les répondants dont le revenu du ménage est supérieur à 80 000 \$ (85 %-92 %) par rapport à ceux dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (73 %).
 - Les personnes interrogées disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (95 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 250 000 \$ (78 %-83 %).
 - Les répondants ayant obtenu un diplôme professionnel (87 %) par rapport à ceux qui ont suivi un enseignement primaire et secondaire (77 %) et qui ont obtenu un certificat inférieur à la licence (80 %).

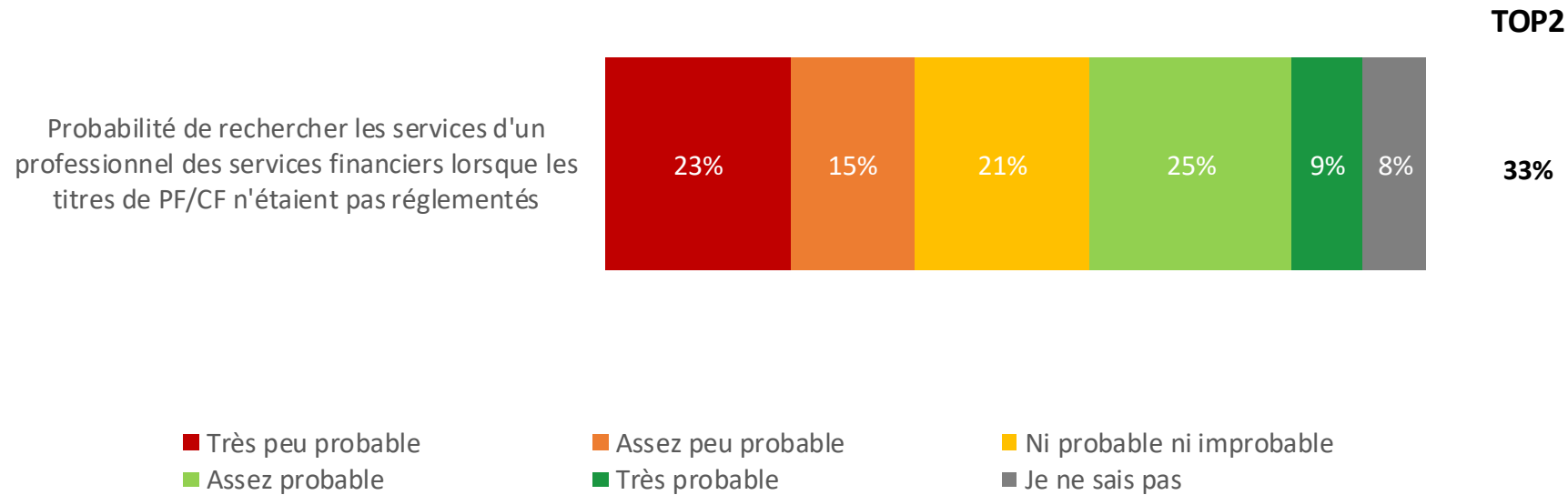
Q5 : L'ARSF mettra en place un registre public des personnes qui détiennent des titres de compétences approuvés, ce qui leur permet d'utiliser les titres de planificateur financier et de conseiller financier en Ontario. Quel(s) type(s) d'information pensez-vous trouver dans le registre?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (mentions multiples)

Recherche de services financiers avant la réglementation des titres de PF/CF

Avant que les titres de planificateur financier et de conseiller financier ne soient réglementés en Ontario, un tiers des répondants (TOP2 : 33 %) étaient susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers.



- Les personnes interrogées appartenant aux groupes démographiques suivants sont nettement plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers avant que les titres ne soient réglementés :
 - Les personnes âgées de 55 ans et plus (TOP2 : 43 %-52 %) par rapport aux personnes plus jeunes (TOP2 : 22 %-27 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est compris entre 80 000 \$ et moins de 100 000 \$ (TOP2 : 44 %) et 150 000 \$ et plus (TOP2 : 38 %) par rapport à celles dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (TOP2 : 25 %).
 - Ceux qui disposent d'un portefeuille d'investissements de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (TOP2 : 31 %) et de 100 000 \$ et plus (TOP2 : 37 %-51 %) par rapport à ceux qui disposent d'un portefeuille d'investissements de moins de 10 000 \$ (TOP2 : 18 %).
 - Ceux qui ont obtenu une licence ou un diplôme professionnel (TOP2 : 34 %-45 %) par rapport à ceux qui ont suivi un apprentissage ou obtenu un certificat de qualification professionnelle (TOP2 : 20 %).
 - Les répondants qui n'ont pas d'emploi (TOP2 : 39 %) par rapport à ceux qui en ont un (TOP2 : 30 %).

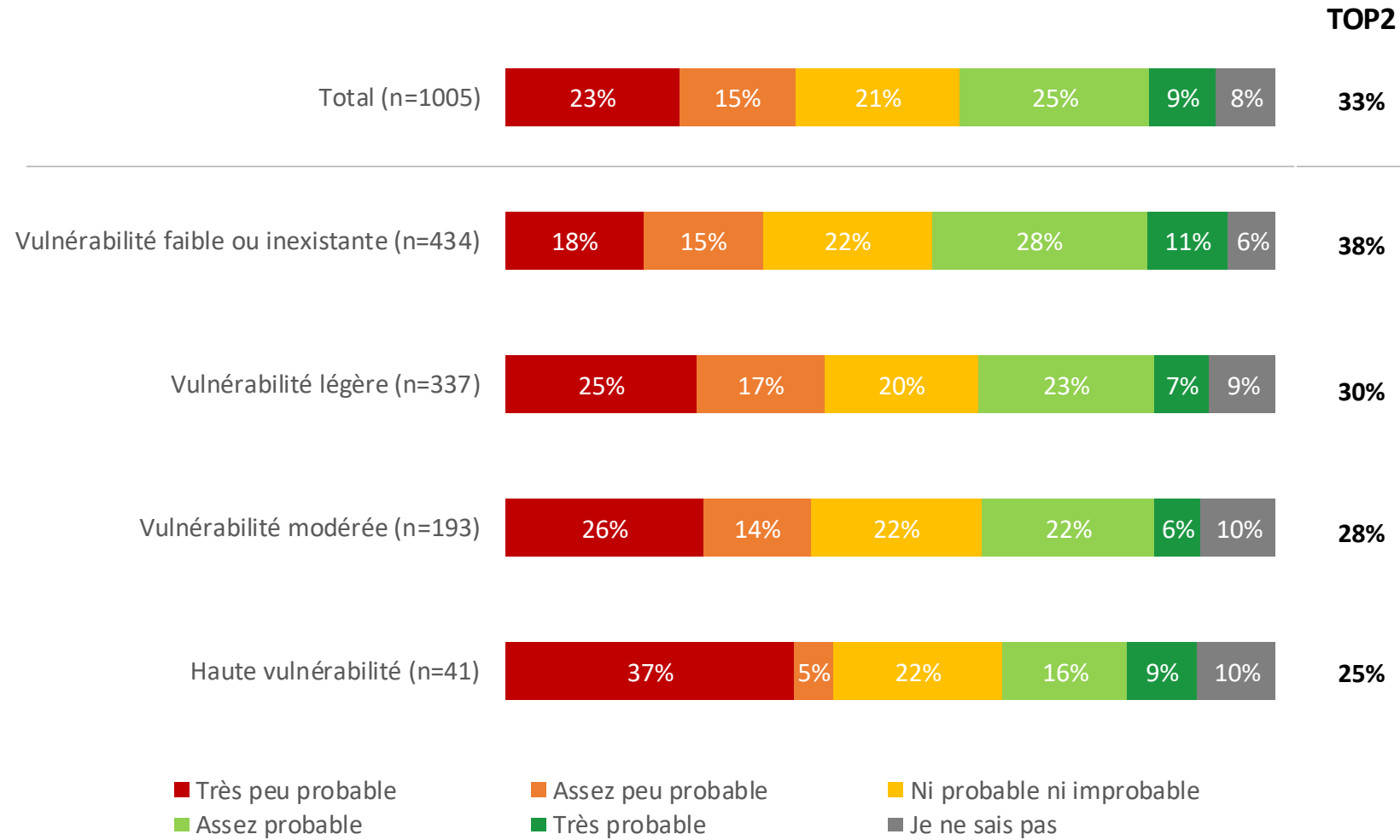
Q6 : Auparavant, lorsque les titres de planificateur financier et de conseiller financier n'étaient pas réglementés en Ontario, quelle était la probabilité que vous recherchiez les services d'un professionnel des services financiers?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Recherche de services financiers avant la réglementation des titres de PF/CF (Vulnérabilité)

Parmi les groupes vulnérables, les personnes les moins vulnérables (TOP2 : 38 %) étaient les plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers avant que les titres de planificateur financier et de conseiller financier ne soient réglementés en Ontario.



- Les répondants faiblement vulnérables (TOP2 : 38 %) étaient significativement plus susceptibles de faire appel aux services d'un professionnel des services financiers avant la réglementation des titres en Ontario que les répondants légèrement et modérément vulnérables (TOP2 : 30 % et 28 % respectivement).
- Les répondants légèrement vulnérables (TOP2 : 41 %), quant à eux, étaient significativement moins susceptibles de faire appel aux services d'un professionnel des services financiers avant que les titres ne soient réglementés, par rapport aux répondants faiblement vulnérables (TOP2 : 33 %).

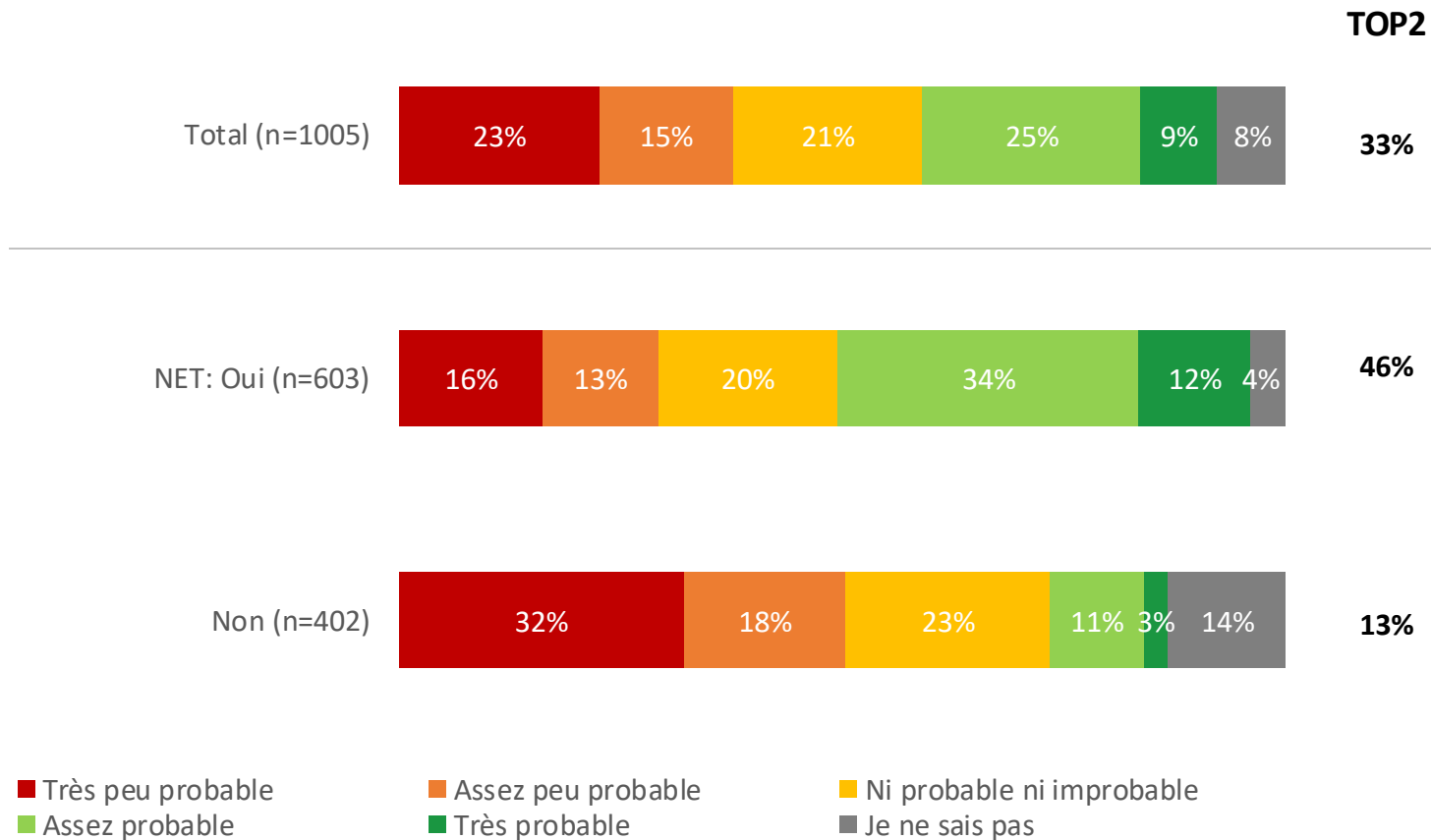
Q6 : Auparavant, lorsque les titres de planificateur financier et de conseiller financier n'étaient pas réglementés en Ontario, quelle était la probabilité que vous recherchiez les services d'un professionnel des services financiers?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

Recherche de services financiers avant la réglementation des titres de PF/CF (Travail avec un PF/CF)

Les personnes qui travaillent ou ont déjà travaillé avec ces professionnels des services financiers (TOP2 : 46 %) étaient plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers auparavant, lorsque les titres n'étaient pas réglementés en Ontario, par rapport à celles qui ne travaillent pas avec ces professionnels des services financiers (TOP2 : 13 %).



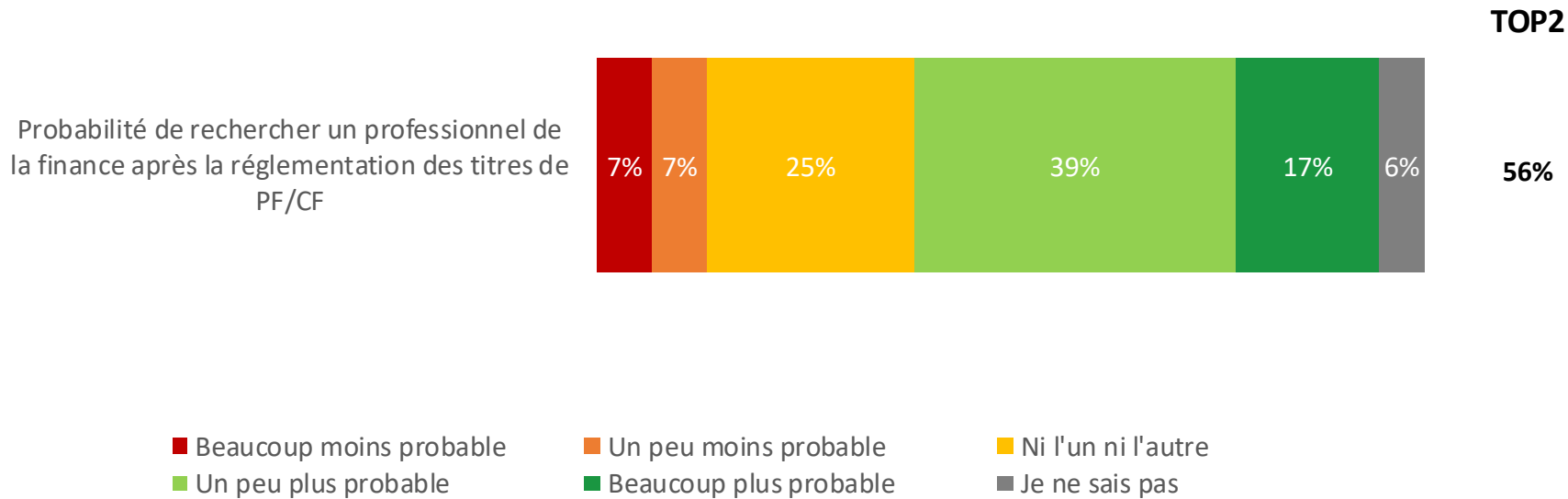
Q6 : Auparavant, lorsque les titres de planificateur financier et de conseiller financier n'étaient pas réglementés en Ontario, quelle était la probabilité que vous recherchiez les services d'un professionnel des services financiers?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

La recherche de services financiers après la réglementation des titres de PF/CF

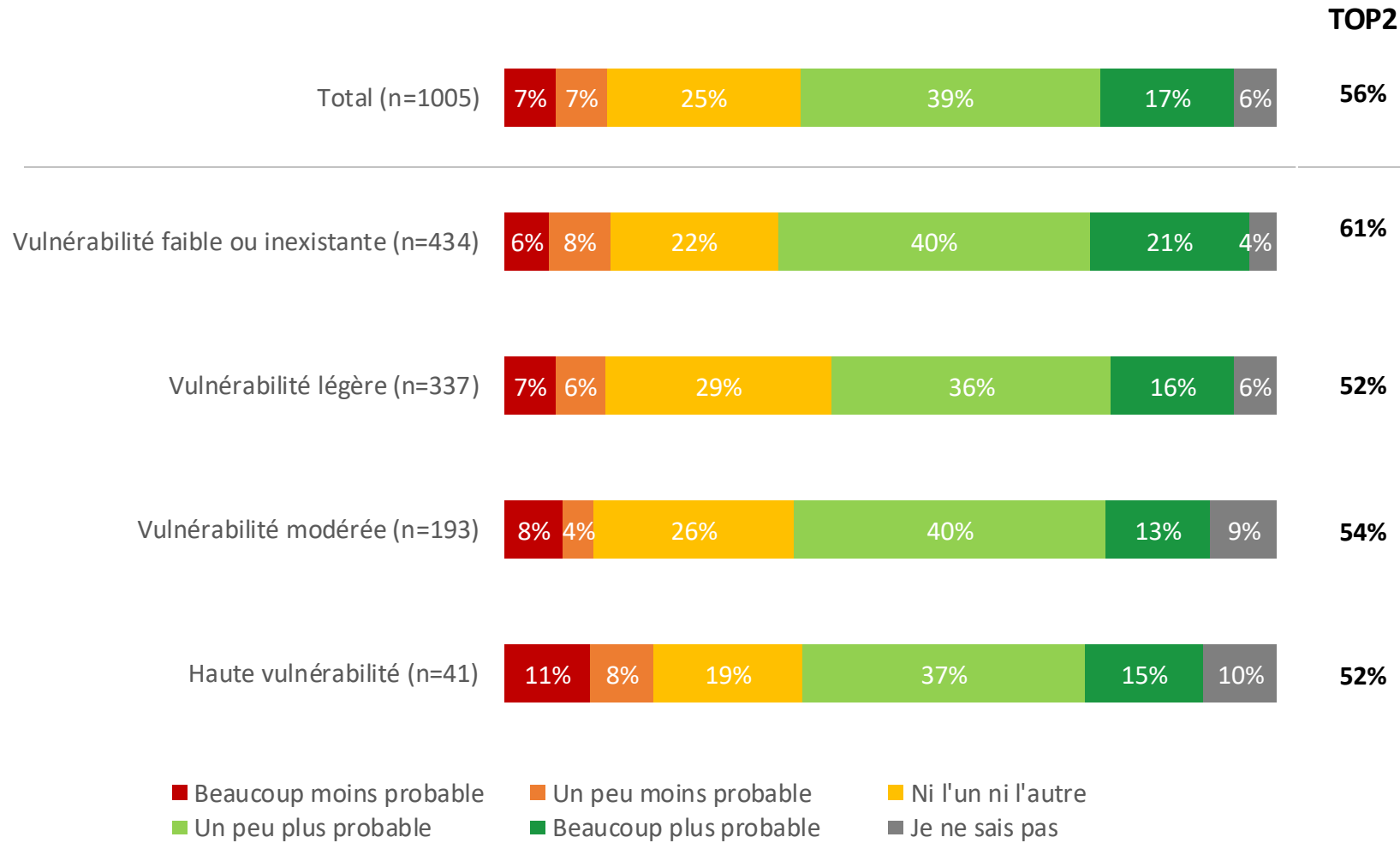
Maintenant que les titres de planificateur financier et de conseiller financier sont réglementés en Ontario, plus de la moitié des répondants (TOP2 : 56 %) sont plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers qui utilise le titre de planificateur financier et/ou de conseiller financier.



- Les personnes interrogées appartenant aux groupes démographiques suivants sont nettement plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers maintenant que les titres sont réglementés :
 - Les personnes âgées de 45 à 54 ans et de 65 à 74 ans (TOP2 : 63 %, 62 % respectivement) par rapport aux personnes âgées de 18 à 24 ans (TOP2 : 48 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est supérieur à 40 000 \$ (TOP2 : 57 %-67 %) par rapport à celles dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (TOP2 : 46 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 250 000 \$ (TOP2 : 62 %-68 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 10 000 \$ (TOP2 : 51 %).
 - Ceux qui ont obtenu baccalauréat professionnel ou diplôme d'études supérieures (TOP2 : 60 %-61 %) par rapport à ceux qui ont terminé leurs études primaires et secondaires (TOP2 : 48 %).
 - Les femmes (TOP2 : 60 %) par rapport aux hommes (TOP2 : 53 %).
 - Les personnes mariées ou vivant en union libre (TOP2 : 61 %) ainsi que celles divorcées ou séparées (TOP2 : 63 %) par rapport aux répondants célibataires (TOP2 : 47 %).

La recherche de services financiers après la réglementation des titres de PF/CF (Vulnérabilité)

Alors que la majorité des répondants (TOP2 : 52 %-61 %) dans tous les groupes de vulnérabilité sont maintenant plus susceptibles de rechercher les services d'un professionnel des services financiers qui utilise le titre de planificateur financier et/ou de conseiller financier après avoir été réglementé, les personnes les moins vulnérables (TOP2 : 61 %) sont les plus susceptibles de rechercher ces services par rapport à d'autres groupes.



- Les répondants à faible vulnérabilité (TOP2 : 61 %) sont beaucoup plus susceptibles de recourir aux services d'un professionnel des services financiers dont les titres sont désormais réglementés en Ontario que les répondants légèrement vulnérables (TOP2 : 52 %).

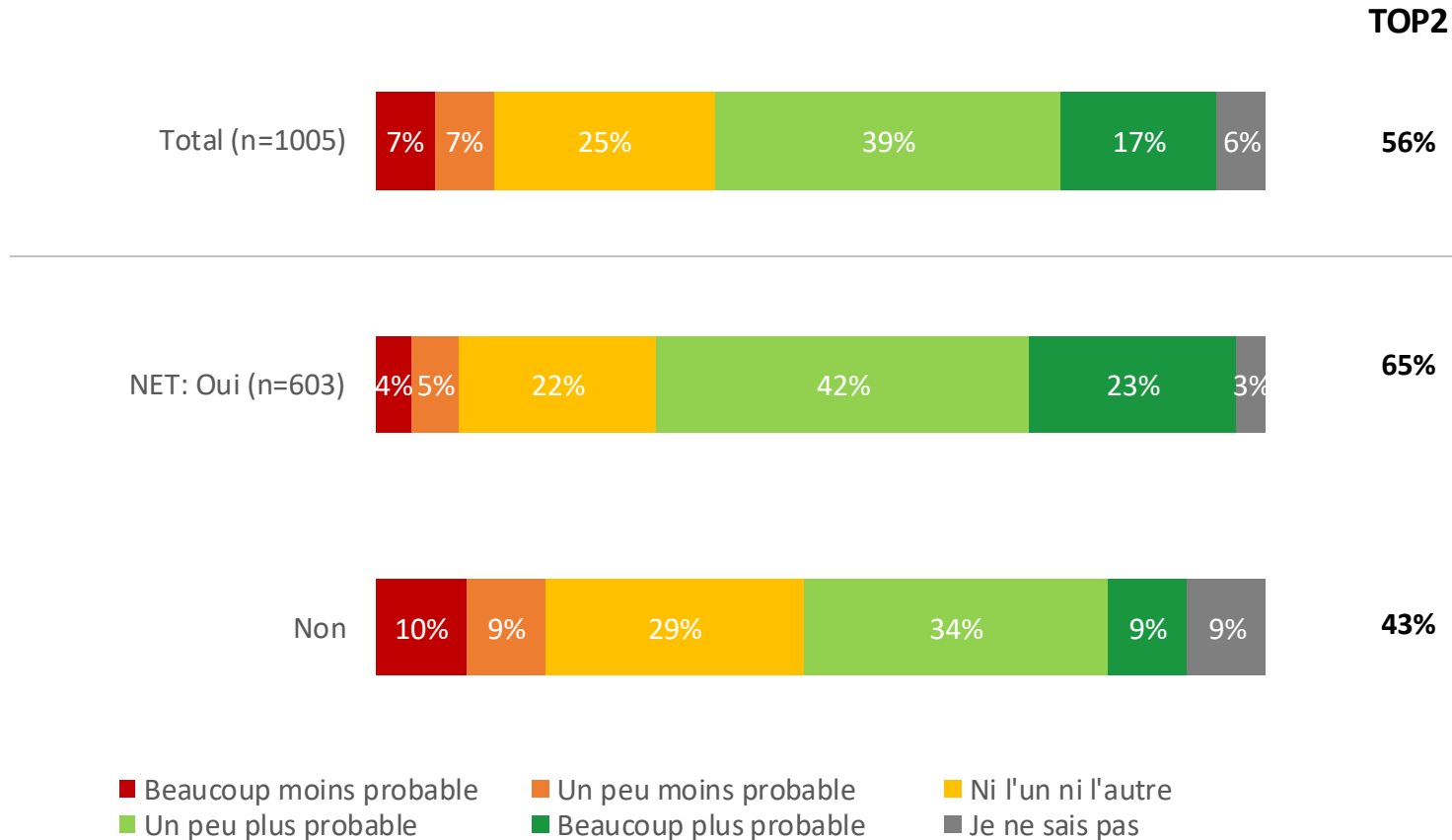
Q7: Maintenant que les titres de planificateur financier et de conseiller financier sont réglementés en Ontario, êtes-vous plus ou moins susceptible de rechercher les services d'un professionnel des services financiers qui utilise le titre de planificateur financier ou de conseiller financier?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

La recherche de services financiers après la réglementation des titres de PF/CF (Travaille avec un PF/CF)

Deux répondants sur trois qui travaillent actuellement ou ont déjà travaillé avec des planificateurs financiers et/ou des conseillers financiers (TOP2 : 65 %) sont susceptibles de faire appel aux services d'un professionnel des services financiers maintenant que les titres sont réglementés en Ontario. Deux répondants sur cinq qui ne travaillent pas avec ces professionnels des services financiers (TOP2 : 43 %) sont également susceptibles de le faire.



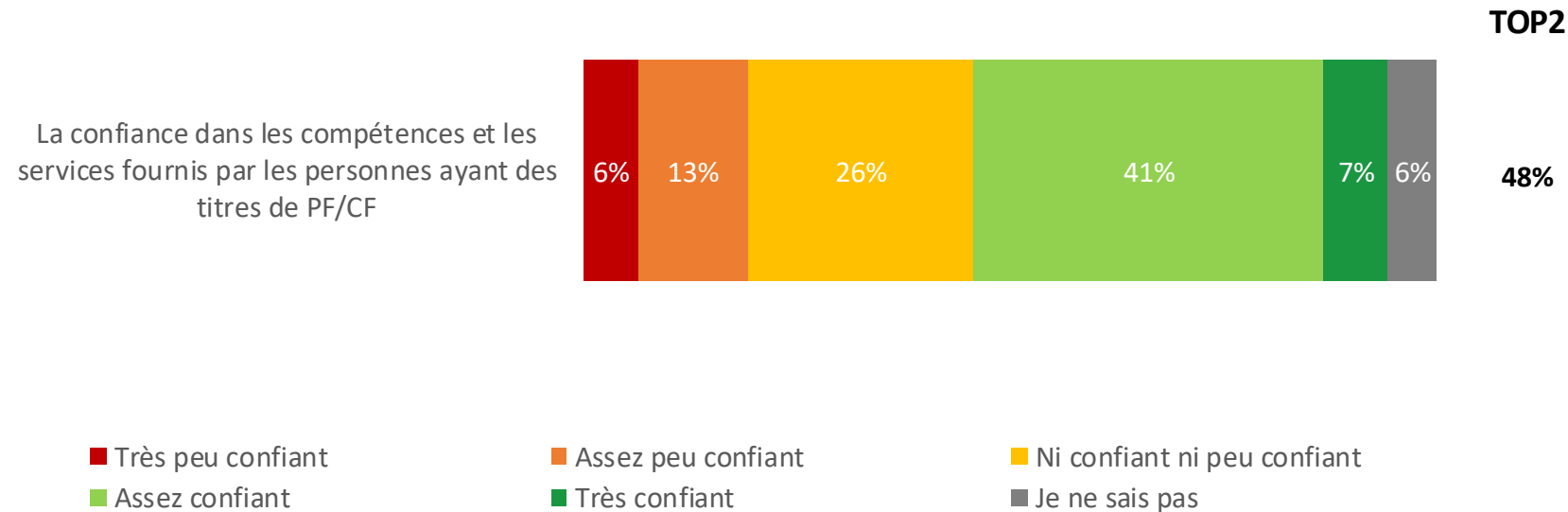
Q7: Maintenant que les titres de planificateur financier et de conseiller financier sont réglementés en Ontario, êtes-vous plus ou moins susceptible de rechercher les services d'un professionnel des services financiers qui utilise le titre de planificateur financier ou de conseiller financier?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

Confiance dans les compétences et les services des personnes titulaires de titres de PF/CF

Près de la moitié des répondants (TOP2 : 48 %) ont confiance dans les compétences et les services fournis par les personnes qui utilisent les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier ».



- La confiance dans les compétences et les services fournis par les personnes portant ces titres est susceptible d'être significativement plus élevée parmi les répondants appartenant aux groupes suivants :
 - Les personnes âgées de 55 à 74 ans (TOP2 : 56 %-57 %) par rapport à celles âgées de 25 à 44 ans (TOP2 : 41 %-42 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est compris entre 100 000 \$ et moins de 150 000 \$ (TOP2 : 59 %) par rapport à celles dont le revenu du ménage est inférieur à 40 000 \$, entre 60 000 \$ et moins de 80 000 \$ et 150 000 \$ et plus (TOP2 : 42 %, 47 %, 47 % respectivement).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 100 000 \$ (TOP2 : 56 %-69 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 10 000 \$ (TOP2 : 39 %).
 - Ceux qui ont terminé leurs études primaires et secondaires (TOP2 : 55 %) ainsi que leur baccalauréat (TOP2 : 51 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un certificat d'apprentissage ou de métier (TOP2 : 38 %).
- Par ailleurs, parmi près d'une personne sur cinq (BTM2 : 19%) qui n'a pas confiance dans les services des professionnels des services financiers, les répondants des segments suivants sont significativement moins susceptibles d'être de cet avis :
 - Les personnes âgées de 35 à 54 ans (BTM2 : 23 %-26 %) par rapport aux personnes âgées de 75 ans et plus (BTM2 : 13 %).
 - Les hommes (BTM2 : 22 %) par rapport aux femmes (BTM2 : 17 %).
 - Les personnes mariées ou vivant en union libre (BTM2 : 22 %) par rapport aux célibataires (BTM2 : 15 %).

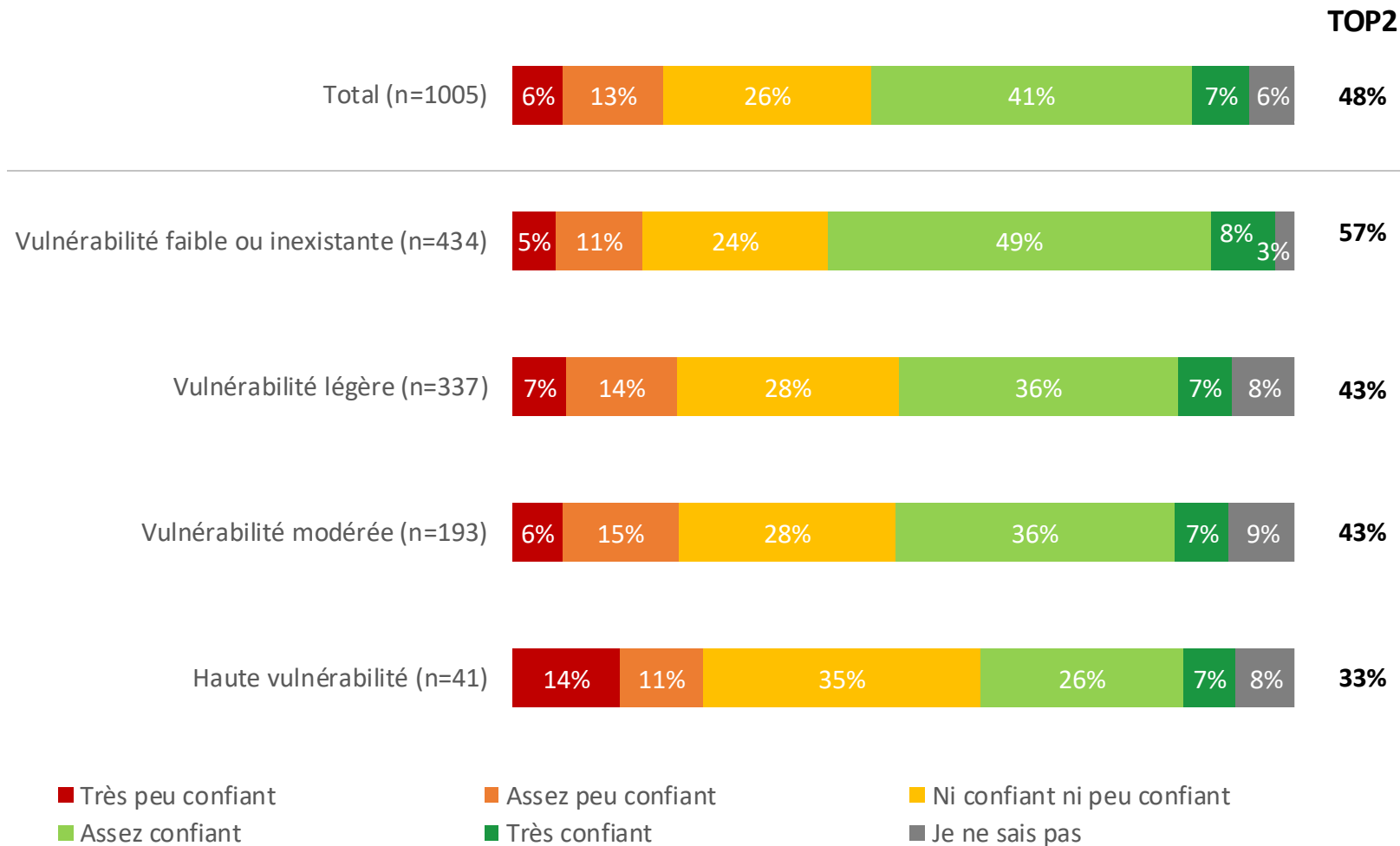
Q8 : Quel est votre degré de confiance dans la compétence et les services fournis par les personnes qui utilisent les titres de "planificateur financier" et de "conseiller financier"?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Confiance dans les compétences et les services des personnes titulaires de titres de PF/CF (Vulnérabilité)

Les répondants les moins vulnérables (TOP2 : 57 %) sont ceux qui, parmi les différents groupes de vulnérabilité, ont le plus confiance dans les compétences et les services fournis par les personnes portant les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier ».



- Les répondants ayant un faible niveau de vulnérabilité (TOP2 : 57 %) sont nettement plus susceptibles d'avoir confiance dans les compétences et les services des personnes utilisant les titres de planificateur financier et de conseiller financier que ceux des autres niveaux de vulnérabilité (TOP2 : 33 %-43 %).

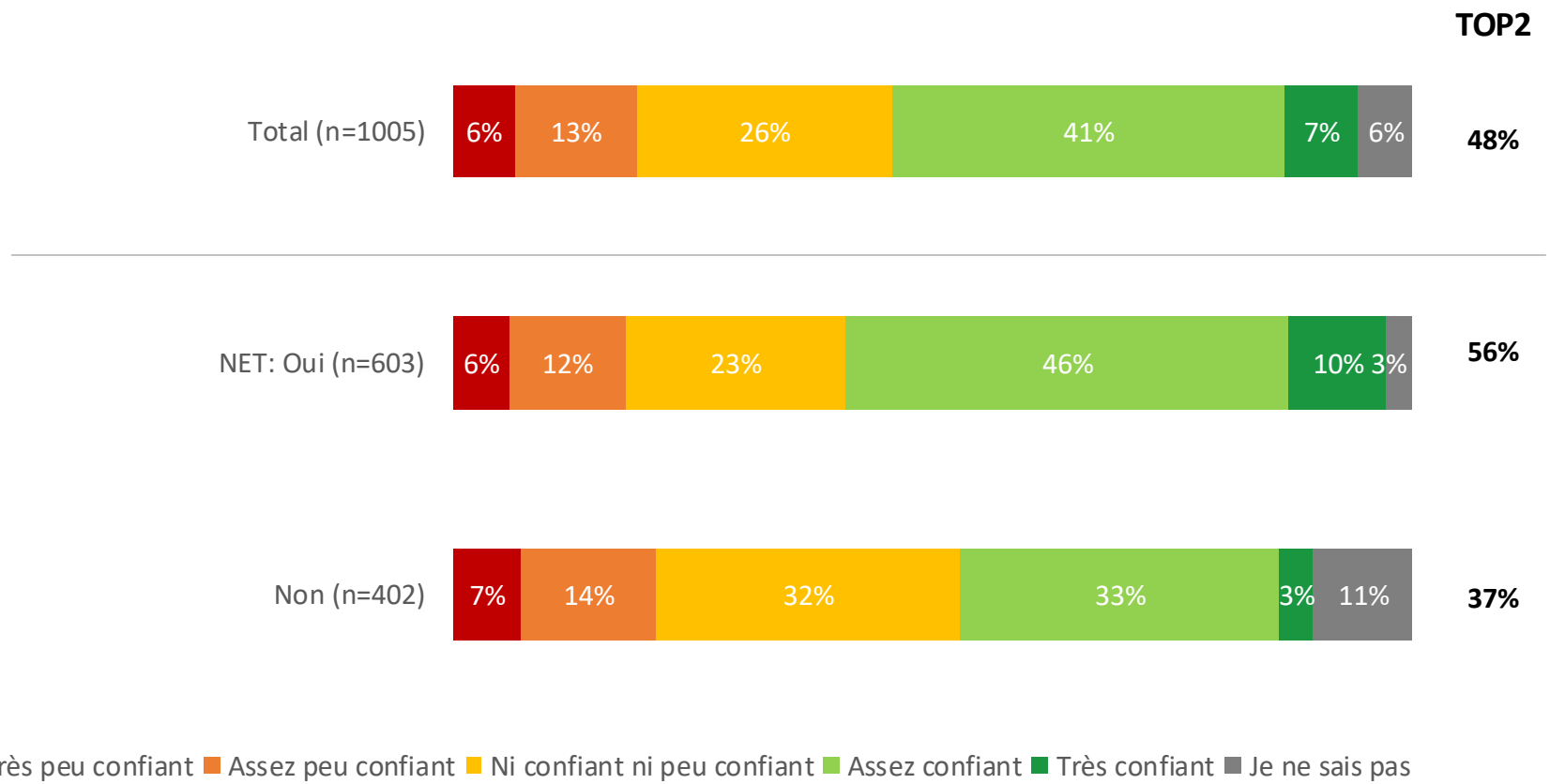
Q8 : Quel est votre degré de confiance dans la compétence et les services fournis par les personnes qui utilisent les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » ?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Tous les répondants

Confiance dans les compétences et les services des personnes titulaires de titres de PF/CF (Travaille avec un PF/CF)

Les répondants qui travaillent actuellement ou ont déjà travaillé avec des planificateurs financiers et des conseillers financiers (TOP2 : 56 %) sont plus susceptibles d'avoir confiance dans les compétences et les services fournis par les personnes portant le titre de « planificateur financier » et de « conseiller financier » que ceux qui n'ont pas travaillé avec ces professionnels des services financiers (TOP2 : 37 %).



Q8 : Quel est votre degré de confiance dans la compétence et les services fournis par les personnes qui utilisent les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » ?
Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus
Base : Tous les répondants

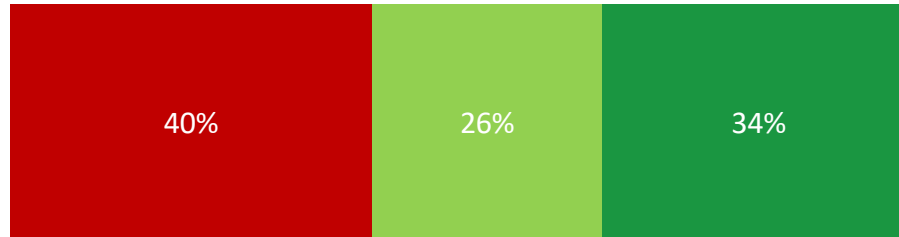
The background of the slide is a blue-tinted photograph showing several people in a meeting. One person in the foreground is writing on a notepad, while others are visible in the background, some looking at documents. The overall scene suggests a professional financial consultation.

L'utilisation des titres de Planificateur financier et de Conseiller financier

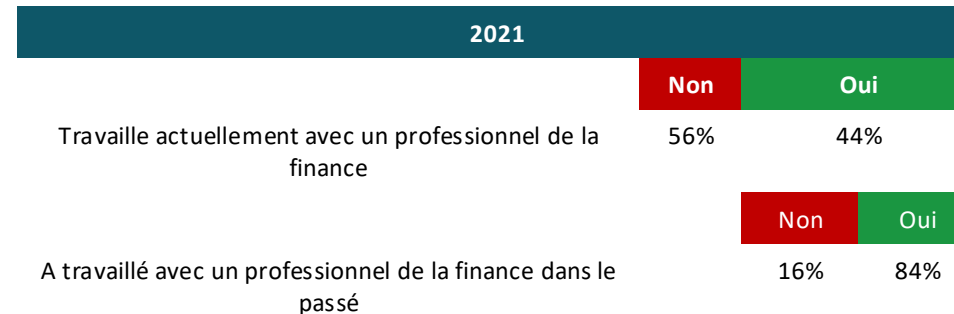
Travailler avec un PF/CF

Un tiers des répondants (34 %) travaillent actuellement avec une personne fournissant des conseils financiers ou des services de planification financière, tandis que plus d'un quart (26 %) ont travaillé avec une personne fournissant ces services, mais ont arrêté. Le nombre de répondants travaillant actuellement avec un professionnel des services financiers a baissé par rapport à 2021 (44 %).

Travaille actuellement avec un ou a déjà travaillé avec une personne qui fournit des conseils financiers ou des services de planification financière



■ Non ■ Oui, j'ai travaillé avec un, mais plus maintenant ■ Oui, je travaille avec un maintenant



- Les répondants des segments suivants sont nettement plus susceptibles de travailler actuellement avec une personne fournissant des conseils financiers ou des services de planification financière :
 - Les personnes âgées de 45 ans et plus (34 %-61 %) par rapport aux personnes plus jeunes (14 %-19 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est supérieur à 40 000 \$ (31 %-48 %) par rapport à celles dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (17 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 10 000 \$ (25 %-67 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (8 %).
 - Ceux qui ont obtenu un diplôme professionnel (48 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un diplôme inférieur à un diplôme professionnel (27 %-34 %).
- Les répondants des segments suivants étaient significativement plus susceptibles d'avoir cessé de travailler avec un professionnel des services financiers :
 - Les personnes âgées de 25 à 64 ans (25 % à 33 %) que celles âgées de 18 à 24 ans (16 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (33 %) et de 250 000 \$ à moins de 500 000 \$ (32 %) que celles disposant d'un portefeuille de 500 000 \$ ou plus (19 %).
 - Ceux qui ont un emploi (29 %) par rapport à ceux qui sont au chômage (20 %).
- Les répondants qui ne travaillent pas avec un professionnel des services financiers appartiennent aux segments suivants :
 - Les personnes âgées de 18 à 44 ans (50 %-69 %) par rapport aux tranches d'âge supérieures (20 %-33 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est inférieur à 80 000 \$ (42 %-59 %) par rapport à celles dont le revenu du ménage est supérieur à 100 000 \$ (27 %-28 %).

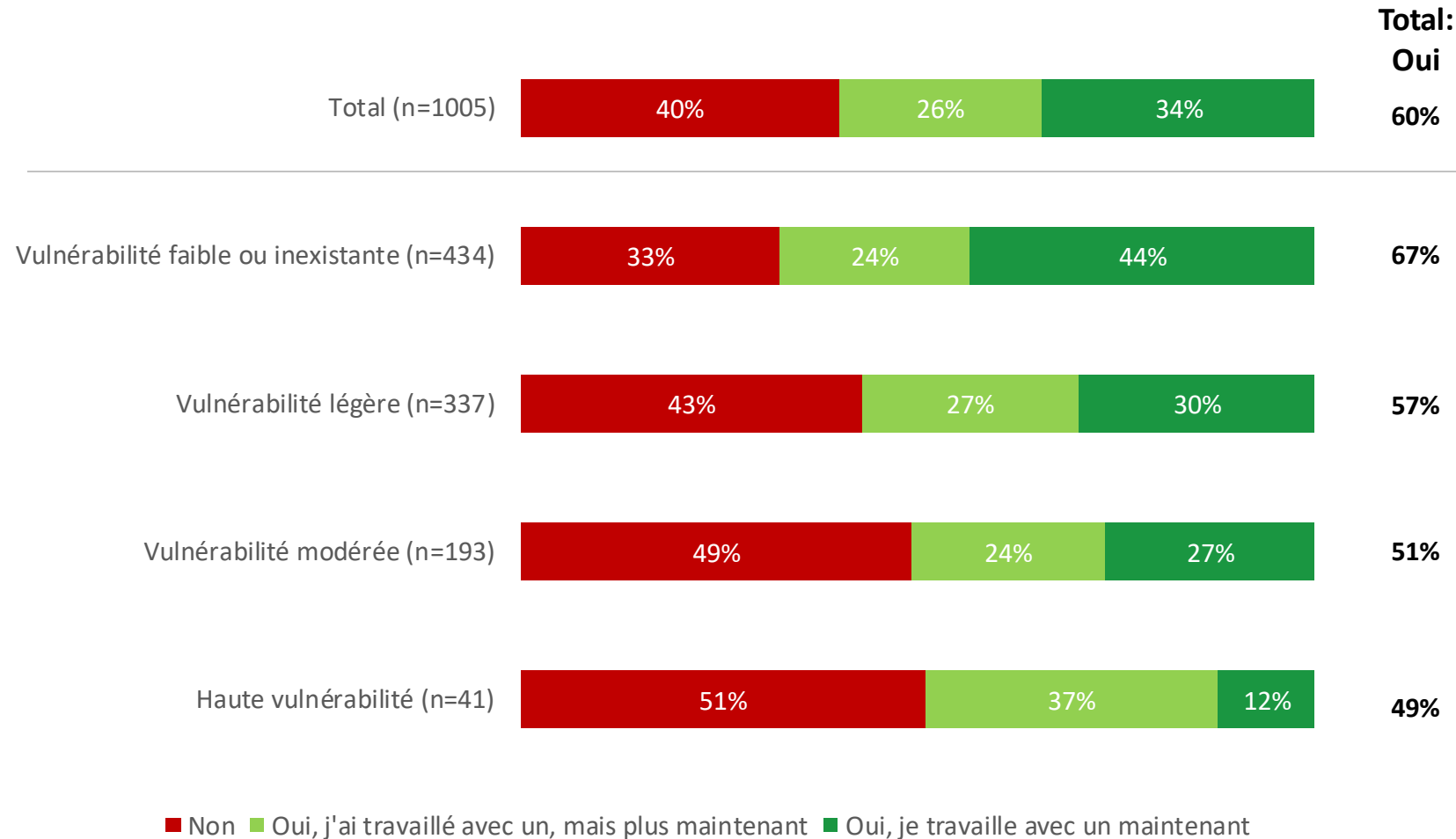
Q9 : Travaillez-vous actuellement ou avez-vous déjà travaillé avec une personne qui vous fournit des conseils financiers ou des services de planification financière?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Travailler avec un PF/CF (Vulnérabilité)

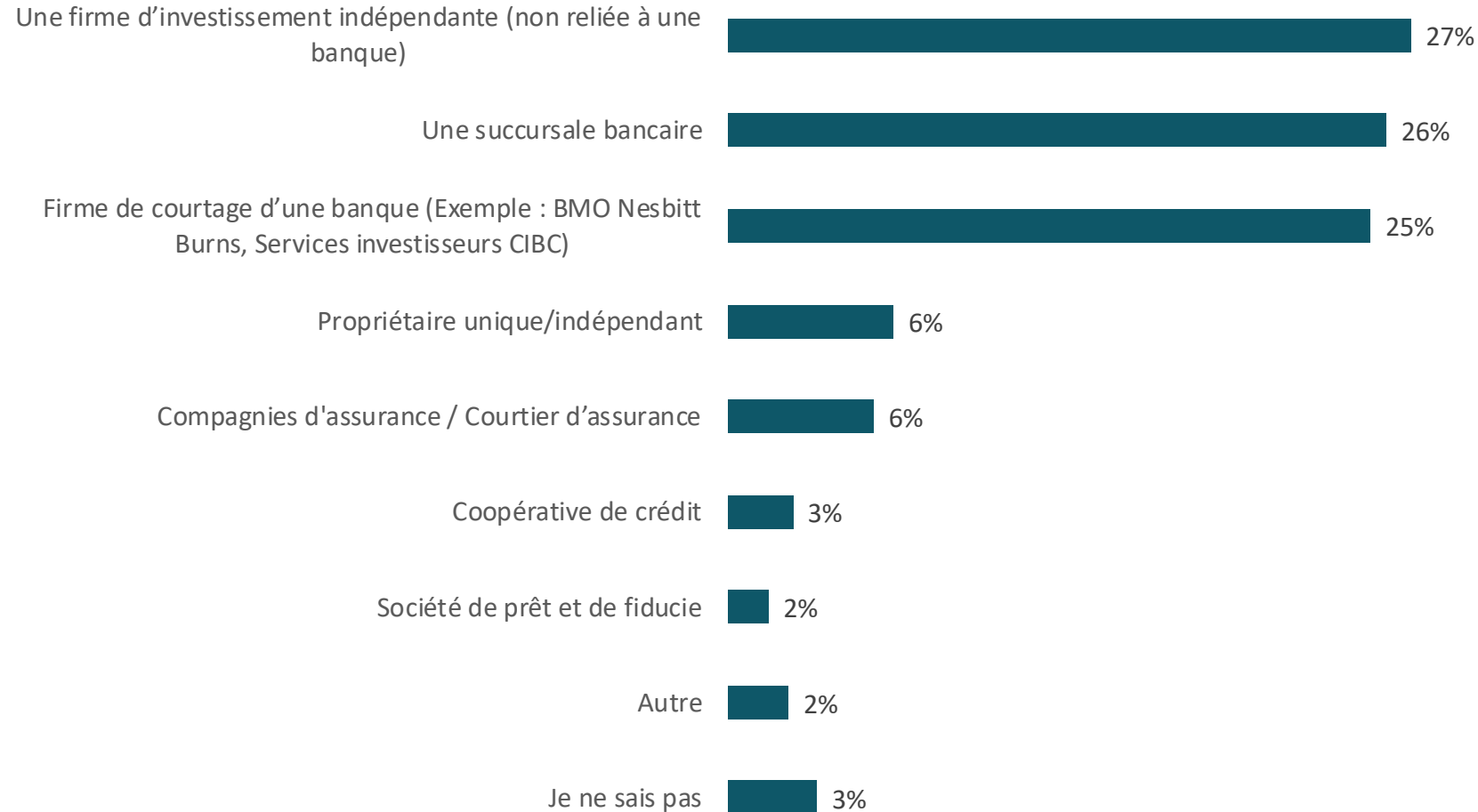
Alors que la majorité des répondants, tous groupes de vulnérabilité confondus (Total Oui : 49 %-67 %), travaillent actuellement ou ont déjà travaillé avec une personne fournissant des conseils financiers ou des services de planification financière, les répondants peu vulnérables (NET Oui : 67 %) sont les plus susceptibles d'avoir le niveau d'engagement le plus élevé auprès de ces professionnels des services financiers.



- Les répondants faiblement vulnérables ainsi que ceux qui sont légèrement et modérément vulnérables (27 %-44 %) sont significativement plus susceptibles de travailler actuellement avec un professionnel des services financiers que les répondants très vulnérables (12 %).
- D'autre part, les répondants légèrement, modérément et fortement vulnérables (43 %-51 %) sont significativement moins susceptibles de travailler avec un professionnel des services financiers que les répondants faiblement vulnérables (33 %).

Type d'entreprise pour lequel le PF/CF travaille

La majorité des professionnels des services financiers (27 %) avec lesquels les répondants travaillent ou ont déjà travaillé sont employés dans des entreprises d'investissement indépendantes, suivies par les agences bancaires (26 %) et les sociétés de courtage bancaire (25 %).



- Les professionnels des services financiers travaillant dans des entreprises d'investissement indépendantes sont nettement plus susceptibles de travailler ou d'avoir déjà travaillé avec des répondants appartenant aux groupes démographiques suivants :
 - Les 45 ans et plus (30 %-34 %) par rapport aux 25-34 ans (11 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 100 000 \$ à moins de 250 000 \$ (42 %) et de 500 000 \$ et plus (32 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 10 000 \$ (17 %).
 - Les minorités non visibles (30 %) par rapport aux minorités visibles (19 %).
- Les professionnels des services financiers travaillant dans les agences bancaires sont significativement plus susceptibles de travailler ou d'avoir déjà travaillé avec des répondants appartenant aux groupes démographiques suivants :
 - Les personnes âgées de 25 à 44 ans (37 %-42 %) par rapport à celles âgées de 55 ans et plus (18 %-21 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement inférieur à 500 000 \$ (25 %-34 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de 500 000 \$ et plus (12 %).
 - Les personnes ayant obtenu un certificat inférieur au BACC (27 %) ainsi qu'un BACC (30 %) par rapport à celles qui ont terminé l'enseignement primaire et secondaire (14 %).
- Les répondants dont le revenu familial est de 40 000 \$ et plus (22 % à 32 %) sont beaucoup plus susceptibles de travailler avec des professionnels des services financiers affiliés à des maisons de courtage bancaire que ceux dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (8 %).

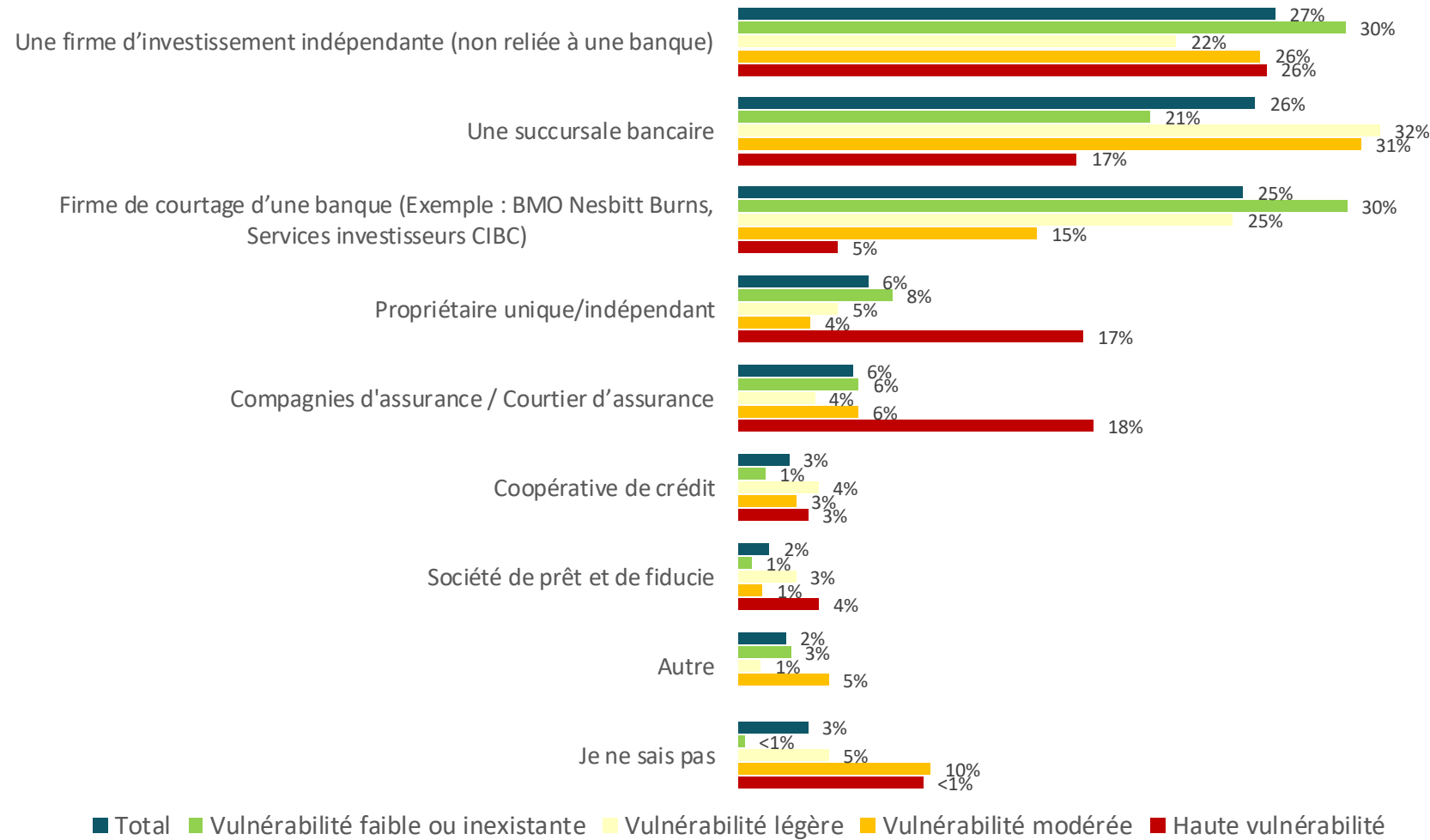
Q10 : Pour quel type d'entreprise travaillaient-ils?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui a travaillé dans le passé avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière

Type d'entreprise pour lequel le PF/CF travaille (Total vs Vulnérabilité)

Les répondants dont le niveau de vulnérabilité est faible (30 %) ou élevé (26 %) sont plus susceptibles de travailler avec des professionnels des services financiers employés dans des entreprises d'investissement indépendantes, tandis que ceux dont le niveau de vulnérabilité est faible (32 %) ou modéré (31 %) sont plus susceptibles de travailler avec des professionnels des services financiers employés dans des succursales de banques.



- Les répondants faiblement vulnérables (30 %) sont significativement plus susceptibles de travailler ou d'avoir travaillé avec des professionnels des services financiers employés dans des entreprises d'investissement indépendantes, par rapport aux répondants légèrement vulnérables (22 %).
- Les professionnels des services financiers travaillant dans des agences bancaires sont significativement plus susceptibles de travailler avec des répondants légèrement vulnérables (32 %) que ceux ayant un score de vulnérabilité faible (21 %).
- Les répondants faiblement et légèrement vulnérables (30 % et 25 % respectivement) sont significativement plus susceptibles de travailler avec des professionnels des services financiers affiliés à des sociétés de courtage bancaire que les répondants modérément et fortement vulnérables (15 % et 5 %* respectivement).

*Note: Taille de l'échantillon <30, à interpréter avec prudence

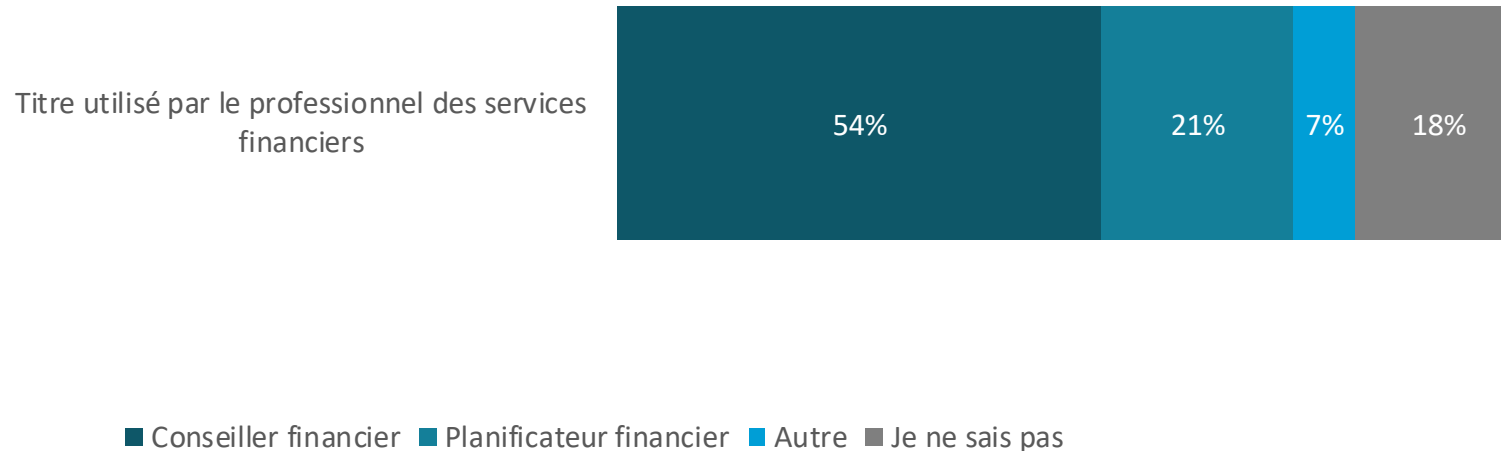
Q10 : Pour quel type d'entreprise travaillaient-ils?

Taille de l'échantillon : Global n = 603; Vulnérabilité faible/non vulnérable n = 292; Vulnérabilité légère n = 192; Vulnérabilité modérée n = 98; Vulnérabilité élevée n = 20*

Base : Répondants qui travaillent actuellement avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière

Les titres utilisés par le FP/CF

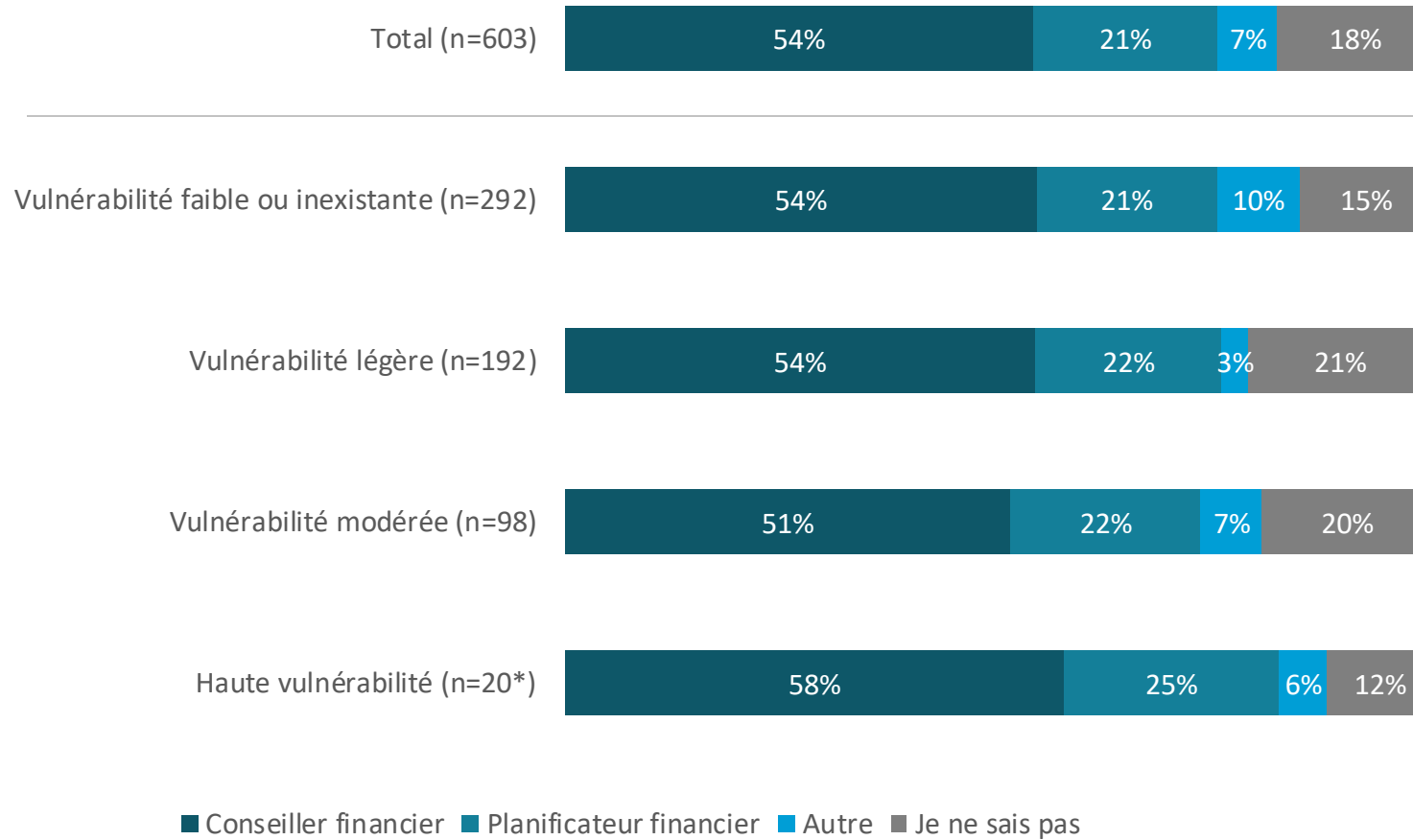
Plus de la moitié des répondants (54 %) ont indiqué que les personnes leur fournissant des conseils financiers ou des services de planification financière utilisaient le titre de « conseiller financier ».



- Le titre de « conseiller financier » est plus susceptible d'être utilisé par les professionnels des services financiers travaillant ou ayant travaillé avec des répondants appartenant aux segments suivants :
 - Les personnes âgées de 25 à 44 ans (69 %-70 %) par rapport à celles des tranches d'âge supérieures (41 %-54 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement inférieur à 50 000 \$ (64 %-68 %) ainsi que celles disposant d'un portefeuille de 250 000 \$ à moins de 500 000 \$ (63 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de 500 000 \$ ou plus (43 %).
 - Les répondants ayant un emploi (59 %) par rapport à ceux qui n'ont pas d'emploi (47 %).
 - Les minorités visibles (68 %) par rapport aux minorités non visibles (49 %).
 - Les personnes qui ne sont pas nées au Canada (61 %) par rapport à celles qui sont nées au Canada (51 %).
- D'autre part, les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de travailler ou d'avoir travaillé avec des professionnels utilisant le titre de « planificateur financier » :
 - Les personnes âgées de plus de 75 ans (31 %) par rapport à celles âgées de 25 à 44 ans (14 %-15 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 100 000 \$ à moins de 250 000 \$ (29 %) et de 500 000 \$ et plus (29 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (13 %).
 - Les minorités non visibles (24 %) par rapport aux minorités visibles (14 %).

Les titres utilisés par le FP/CF (Vulnérabilité)

La majorité des personnes interrogées (51 %-58 %) dans les différents groupes de vulnérabilité ont mentionné que le titre de « conseiller financier » était utilisé par les personnes avec lesquelles elles travaillent ou ont déjà travaillé pour obtenir des conseils financiers ou des services de planification financière.



- Les répondants faiblement vulnérables (10 %) sont nettement plus susceptibles d'avoir travaillé avec des professionnels des services financiers qui utilisaient d'autres titres que les répondants légèrement vulnérables (3 %).

**Note: Taille de l'échantillon <30, à interpréter avec prudence*

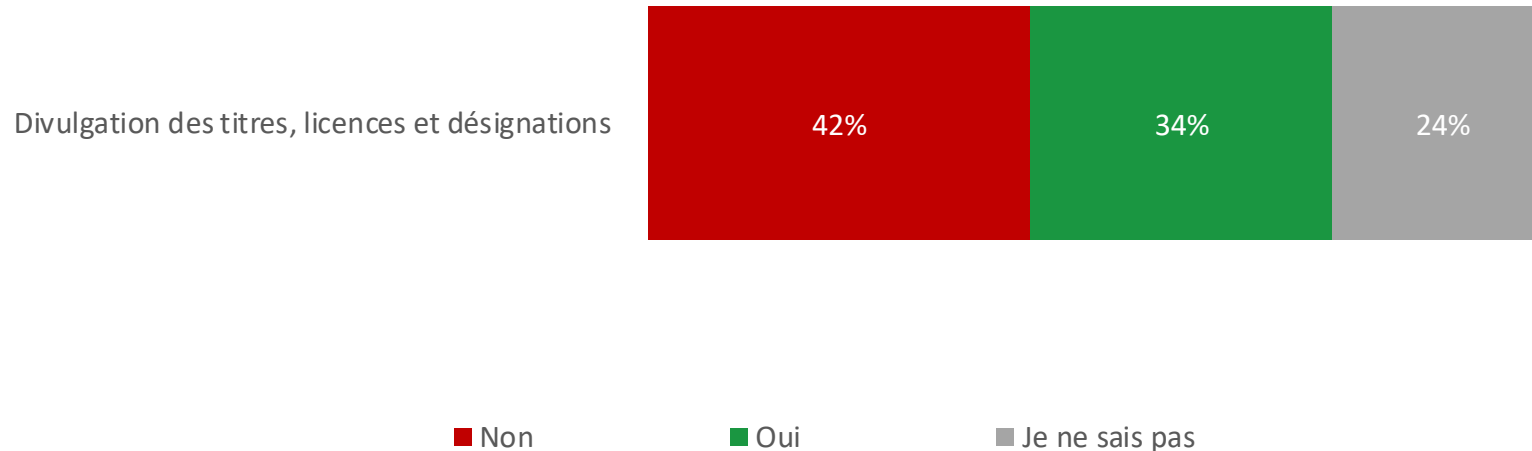
Q11 : Quel titre utilise-t-il/elle?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Répondants qui travaillent actuellement avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière

Utilité de la divulgation des titres, licences et désignations pour comprendre les produits et services fournis

La majorité des personnes interrogées (42 %) ne considèrent pas que le fait de connaître les titres, licences ou désignations de leurs planificateurs ou conseillers financiers les aide à comprendre les types de produits et/ou de services qui leur sont proposés.



- Les répondants des groupes démographiques suivants sont significativement plus susceptibles de trouver inutile de connaître les références de leurs professionnels des services financiers pour les aider à comprendre les produits et/ou services fournis :
 - Les 45-54 ans (50 %) par rapport aux 18-24 ans (28 %).
 - Les minorités non visibles (46 %) par rapport aux minorités visibles (35 %).
- Par ailleurs, plus d'un tiers des répondants (34%) considèrent que la divulgation des références est utile pour comprendre les produits et/ou services fournis. Les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de l'affirmer :
 - Les personnes âgées de 18 à 24 ans (51 %) par rapport à celles âgées de 55 à 64 ans (31 %).
 - Ceux qui ont obtenu un certificat d'apprentissage ou de métier (42 %) par rapport à ceux qui ont terminé leurs études primaires et secondaires (21 %).
 - Les minorités visibles (46 %) par rapport aux minorités non visibles (29 %).
 - Les personnes qui ne sont pas nées au Canada (43 %) par rapport à celles qui sont nées au Canada (30 %).

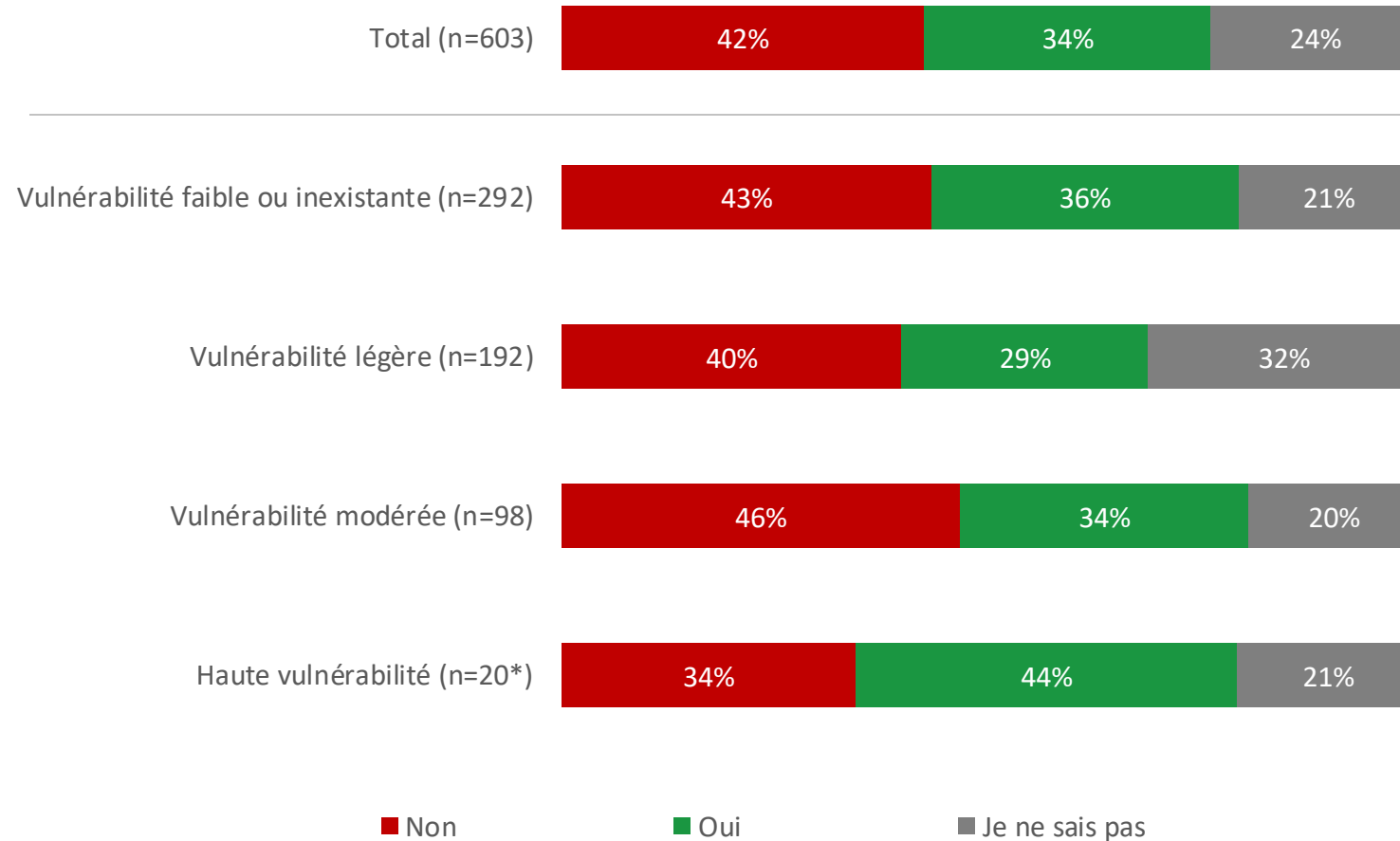
Q15 : Le fait de connaître le titre, la licence ou la désignation de votre planificateur financier ou de votre conseiller financier vous a-t-il aidé à comprendre les types de produits et/ou de services qu'il pouvait vous fournir?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière

Utilité de la divulgation des titres, licences et désignations pour comprendre les produits et services fournis (Vulnérabilité)

Parmi les groupes de vulnérabilité, les répondants modérément vulnérables (46 %) considèrent que la divulgation des titres de s planificateurs ou conseillers financiers est la moins utile pour comprendre les produits et services fournis.



- Les répondants légèrement vulnérables (32 %) sont nettement plus susceptibles de ne pas savoir s'il est utile de divulguer les informations d'identification pour mieux comprendre les produits et/ou services fournis que les répondants faiblement ou modérément vulnérables (21 % et 20 % respectivement).

**Note: Taille de l'échantillon <30, à interpréter avec prudence*

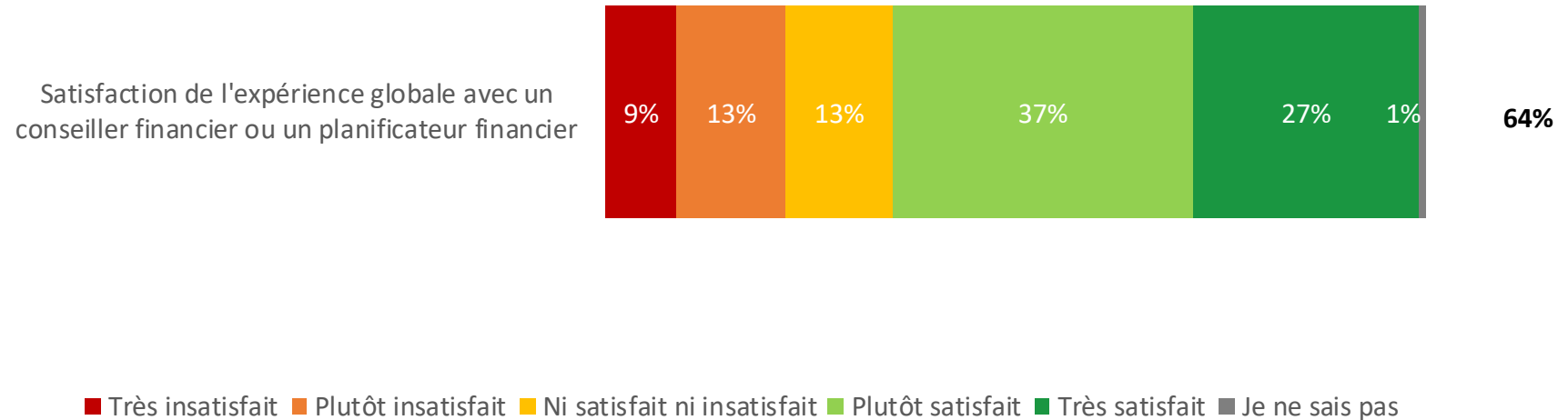
Q15 : Le fait de connaître le titre, la licence ou la désignation de votre planificateur financier ou de votre conseiller financier vous a-t-il aidé à comprendre les types de produits et/ou de services qu'il pouvait vous fournir?

Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Répondants qui travaillent actuellement avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière

Satisfaction de l'expérience globale avec le PF/CF

Deux répondants sur trois (TOP2 : 64 %) sont généralement satisfaits de leur expérience de travail avec un planificateur financier ou un conseiller financier.



- Les répondants des segments suivants ont une probabilité significativement plus élevée d'être satisfaits de leur expérience globale avec un professionnel des services financiers :
 - Les personnes âgées de 55 ans et plus (TOP2 : 68 %-79 %) par rapport à celles âgées de 35 à 54 ans (TOP2 : 49 %-53 %).
 - Ceux dont le revenu du ménage se situe entre 40 000 \$ et moins de 60 000 \$ (TOP2 : 72%) par rapport à ceux dont le revenu du ménage est inférieur à 40 000 \$ (TOP2 : 52 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (TOP2 : 63 %) et de 250 000 \$ et plus (TOP2 : 68 %-75 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (47 %).
 - Les personnes sans emploi (TOP2 : 75 %) par rapport à celles qui ont un emploi (TOP2 : 57 %).

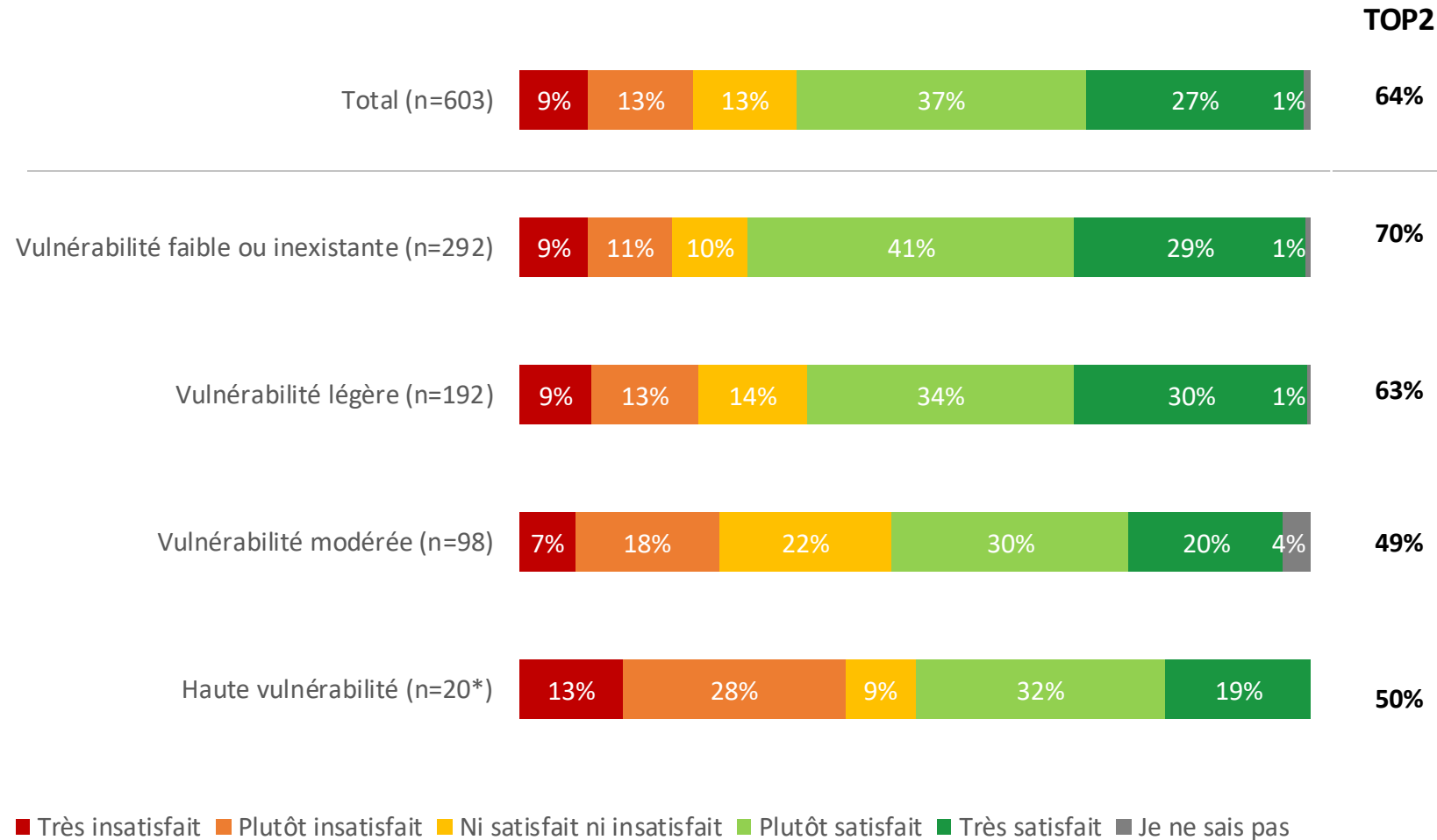
Q16 : Dans quelle mesure avez-vous été satisfait de votre expérience globale de travail avec un planificateur financier ou un conseiller financier?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière

Satisfaction de l'expérience globale avec le PF/CF (Vulnérabilité)

Alors que la majorité des répondants des groupes de vulnérabilité (TOP2 : 50 %-70 %) sont satisfaits de leur expérience globale de travail avec un planificateur financier ou un conseiller financier, les répondants les moins vulnérables (TOP2 : 70 %) ont le taux de satisfaction le plus élevé par rapport aux autres groupes.



- Les répondants faiblement ou légèrement vulnérables (TOP2 : 70 %, 63 % respectivement) sont nettement plus susceptibles d'être satisfaits de leur expérience globale avec les professionnels des services financiers avec lesquels ils travaillent ou ont travaillé que ceux modérément vulnérables (TOP2 : 49 %).

*Note: Taille de l'échantillon <30, à interpréter avec prudence

Q16 : Dans quelle mesure avez-vous été satisfait de votre expérience globale de travail avec un planificateur financier ou un conseiller financier?

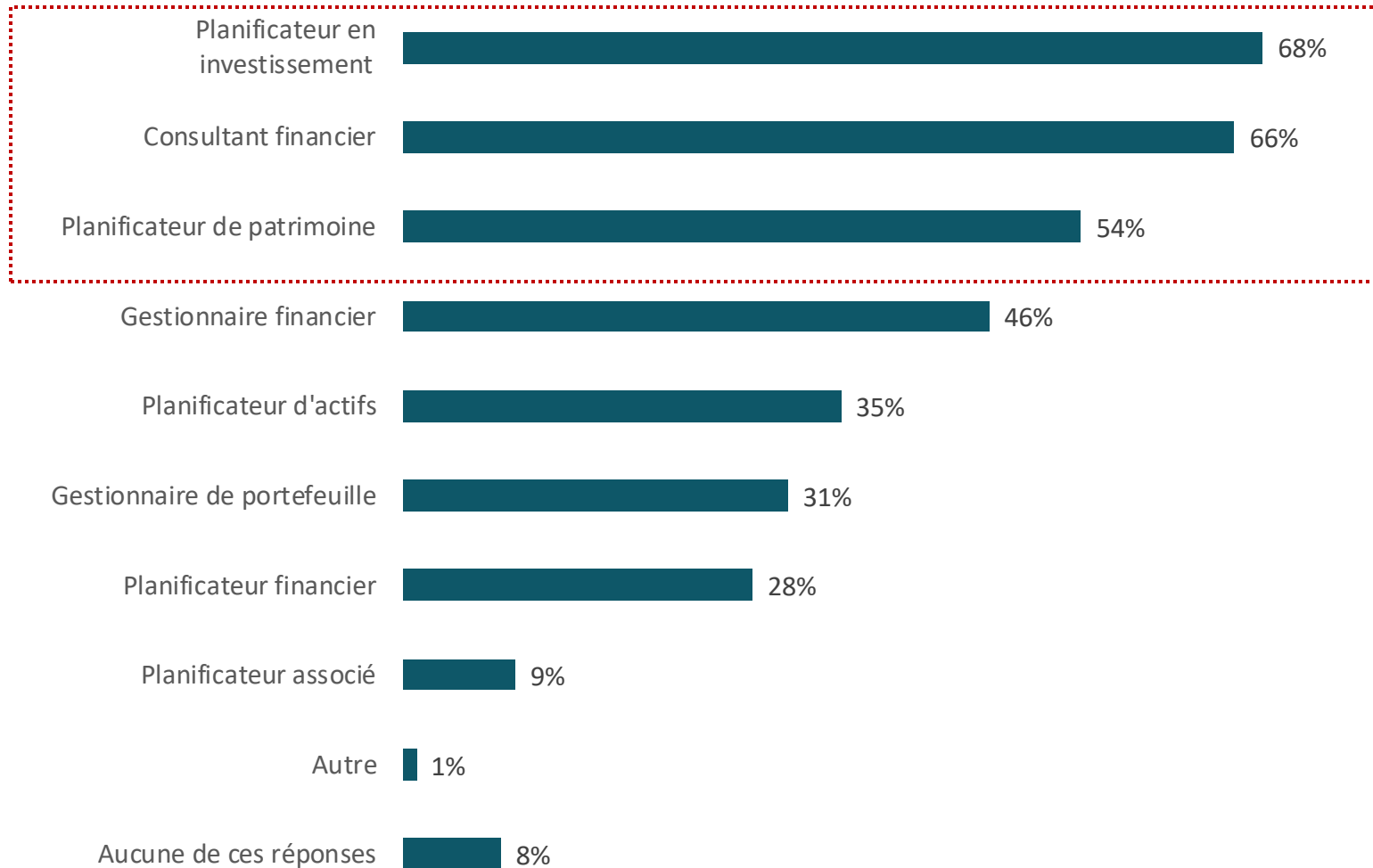
Taille de l'échantillon : Tailles des échantillons indiquées dans le tableau ci-dessus

Base : Répondants qui travaillent actuellement avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière

Titres semblables à « Planificateur financier » et « Conseiller financier »

Titres similaires à Planificateur financier

Le planificateur en investissement (68 %) est le titre le plus souvent mentionné par les répondants comme étant similaire à celui de « planificateur financier », suivi par le consultant financier (66 %) et le planificateur de patrimoine (54 %).



- Les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de trouver le titre de « planificateur d'investissement » similaire à celui de « planificateur financier » :
 - Les personnes âgées de 55 à 64 ans (76 %) par rapport aux personnes âgées de 18 à 34 ans (63 %-66 %) et aux personnes âgées de 75 ans et plus (63 %).
 - Les minorités non visibles (71 %) par rapport aux minorités visibles (64 %).
- Les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de mentionner « consultant financier » comme étant similaire à « planificateur financier » :
 - Les personnes âgées de 25 à 34 ans (72 %) par rapport à celles âgées de 45 à 54 ans (61 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage se situe entre 40 000 \$ et moins de 80 000 \$ (71 %) par rapport à celles dont le revenu est supérieur à 150 000 \$ (58 %).
 - Les répondants dont le portefeuille d'investissement est inférieur à 100 000 \$ (71 %-74 %) par rapport à ceux dont le portefeuille est supérieur à 500 000 \$ (56 %).

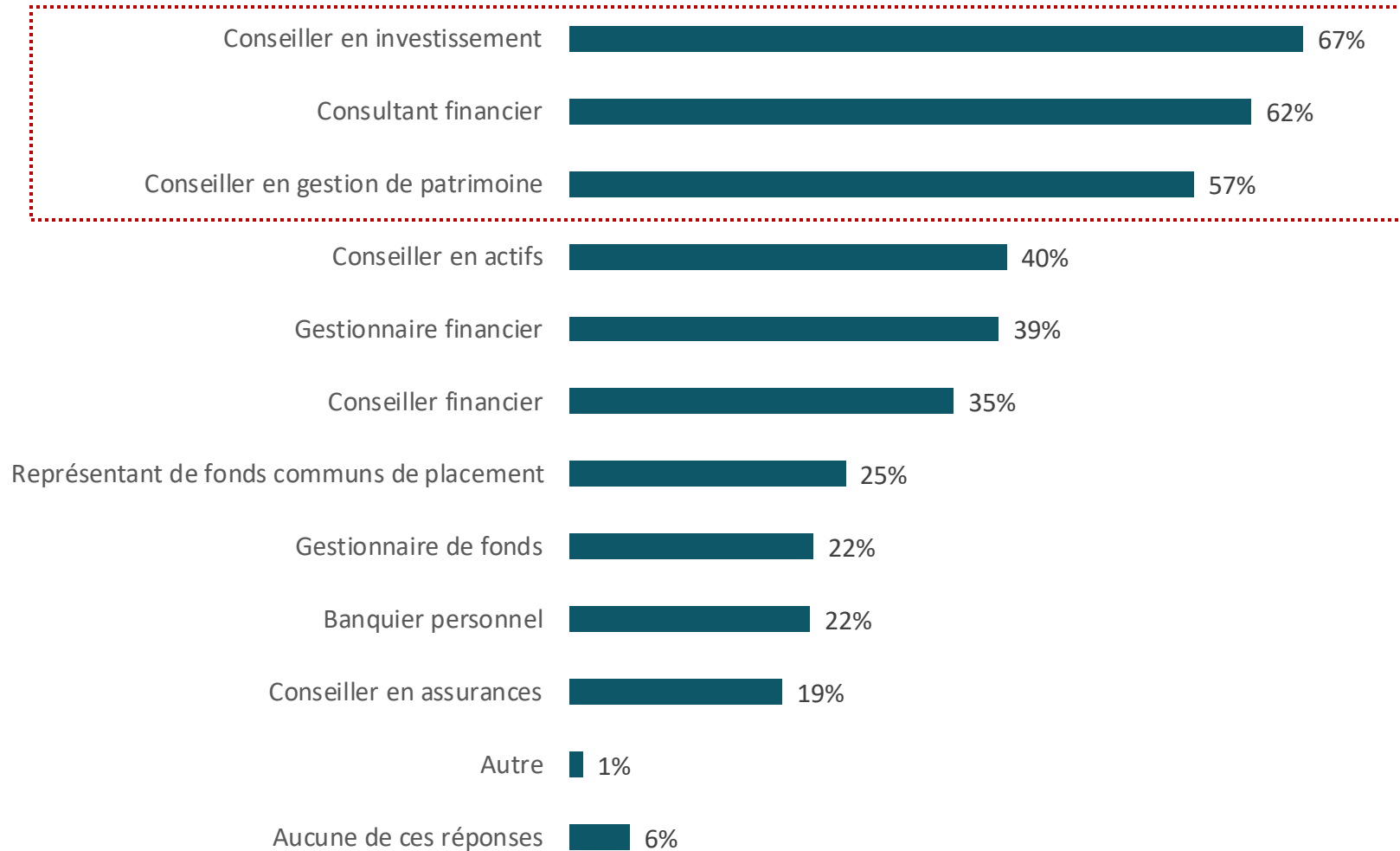
Q17 : Dans la liste ci-dessous, veuillez sélectionner les titres qui, selon vous, sont similaires à celui de planificateur financier :

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)

Titres similaires à Conseiller financier

La plupart des personnes interrogées (67 %) considèrent que le titre de conseiller en investissement est similaire à celui de « conseiller financier », suivi par celui de consultant financier (62 %) et de conseiller en gestion de patrimoine (57 %).



- Les personnes suivantes sont significativement plus nombreuses à trouver le titre de « conseiller en investissement » similaire à celui de « conseiller financier » :
 - Les répondants âgés de 35 ans et plus (67 %-74 %) par rapport à ceux âgés de 18 à 24 ans (55 %).
 - Les répondants dont le revenu familial est compris entre 60 000 \$ et moins de 80 000 \$ (71 %) et 100 000 \$ et plus (75 %-77 %) par rapport à ceux dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (57 %).
 - Les répondants disposant d'un portefeuille d'investissement de 250 000 à moins de 500 000 \$ (78 %) par rapport à ceux disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (66 %).
 - Les répondants ayant obtenu un diplôme professionnel (74 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un diplôme de niveau élémentaire ou secondaire (61 %) et un certificat inférieur au baccalauréat (64 %).
 - Les minorités non visibles (71 %) par rapport aux minorités visibles (61 %).
- Par ailleurs, les répondants qui sont mariés ou qui vivent avec leur conjoint de fait (65 %) sont beaucoup plus susceptibles de trouver que « consultant financier » est un titre similaire à « conseiller financier », comparativement à ceux qui sont divorcés ou séparés (53 %).
- Les « conseillers en gestion de patrimoine » sont significativement plus susceptibles d'être populaires parmi les répondants des groupes suivants en tant que titre similaire à celui de « conseiller financier » :
 - Les personnes âgées de 55 à 64 ans (63 %) par rapport à celles âgées de 75 ans et plus (50 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage se situe entre 100 000 \$ et moins de 150 000 \$ (64 %) par rapport à celles dont le revenu se situe entre 60 000 \$ et moins de 80 000 \$ (51 %).

Q18 : Dans la liste ci-dessous, veuillez sélectionner les titres qui, selon vous, sont similaires à celui de conseiller financier :

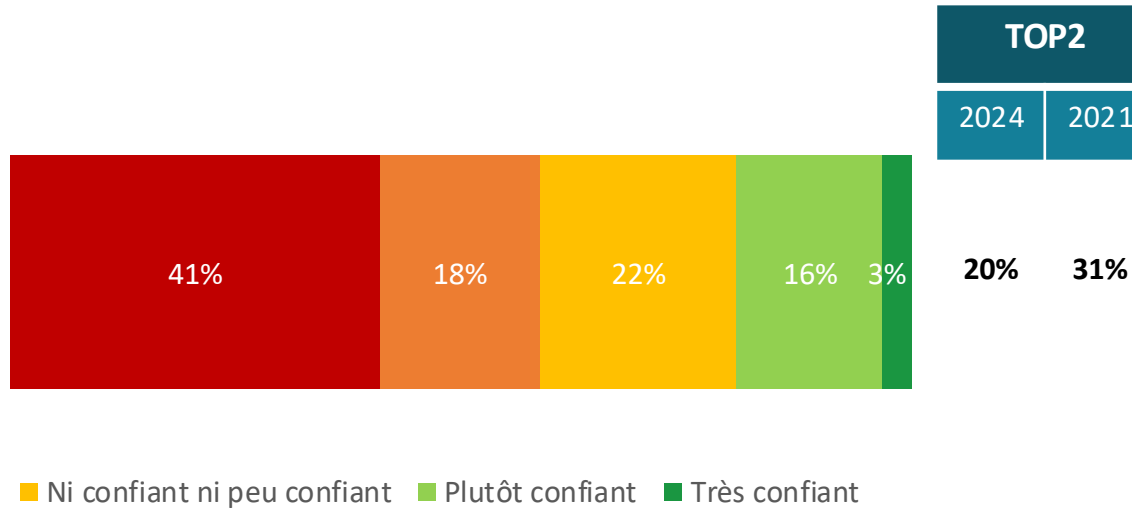
Taille de l'échantillon : n =1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)

Confiance dans la description des différences entre « planificateur financier » et « conseiller financier ».

Un répondant sur cinq (TOP2 : 20 %) se sent capable d'expliquer à un ami la différence entre un « planificateur financier » et un « conseiller financier ». Par rapport aux résultats de 2021 (TOP2 : 31%), il y a une baisse de 11 points de pourcentage parmi ceux qui se sentent capables d'expliquer la différence.

La confiance pour décrire les différences entre un « planificateur financier » et un « conseiller financier » à un ami



- Les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de se sentir à l'aise pour expliquer la différence entre un « planificateur financier » et un « conseiller financier » :
 - Les personnes âgées de 18 à 24 ans (TOP2 : 30 %) que celles âgées de 45 ans et plus (TOP2 : 15%-18%).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (TOP2 : 23 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de 50 000 \$ à moins de 100 000 \$ (TOP2 : 12 %).
 - Les minorités visibles (TOP2 : 26 %) par rapport aux minorités non visibles (TOP2 : 16 %).
 - Les personnes nées à l'étranger (TOP2 : 27 %) par rapport à celles nées au Canada (TOP2 : 16 %).
 - Les répondants mariés ou vivant en union libre (TOP2 : 20 %) et les répondants célibataires (TOP2 : 21 %) par rapport à ceux qui sont divorcés (TOP2 : 12 %).

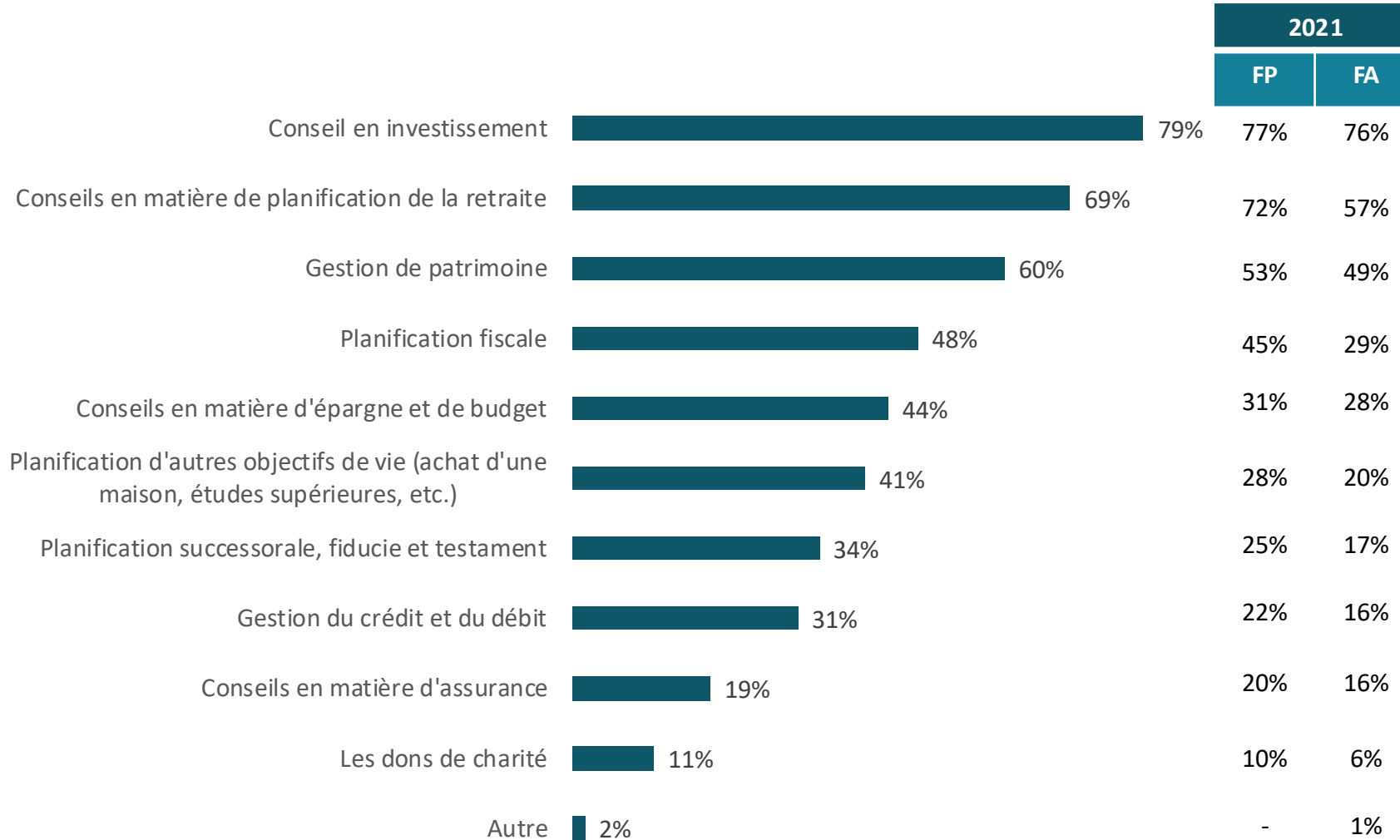
Q19 : Si un ami vous demandait d'expliquer les différences entre un "planificateur financier" et un "conseiller financier", dans quelle mesure seriez-vous capable de les décrire avec assurance?

Taille de l'échantillon: n = 932

Base : Tous les répondants (excl. Je ne sais pas)

Services attendus de l'interaction la plus récente avec un PF/CF (dans l'ensemble)

Le conseil en investissement (79 %) est le service le plus cité par les répondants qui travaillent ou ont déjà travaillé avec des planificateurs et des conseillers financiers. C'était également de la première mention en 2021.



- Les répondants qui sont nettement plus susceptibles d'attendre des conseils en matière d'investissement de la part de leur planificateur financier ou de leur conseiller financier appartiennent aux segments suivants :
 - Les personnes âgées de plus de 35 ans (78 %-90 %) par rapport à celles des tranches d'âge inférieures (46 %-63 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est supérieur à 80 000 \$ (82 %-85 %) par rapport à celles dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (64 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 10 000 \$ (81 %-85 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 10 000 \$ (66 %).
 - Les personnes ayant terminé un enseignement primaire et secondaire (85 %), un baccalauréat (82 %) et un diplôme d'études supérieures (83 %), par rapport à celles ayant obtenu un certificat inférieur au baccalauréat (70 %).
 - Les minorités non visibles (81 %) par rapport aux minorités visibles (73 %).
- La planification de la retraite est significativement plus attendue par les répondants des groupes suivants :
 - Les personnes âgées de 35 à 44 ans (73 %) et de 55 à 74 ans (69 % à 83 %) par rapport aux personnes âgées de 25 à 34 ans (55 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est supérieur à 100 000 \$ (76 %-78 %) par rapport à celles dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (55 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (79 %) par rapport à celles dont le portefeuille est inférieur à 10 000 \$ (61 %) et à celles dont le portefeuille est compris entre 50 000 \$ et moins de 100 000 \$ (62 %).

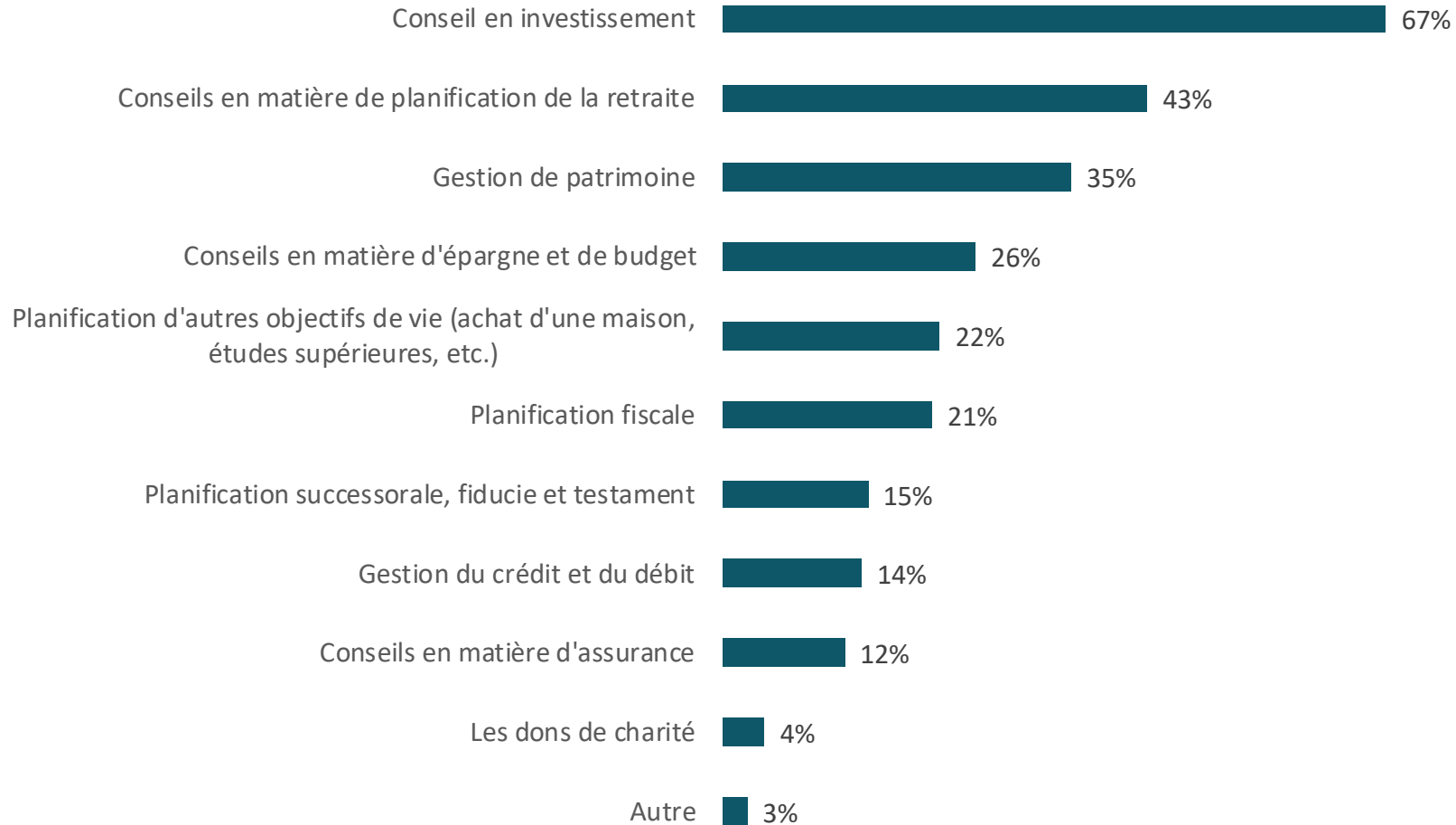
Q20 : En pensant à votre interaction la plus récente avec un planificateur financier ou un conseiller financier, quels types de services attendiez-vous qu'il vous fournisse? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent

Taille de l'échantillon: n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière (Mentions multiples)

Services rendus lors de l'interaction la plus récente avec un PF/CF (dans l'ensemble)

Les conseils en matière d'investissement (67 %) sont les plus cités par les répondants qui travaillent ou ont déjà travaillé avec des professionnels des services financiers en ce qui concerne les types de services qui leur ont été effectivement fournis.



- Les personnes interrogées appartenant aux groupes suivants sont nettement plus susceptibles d'avoir reçu des conseils en matière d'investissement de la part d'un planificateur financier ou d'un conseiller financier :
 - Les personnes âgées de 25 ans et plus (58 %-81 %) par rapport à celles âgées de 18 à 24 ans (34 %).
 - Les répondants dont le revenu du ménage est supérieur à 80 000 \$ (71 %-76 %) par rapport à ceux dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (54 %).
 - Les répondants disposant d'un portefeuille d'investissement de 50 000 \$ à moins de 100 000 \$ (79 %) et de 250 000 \$ et plus (78 %) par rapport à ceux disposant d'un portefeuille d'investissement de moins de 50 000 \$ (54 %-61 %).
 - Ceux qui n'ont pas d'emploi (72 %) par rapport à ceux qui en ont un (64 %).
 - Les répondants titulaires d'un baccalauréat ou d'un diplôme d'études supérieures (70 %-77 %) par rapport à ceux titulaires d'un diplôme inférieur au baccalauréat (58 %).
 - Les personnes mariées ou vivant en union libre (71%) ainsi que les personnes divorcées (71 %) par rapport aux célibataires (58 %).

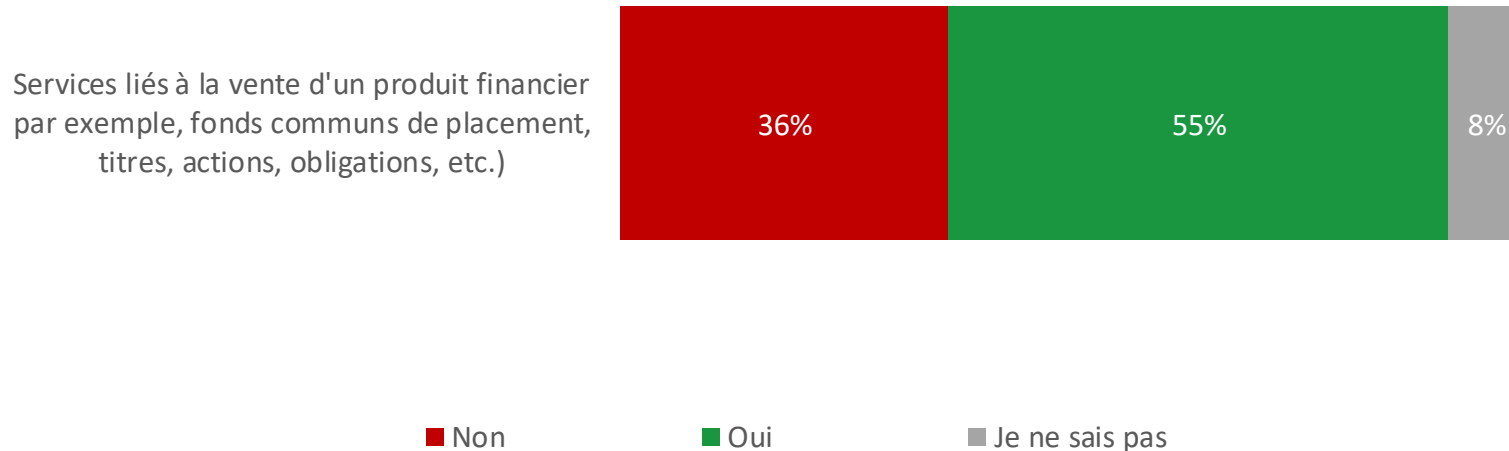
Q21: Lorsque vous pensez à votre interaction la plus récente avec un planificateur financier / conseiller financier, quels types de services vous ont été fournis ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière (Mentions multiples)

Services liés à la vente d'un produit financier

Plus de la moitié des personnes interrogées qui travaillent ou ont travaillé avec des planificateurs et des conseillers financiers (55 %) ont bénéficié de services liés à la vente d'un produit financier.



- Les services liés à la vente d'un produit financier étaient significativement plus susceptibles d'être reçus par les répondants des groupes suivants :
 - Ceux dont le revenu du ménage est supérieur à 150 000 \$ (64 %) par rapport à ceux dont le revenu est inférieur à 40 000 \$ (45 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 50 000 \$ à moins de 100 000 \$ (73 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille d'investissement inférieur à 50 000 \$ (47 %-51 %) et 500 000 \$ et plus (57 %).
 - Les hommes (62%) par rapport aux femmes (50%).
- Par ailleurs, les services reçus par plus d'un tiers des répondants (36 %) n'étaient pas liés à la vente d'un produit financier. Les répondants qui sont significativement plus susceptibles de recevoir ces services appartiennent aux segments suivants :
 - Ceux dont le revenu du ménage se situe entre 80 000 \$ et moins de 100 000 \$ (45 %) par rapport à ceux dont le revenu se situe entre 40 000 \$ et moins de 60 000 \$ (28 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (46 %) et de 500 000 \$ et plus (40 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de 50 000 à moins de 100 000 \$ (25 %).

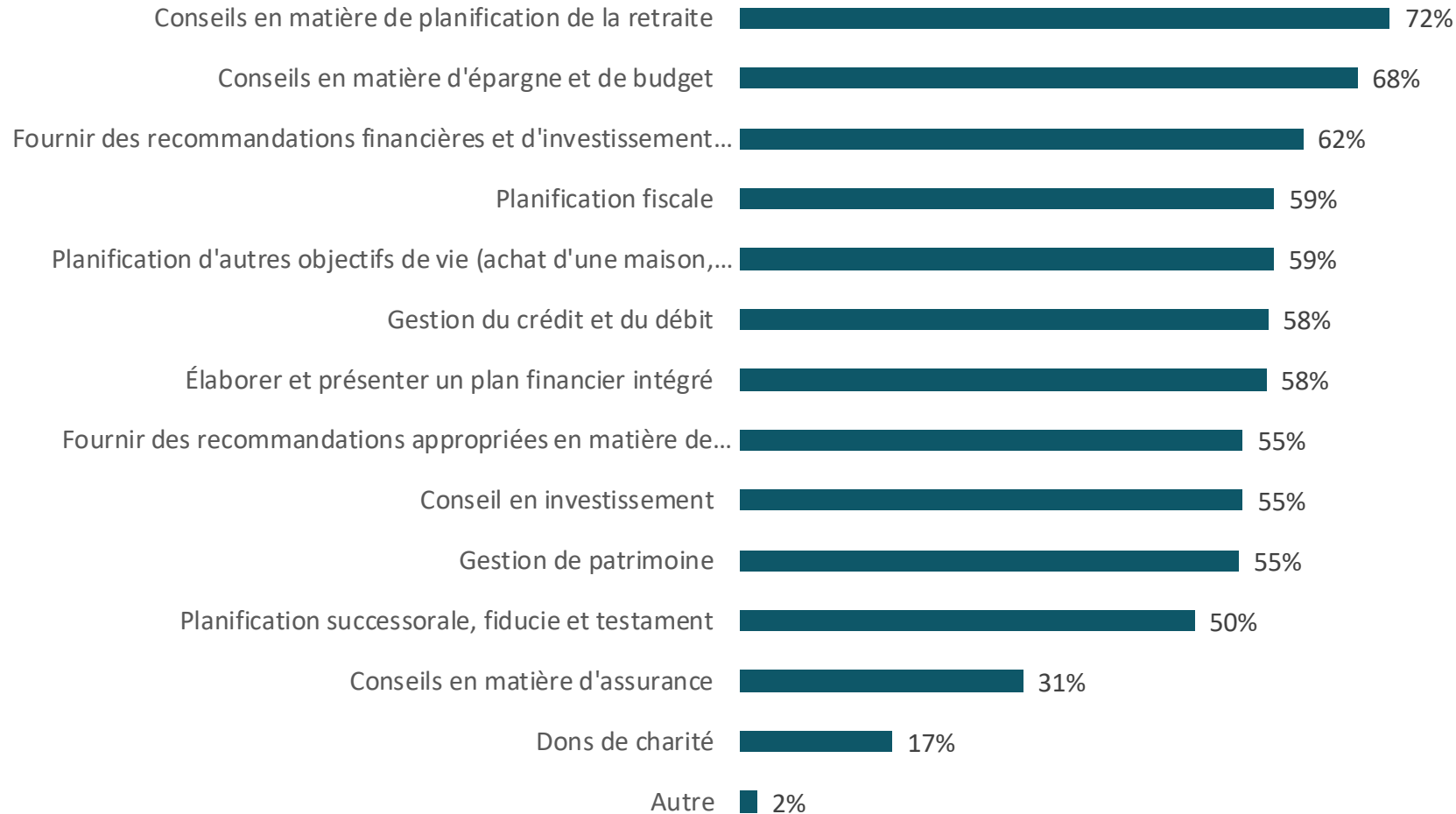
Q22 : Les services qui vous ont été fournis étaient-ils liés à la vente d'un produit financier (par exemple, fonds communs de placement, titres, actions, obligations, etc.)?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière

Services attendus d'un planificateur financier

Parmi les répondants qui ne travaillent pas avec un professionnel des services financiers, les conseils en matière de planification de la retraite (72 %) sont la première mention des services attendus d'un planificateur financier.



- Les conseils en matière de planification de la retraite sont nettement plus susceptibles d'être attendus d'un planificateur financier parmi ceux qui ne travaillent pas avec un planificateur financier dans les segments suivants :
 - Les répondants âgés de 65 à 74 ans (83 %) par rapport à ceux âgés de 18 à 34 ans (66 %-68 %).
 - Les répondants dont le revenu du ménage se situe entre 60 000 \$ et moins de 100 000 \$ (79 %-81 %) par rapport à ceux dont le revenu du ménage se situe entre 40 000 \$ et moins de 60 000 \$ (61 %).
 - Les minorités non visibles (79 %) par rapport aux minorités visibles (63 %).
 - Les répondants nés au Canada (77 %) par rapport à ceux nés à l'étranger (65 %).

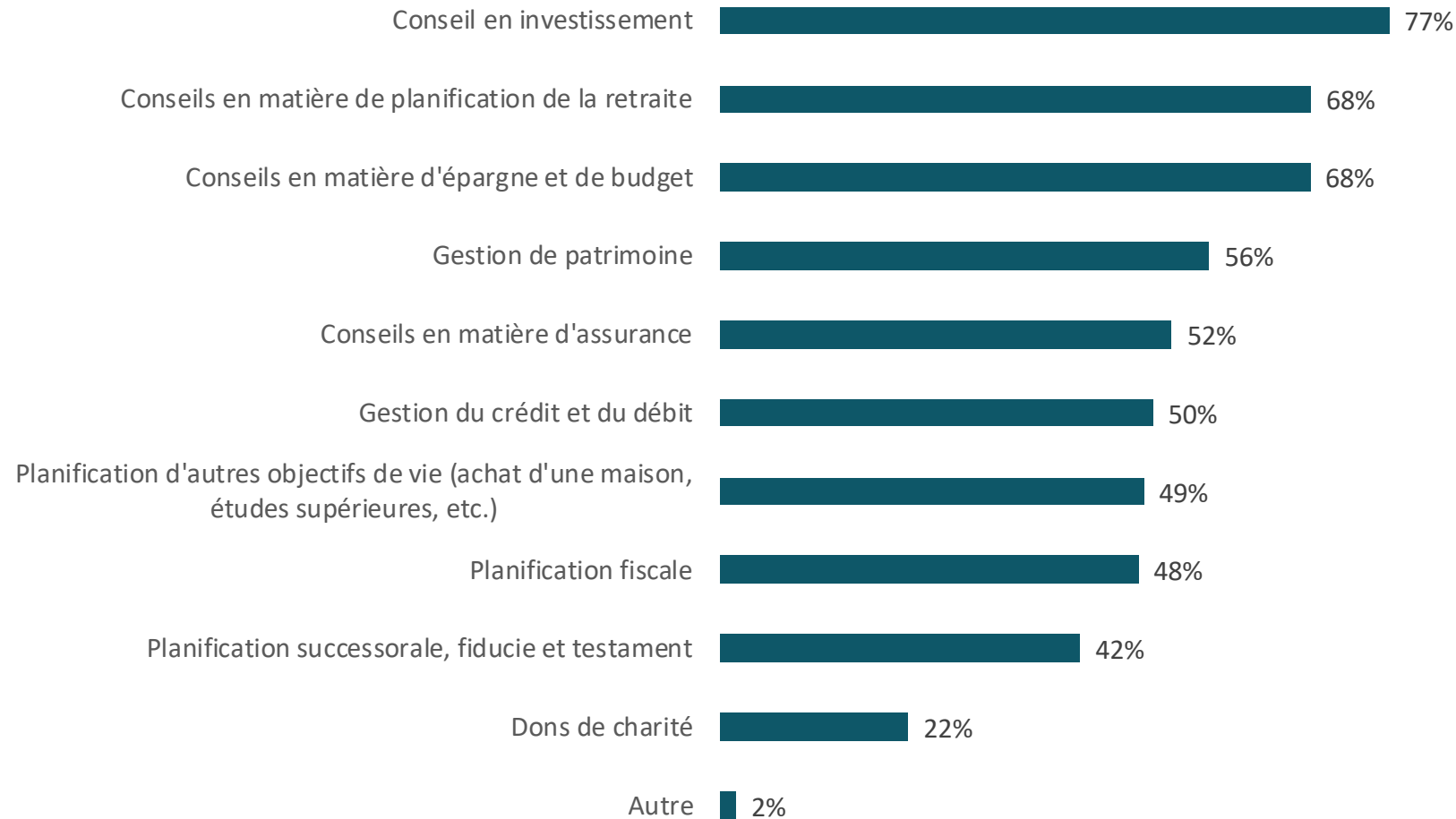
Q23 : Lorsque vous pensez à un planificateur financier, quels types de services attendez-vous de lui ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.

Taille de l'échantillon : n = 402

Base : Répondants qui ne travaillent pas avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière (Mentions multiples)

Services attendus d'un conseiller financier

Parmi les répondants qui ne travaillent pas avec un professionnel des services financiers, les conseils en matière d'investissement (77 %) sont la première mention des services attendus d'un conseiller financier.



- Les répondants dont le portefeuille d'investissement est inférieur à 100 000 \$ (78 %-85 %) et ceux dont le portefeuille est compris entre 250 000 \$ et moins de 500 000 \$ (89 %) sont beaucoup plus susceptibles d'attendre des conseils en matière d'investissement de la part d'un conseiller financier parmi ceux qui ne travaillent pas avec lui que ceux dont le portefeuille est supérieur à 500 000 \$ (56 %).
- Les conseils en matière de planification de la retraite sont significativement plus susceptibles d'être attendus d'un conseiller financier parmi ceux qui ne travaillent pas avec lui dans les segments suivants :
 - Les répondants dont le revenu du ménage est inférieur à 40 000 \$ (74 %) et de 60 000 \$ à moins de 80 000 \$ (81 %), comparativement à ceux dont le revenu du ménage est de 150 000 \$ et plus (55 %).
 - Les répondants qui ont terminé leur enseignement primaire et secondaire (81%) par rapport à ceux qui ont obtenu des certificats inférieurs au baccalauréat (63%).
 - Les femmes (73 %) par rapport aux hommes (62 %).
 - Les répondants divorcés (86 %) par rapport à ceux qui sont mariés ou qui vivent en union libre (67 %) et les célibataires (66 %).

Q24 : Lorsque vous pensez à un conseiller financier, quels types de services attendez-vous de lui ? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent

Taille de l'échantillon : n = 402

Base : Répondants qui ne travaillent pas avec une personne qui offre des conseils financiers ou des services de planification financière (Mentions multiples)

Autres questions

Poser des questions sur les références des PF/CF lors du choix d'un professionnel des services financiers

Environ 3 répondants sur 10 (29 %) sont susceptibles de poser ou d'avoir posé des questions sur les compétences, la formation, l'expertise, les titres, les licences, etc. d'un professionnel des services financiers au moment d'en choisir un. En revanche, près de la moitié (49 %) ne le font pas.

Poser des questions sur les compétences, la formation, l'expertise, les diplômes, les licences, etc. des professionnels des services financiers au moment de choisir un professionnel des services financiers.



■ Non

■ Oui

■ Je ne sais pas/Me souviens plus

- Parmi ceux qui ont posé des questions sur les compétences, la formation et l'expertise de leurs professionnels des services financiers, les répondants des segments suivants sont significativement plus susceptibles de l'avoir fait :
 - Les personnes âgées de 55 ans et plus (31 %-36 %) par rapport à celles âgées de 35 à 44 ans (18 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 500 000 \$ (41 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (21 %) et de 100 000 \$ à moins de 500 000 \$ (21 %-25 %).
 - Ceux qui ont obtenu un diplôme professionnel (35 %) par rapport à ceux qui ont terminé l'enseignement primaire et secondaire (17 %).
- Les répondants qui n'ont pas posé de questions sur les études et les diplômes des professionnels des services financiers sont beaucoup plus susceptibles d'être ceux qui ont un portefeuille d'investissement de 10 000 \$ à moins de 50 000 \$ (56 %) et de 100 000 \$ à moins de 500 000 \$ (54 %-56 %) que de ceux qui ont un portefeuille de 500 000 \$ et plus (40 %).

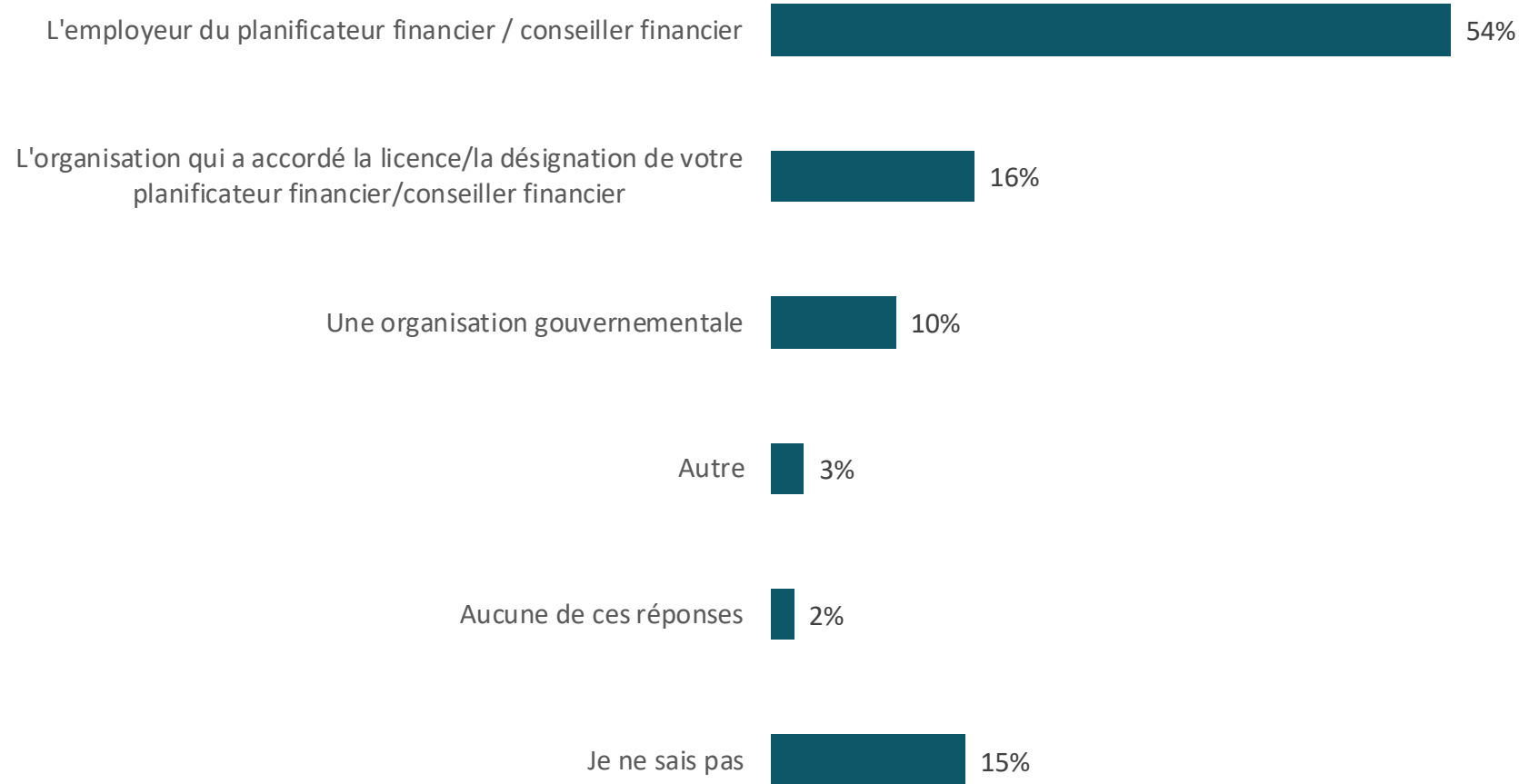
Q25 : Lorsque vous avez choisi, ou lorsque vous étiez en train de choisir un professionnel des services financiers, avez-vous posé des questions sur ses compétences, sa formation, son expertise, ses diplômes, ses licences, etc.?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière

Dépôt d'une plainte concernant le comportement du PF/CF

Plus de la moitié des répondants travaillant ou ayant travaillé avec des planificateurs financiers et des conseillers financiers (54 %) sont susceptibles de s'adresser à l'employeur du professionnel des services financiers pour déposer une plainte concernant la conduite de ce dernier.



- Les répondants des groupes suivants ont une probabilité significativement plus élevée de déposer une plainte auprès de l'employeur de leur professionnel des services financiers au sujet de sa conduite :
 - Les personnes âgées de 45 à 54 ans (64 %) et de 65 ans et plus (56 %-58 %) par rapport aux personnes âgées de 18 à 24 ans (34 %).
 - Les personnes dont le revenu du ménage est compris entre 40 000 \$ et moins de 60 000 \$ (60 %) et 80 000 \$ et plus (55 %-66 %), par rapport à celles dont le revenu du ménage est inférieur à 40 000 \$ (38 %).
 - Les personnes disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 250 000 \$ (63 %-65 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (44 %) et de 100 000 à moins de 250 000 \$ (42 %).
 - Les minorités non visibles (56 %) par rapport aux minorités visibles (47 %).

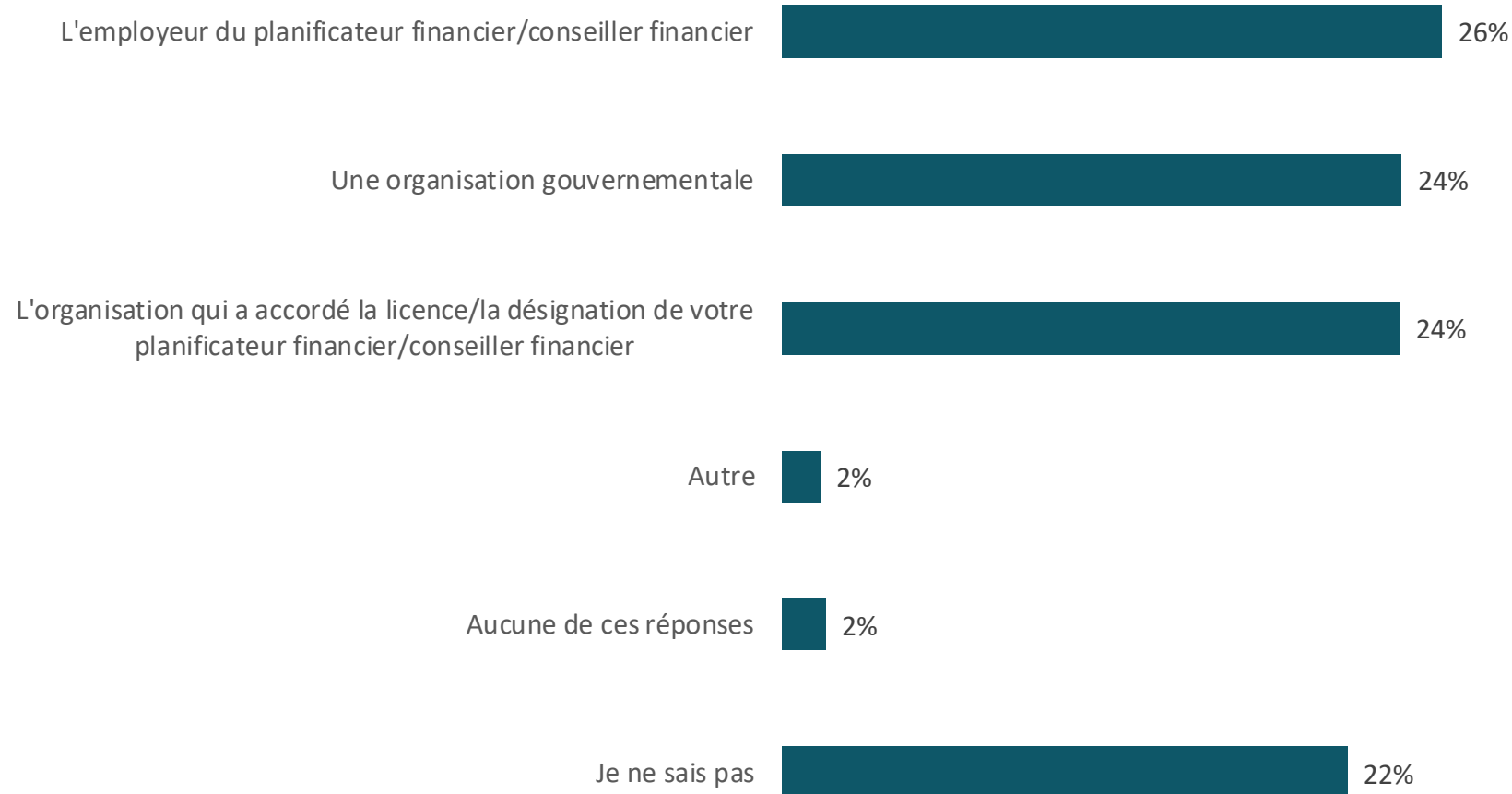
Q26 : À qui vous adresseriez-vous en premier lieu si vous souhaitiez déposer une plainte concernant la conduite de votre planificateur financier ou de votre conseiller financier (c'est-à-dire son comportement, ses activités)?

Taille de l'échantillon : n = 603

Base : Répondants qui travaillent actuellement ou qui ont travaillé dans le passé avec une personne qui offrait des conseils financiers ou avec une personne qui offrait des services de planification financière

Dépôt d'une plainte concernant des personnes qui utilisent des titres de PF/CF sans disposer de titres approuvés par l'ARSF

Plus d'un quart des répondants (26 %) sont susceptibles de s'adresser aux employeurs des professionnels des services financiers s'ils veulent déposer une plainte concernant des personnes qui utilisent les titres de planificateur financier et de conseiller financier sans posséder les titres de compétence approuvés par l'ARSF.



- Les employeurs de professionnels des services financiers sont beaucoup plus susceptibles d'être l'entité à laquelle s'adressent les personnes des segments suivants pour se plaindre de l'utilisation de titres sans titres approuvés par la FSRA :
 - Les répondants dont le revenu familial est supérieur à 40 000 \$ (24 %-32 %) par rapport à ceux dont le revenu familial est inférieur à 40 000 \$ (14 %).
 - Les personnes interrogées disposant d'un portefeuille d'investissement de plus de 250 000 \$ (33 %-36 %) par rapport à celles disposant d'un portefeuille de moins de 10 000 \$ (22 %) et de 100 000 \$ à moins de 250 000 \$ (20 %).
 - Les répondants titulaires d'une licence (33 %) par rapport à ceux qui ont obtenu un certificat inférieur au baccalauréat (19 %) et aux titulaires d'un diplôme professionnel (22 %).

Q27 : À qui vous adresseriez-vous en premier lieu si vous vouliez déposer une plainte au sujet d'une personne qui utilise le titre de planificateur financier ou de conseiller financier sans détenir un titre de compétence délivré par un organisme d'accréditation approuvé par l'ARSF?

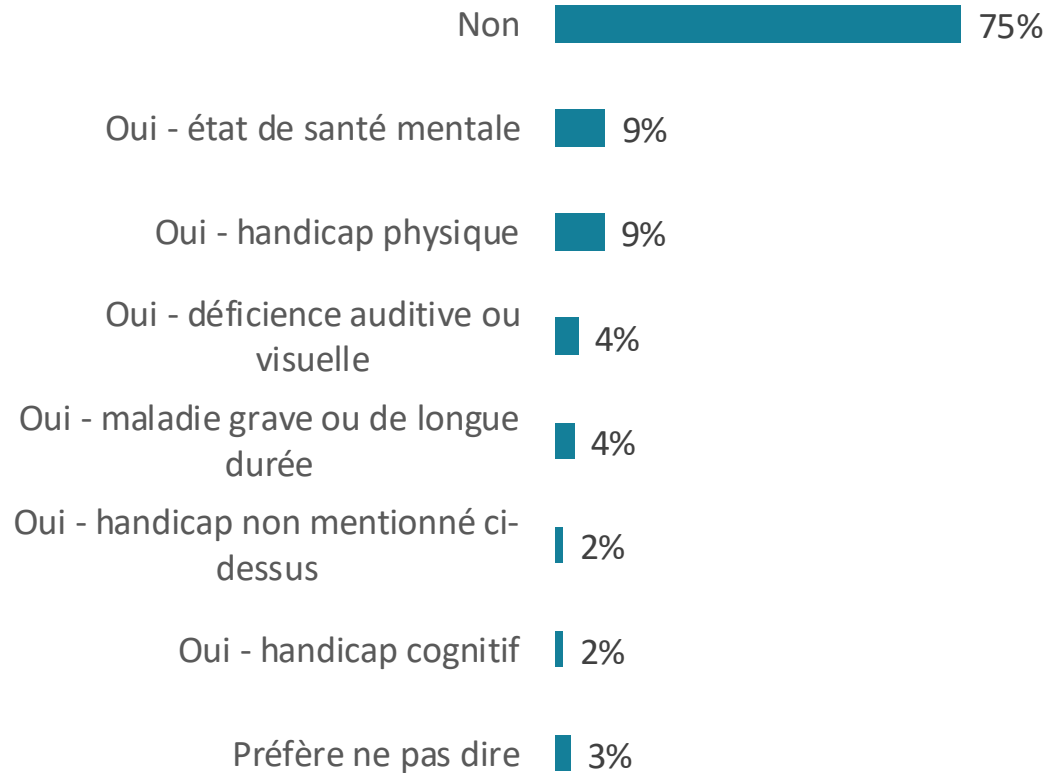
Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Vulnérabilité

Conditions de santé physique et mentale affectant les activités quotidiennes

Conditions de santé existantes

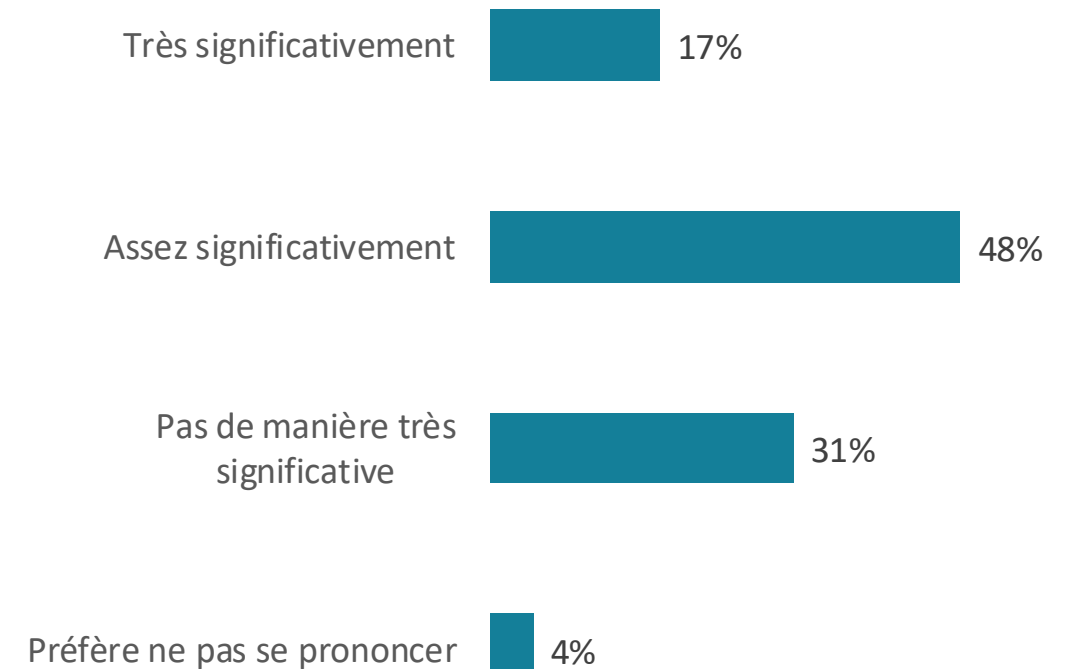


V1. Avez-vous un (des) problème(s) de santé physique ou mentale ou une (des) maladie(s) qui réduit(ent) votre capacité à mener à bien vos activités quotidiennes? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)

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



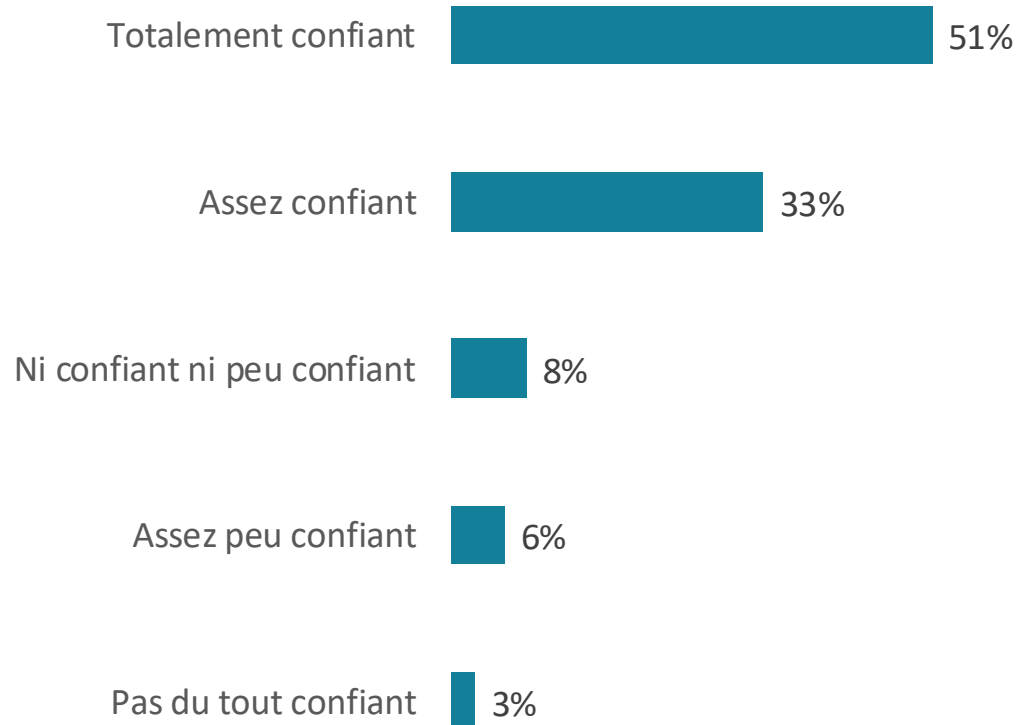
V2. Dans quelle mesure ce(s) trouble(s) physique(s) ou mental(aux) ou cette(ces) maladie(s) réduit(ent) votre capacité à mener à bien vos activités quotidiennes?

Taille de l'échantillon : n = 218

Base : Répondants ayant indiqué un (des) problème(s) de santé physique ou mentale

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

Confiance avec les chiffres (TOP2: 84%)

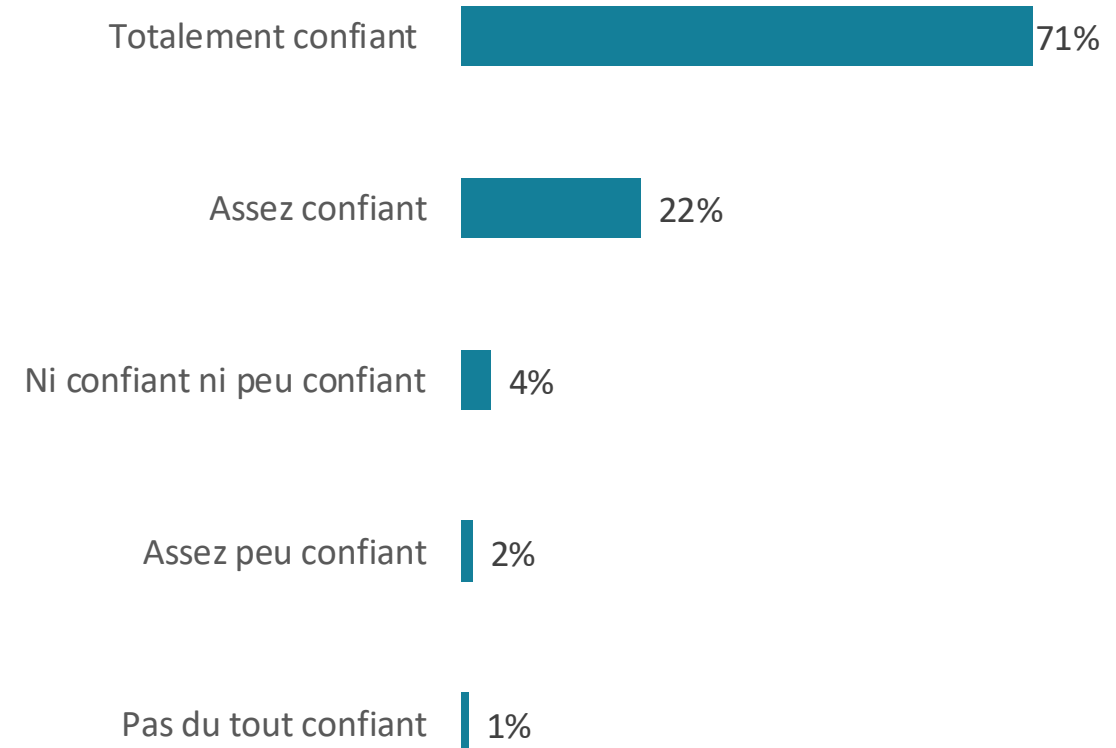


V3. Dans quelle mesure vous sentez-vous à l'aise pour travailler avec des chiffres lorsque vous en avez besoin dans la vie de tous les jours?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Confiance dans l'utilisation des ordinateurs et de l'internet (TOP2: 93%)



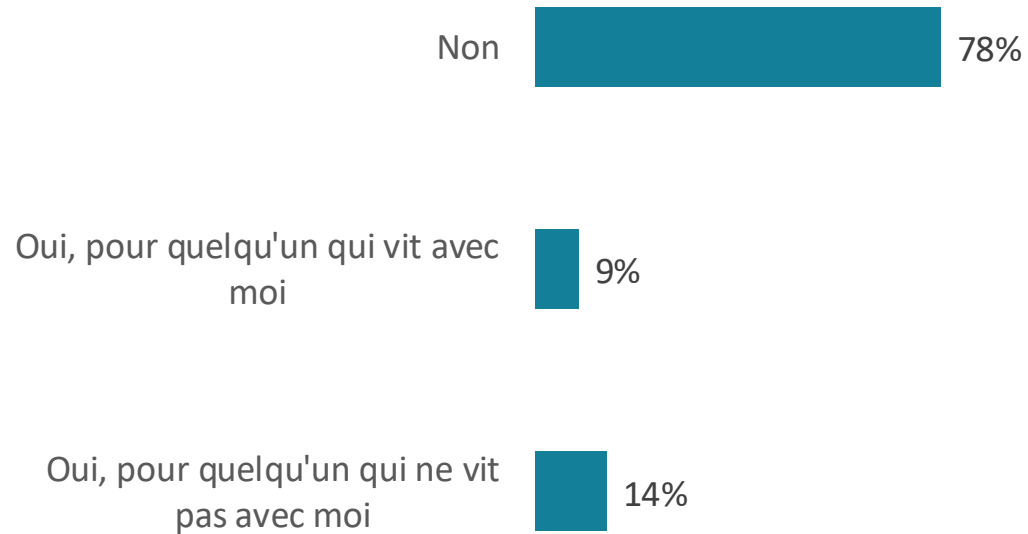
V4. Quel est votre degré de confiance dans l'utilisation d'un ordinateur et la navigation sur Internet?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Soutien aux personnes souffrant de problèmes de santé

Soutien non financier aux personnes souffrant de problèmes de santé

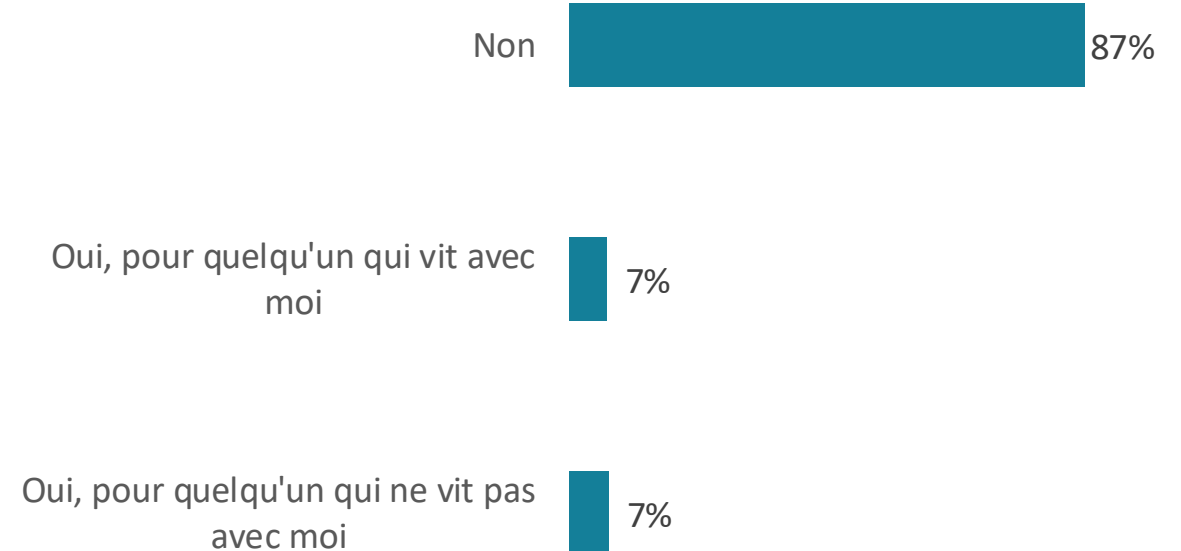


V5. Actuellement, apportez-vous une aide ou un soutien (à l'exclusion d'un soutien financier) à toute personne ayant un problème de santé physique ou mentale à long terme, un handicap ou des problèmes liés à la vieillesse? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)

Soutien financier aux personnes souffrant de problèmes de santé



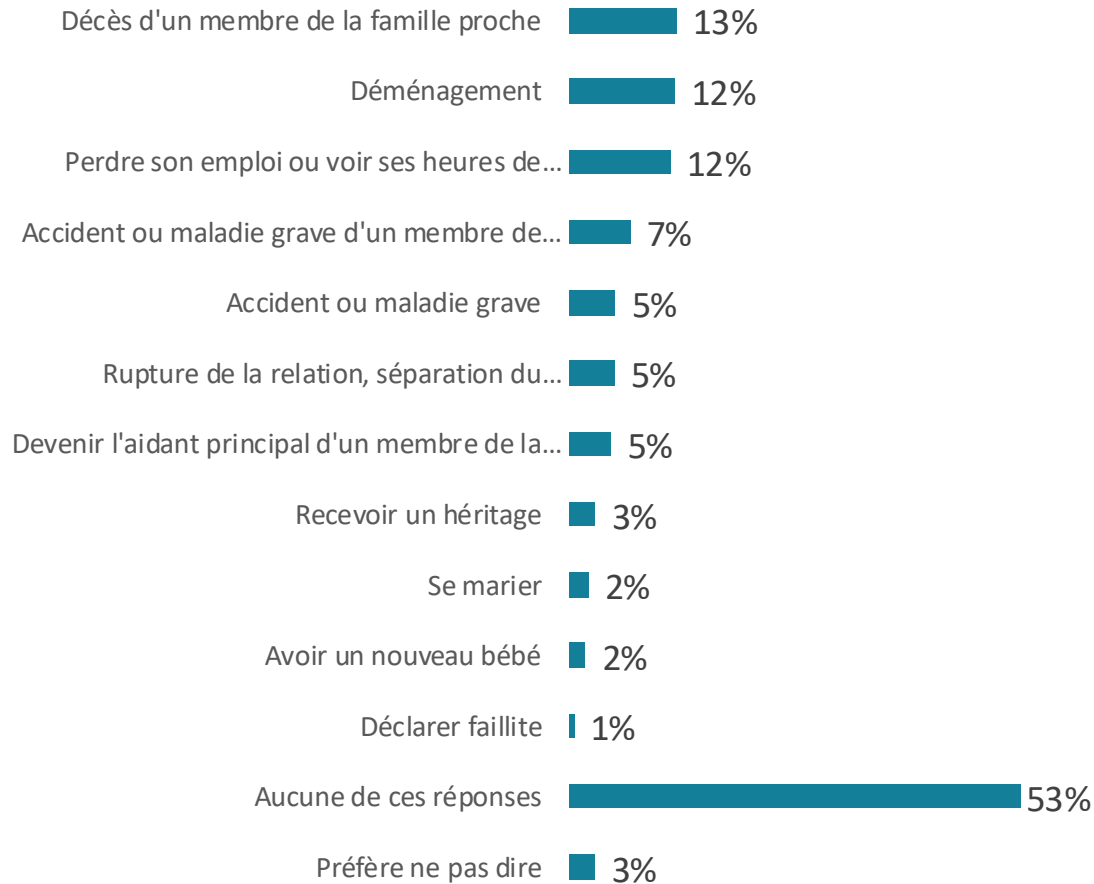
V6. Actuellement, apportez-vous un soutien financier à une personne souffrant d'un problème de santé physique ou mentale à long terme, d'un handicap ou de problèmes liés à la vieillesse? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)

Événements majeurs et couverture des revenus

Événements majeurs au cours des 12 derniers mois

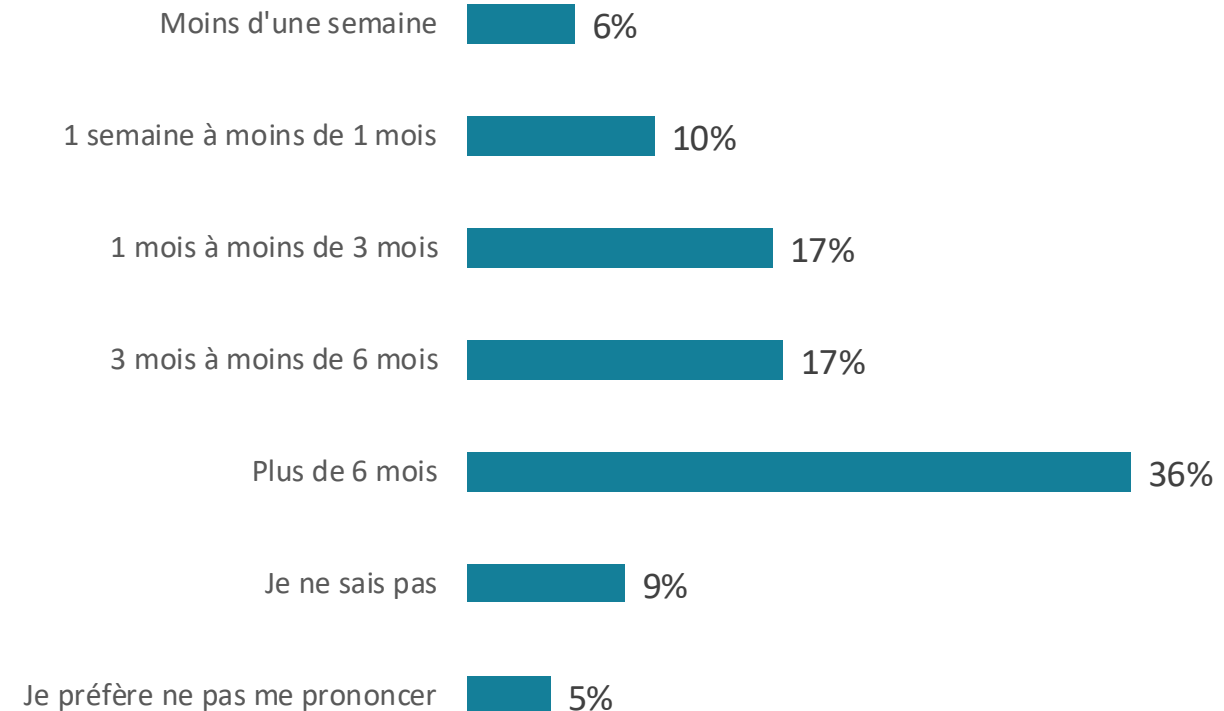


V7. Avez-vous connu l'un des événements majeurs suivants au cours des 12 derniers mois? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

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



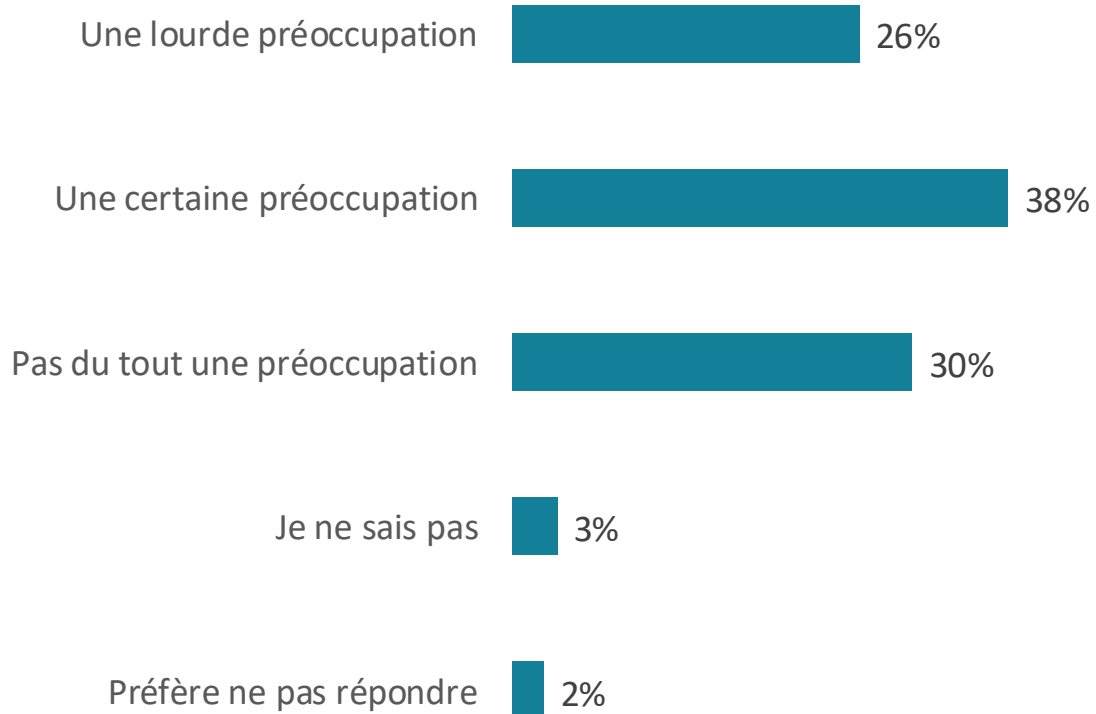
V8. Si vous perdiez votre principale source de revenus, pendant combien de temps votre ménage pourrait-il continuer à couvrir ses frais de subsistance, sans avoir à emprunter de l'argent ou à demander l'aide d'amis ou de membres de la famille?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Charge des dépenses et variabilité du revenu

Le poids des dépenses

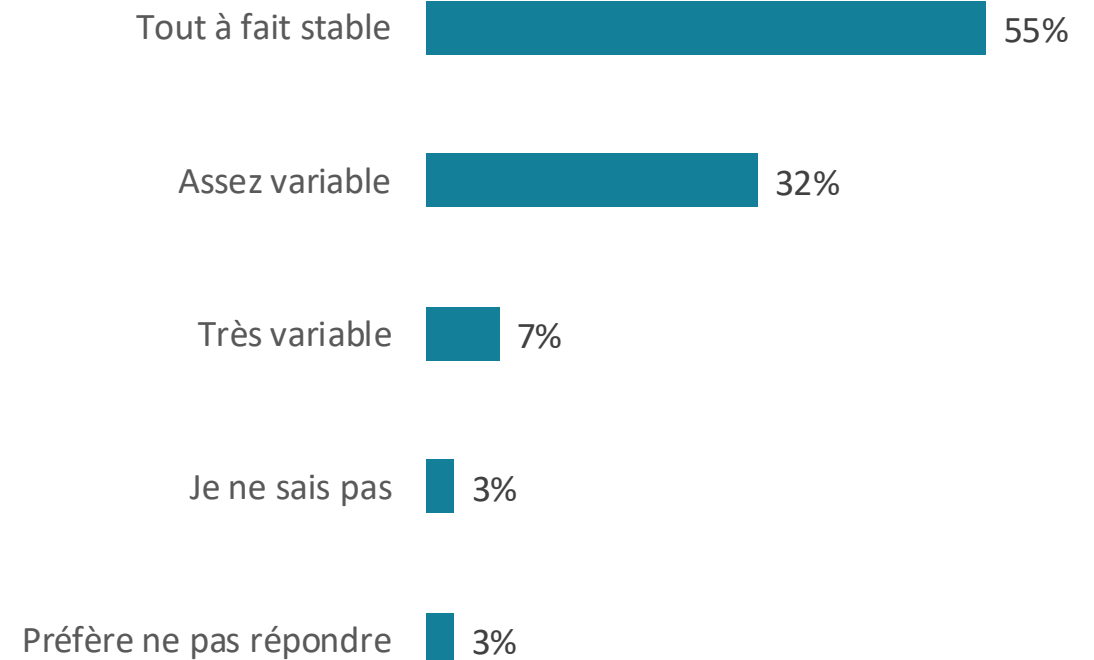


V9. Dans quelle mesure avez-vous l'impression que le paiement des factures et des dépenses de votre ménage est une préoccupation?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Variation du revenu des ménages



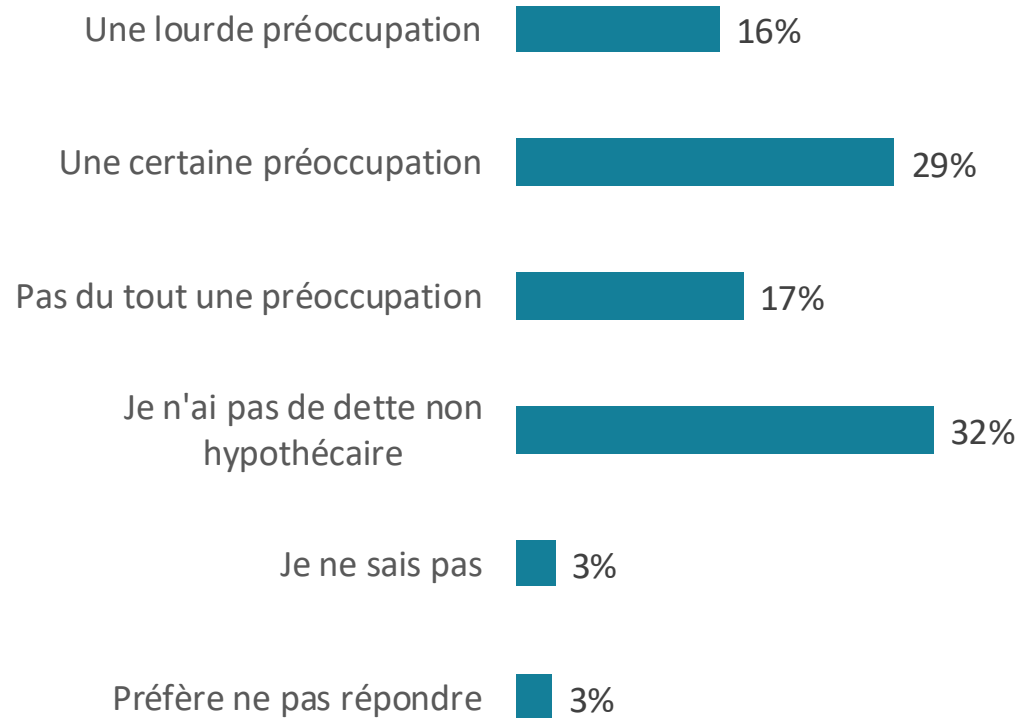
V10. Considérez-vous que les revenus de votre ménage sont stables (c'est-à-dire qu'ils restent les mêmes) ou variables (c'est-à-dire qu'ils augmentent ou diminuent) d'un mois à l'autre?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Poids de la dette non hypothécaire et connaissance des finances personnelles

Le poids de la dette non hypothécaire

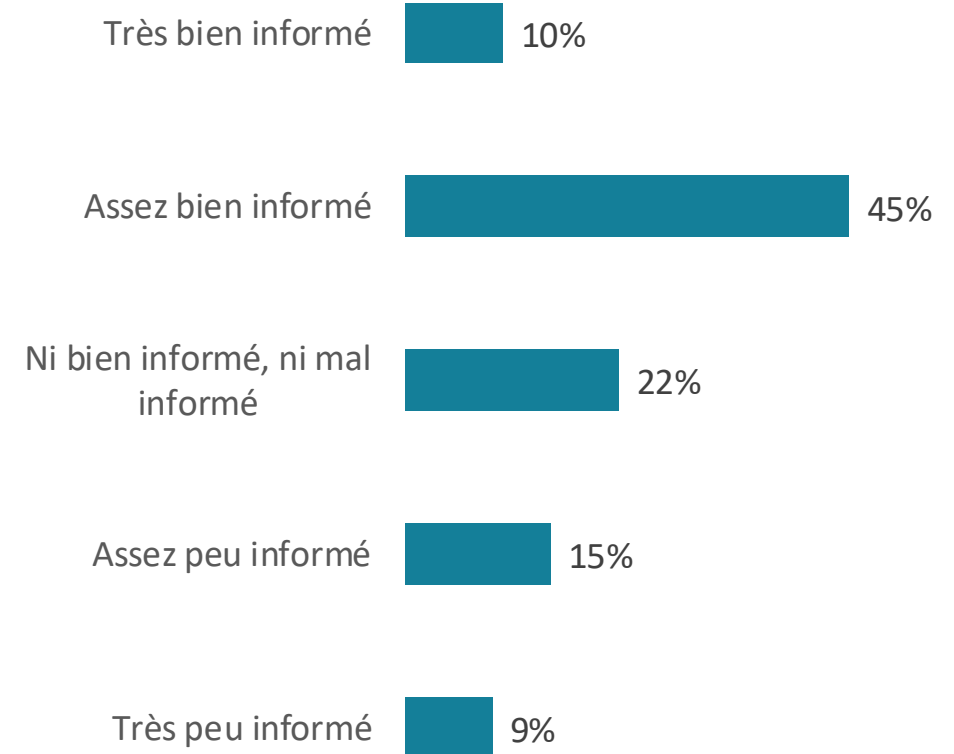


V11. Dans quelle mesure estimez-vous que vos dettes non hypothécaires sont une préoccupation?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Connaissances en matière de finances personnelles (TOP2: 55%)



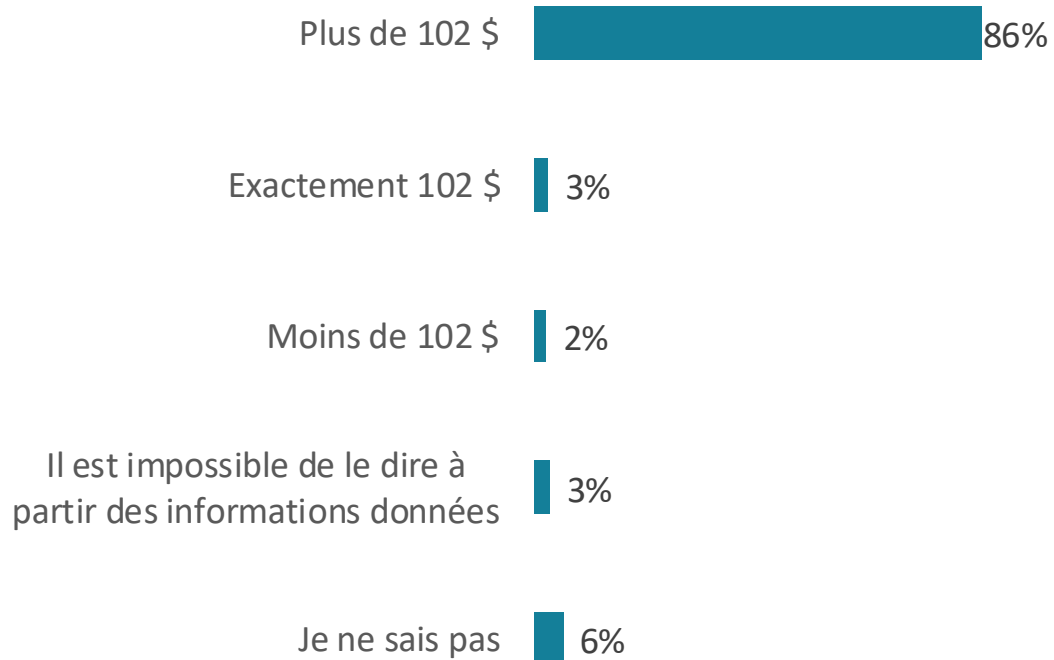
V12. En général, dans quelle mesure pensez-vous avoir des connaissances en matière de finances (par exemple, investissements, planification fiscale, planification successorale, assurance)?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Connaissances financières

Intérêts générés par une épargne de 100 \$

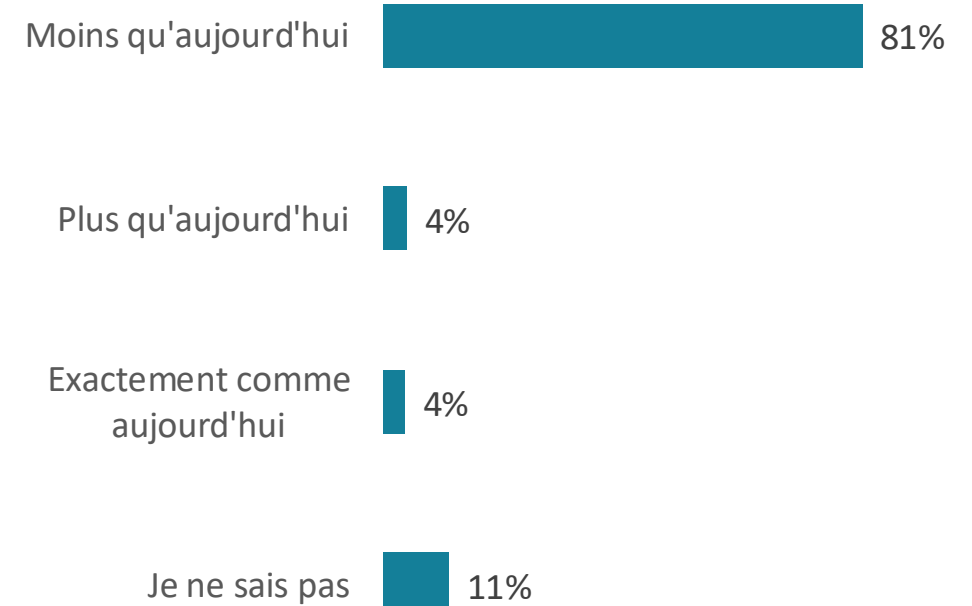


V13. Supposons que vous ayez 100 \$ sur un compte d'épargne et que le taux d'intérêt soit de 2 % par an. Au bout de 5 ans, combien pensez-vous qu'il vous resterait sur le compte si vous laissiez l'argent fructifier? Supposez qu'il n'y a pas de frais de service sur le compte.

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Montant équivalent avec les intérêts et l'inflation



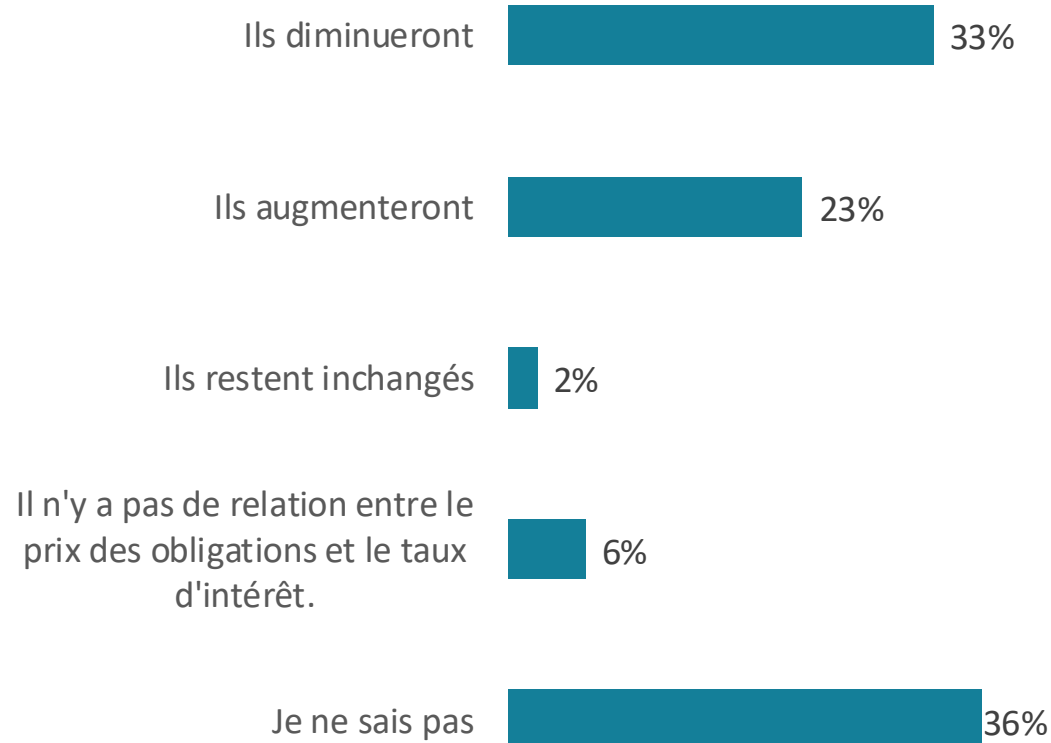
V14. Imaginez que le taux d'intérêt sur votre compte d'épargne soit de 1 % par an et que l'inflation soit de 2 % par an. Après un an, avec l'argent de ce compte, pourriez-vous acheter...

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Connaissances financières (suite)

Effet des taux d'intérêt sur le prix des obligations

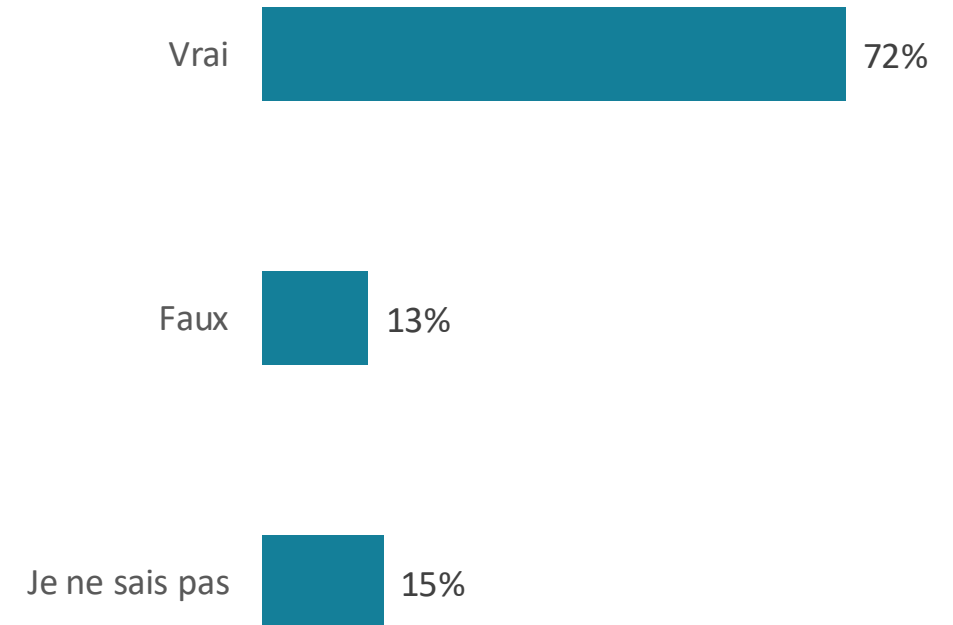


V15. Si les taux d'intérêt augmentent, que se passe-t-il généralement pour les prix des obligations?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Total des intérêts payés sur les prêts hypothécaires



V16. Un prêt hypothécaire sur 15 ans nécessite généralement des paiements mensuels plus élevés qu'un prêt hypothécaire sur 30 ans, mais le total des intérêts payés sur la durée du prêt sera moins élevé.

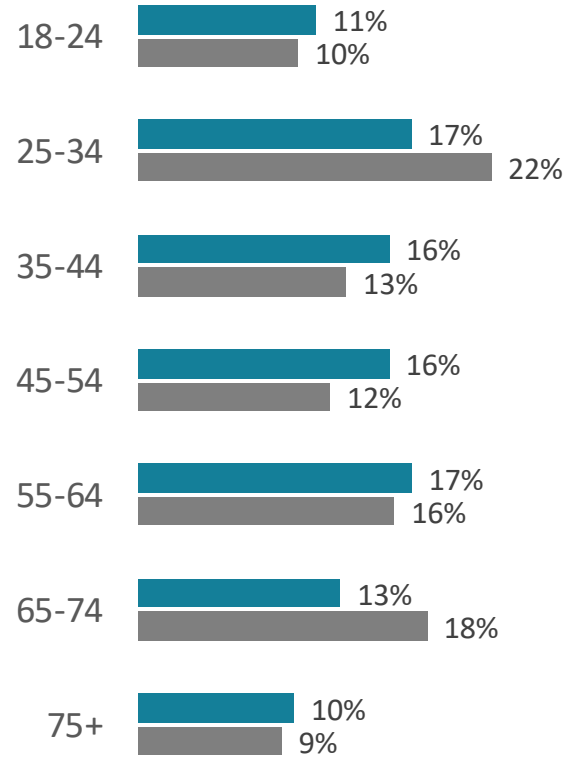
Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Démographie

Âge et Genre

Âge

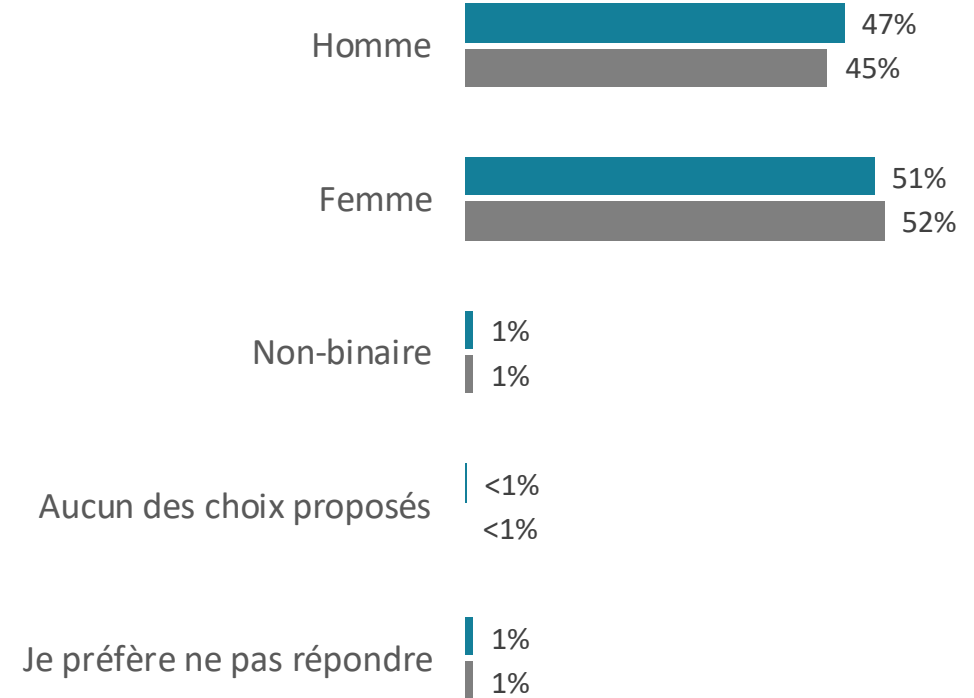


Je préfère ne pas répondre 1% 1%

■ Pondérées ■ Non pondérées

D1. Quel est votre âge?
Taille de l'échantillon : n = 1 005
Base : Tous les répondants

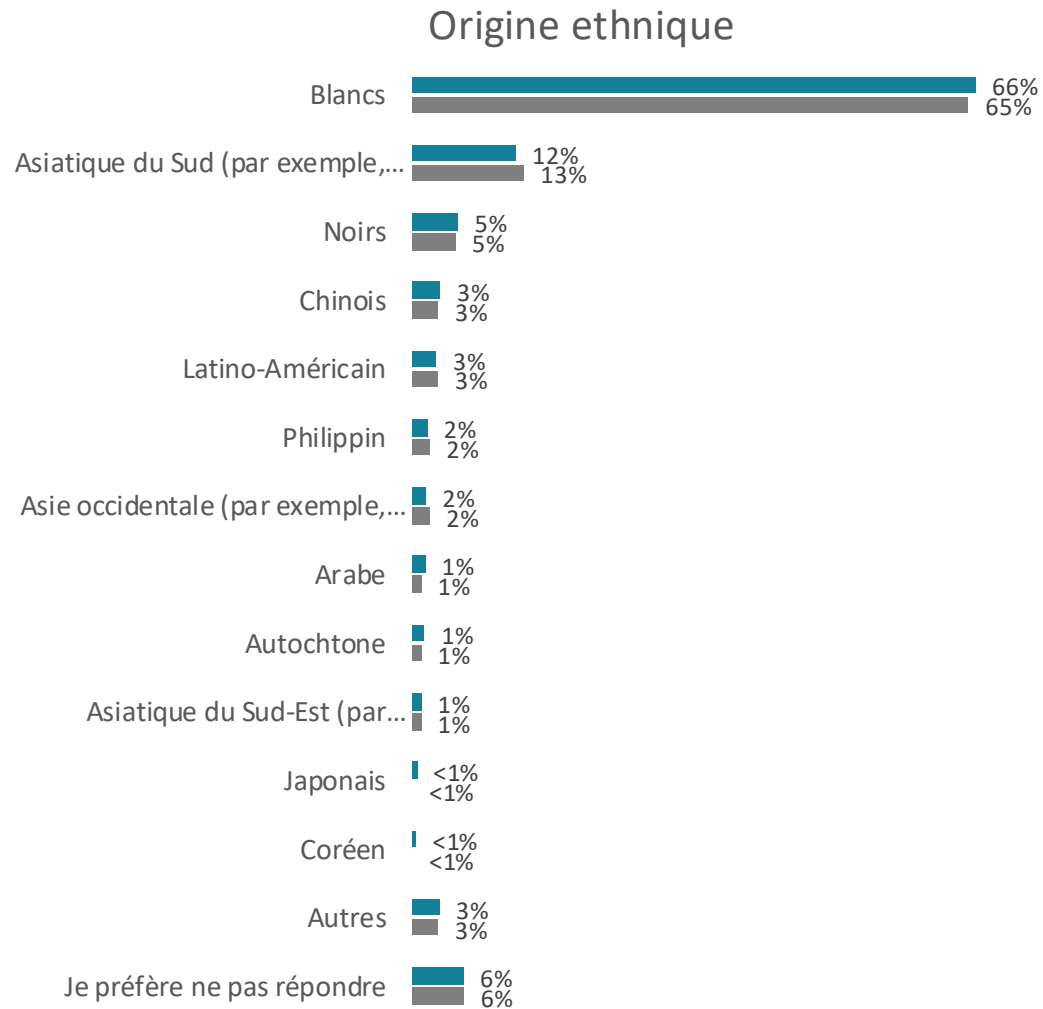
Genre



■ Pondérées ■ Non pondérées

D2. Comment décririez-vous votre genre?
Taille de l'échantillon: n = 1 005
Base : Tous les répondants

Origine ethnique et autochtone

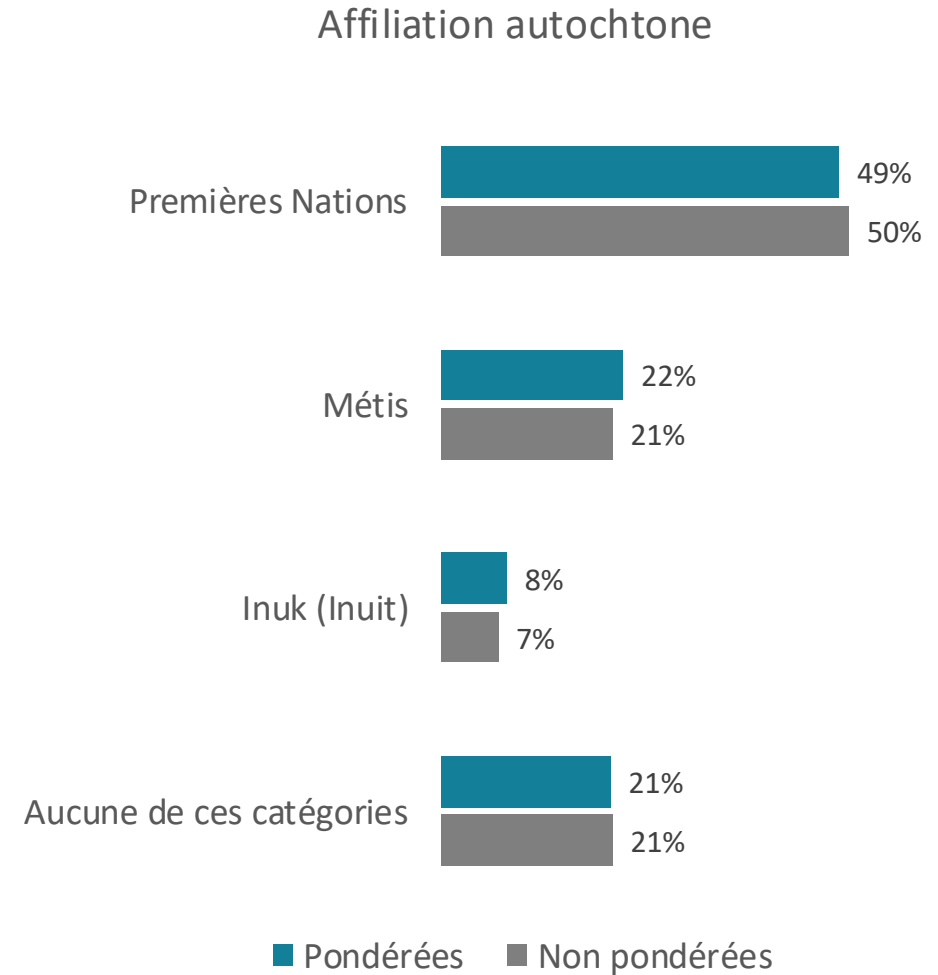


■ Pondérées ■ Non pondérées

D3. Comment décririez-vous votre origine ethnique? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent.

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants (Mentions multiples)



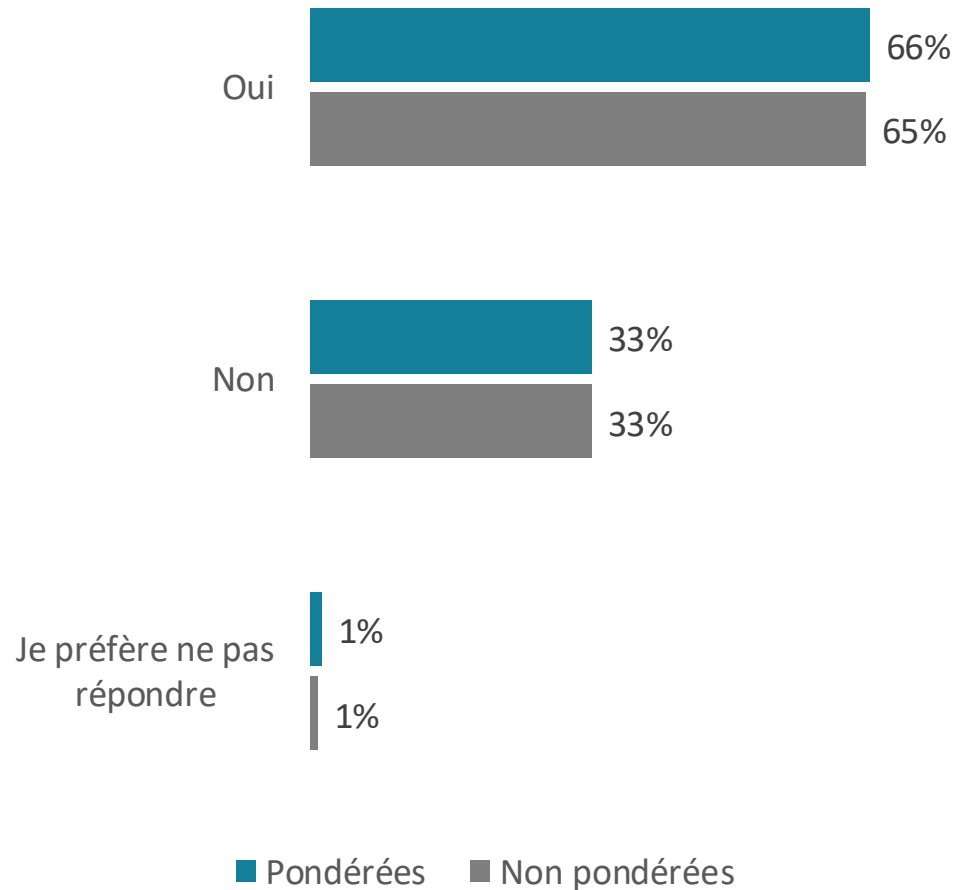
D4. Vous identifiez-vous comme membre des Premières nations, Métis ou Inuk (Inuit)?

Taille de l'échantillon : n = 14

Base : Répondants d'origine ethnique autochtone

Lieu de naissance et résident du Canada

Lieu de naissance

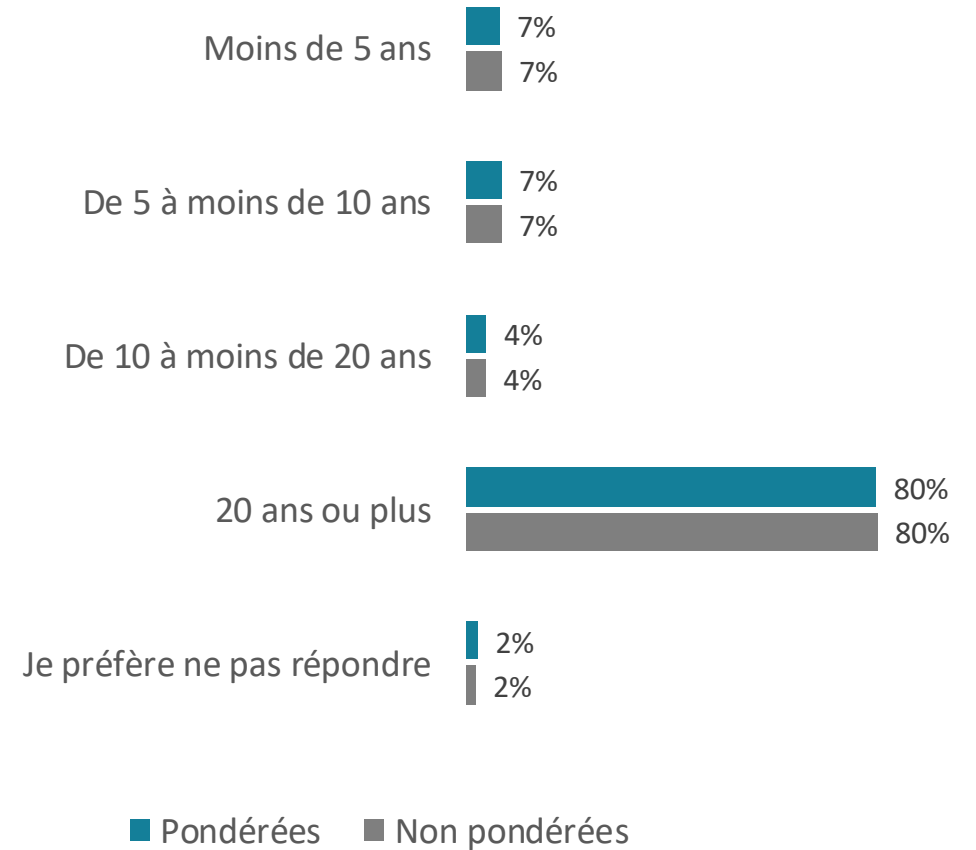


D5. Êtes-vous né(e) au Canada?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Nombre d'années de résidence au Canada



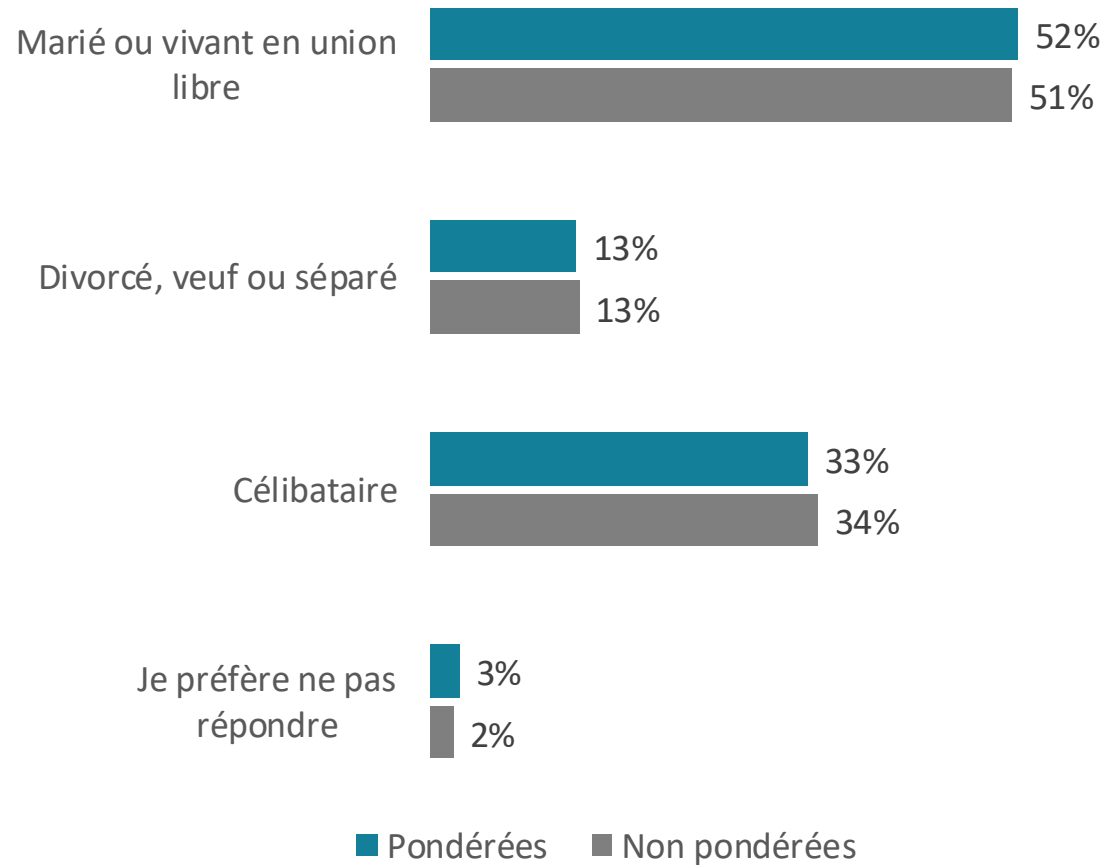
D6. Depuis combien de temps êtes-vous au Canada?

Taille de l'échantillon: n = 1 005

Base : Tous les répondants

État civil et Éducation

État civil

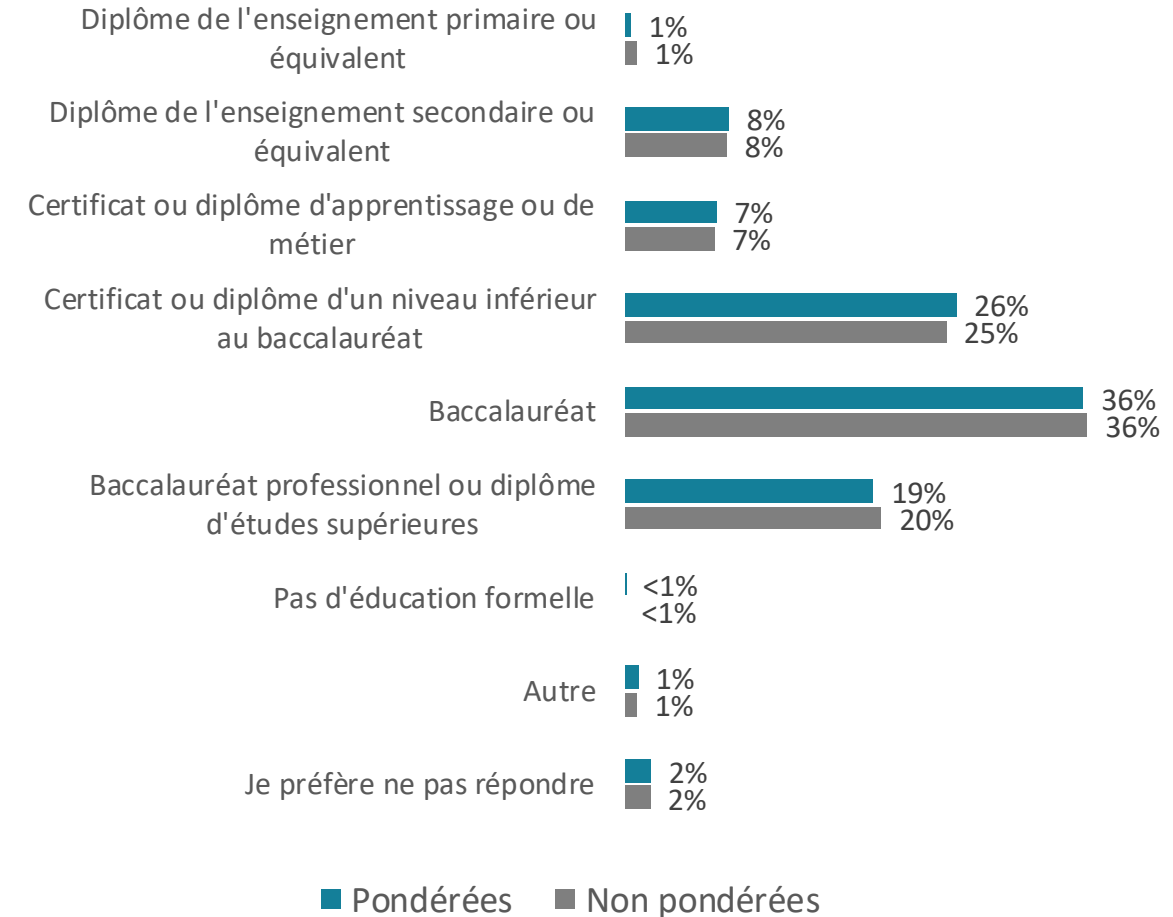


D7. Quel est votre état civil actuel?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Éducation - plus haut niveau atteint



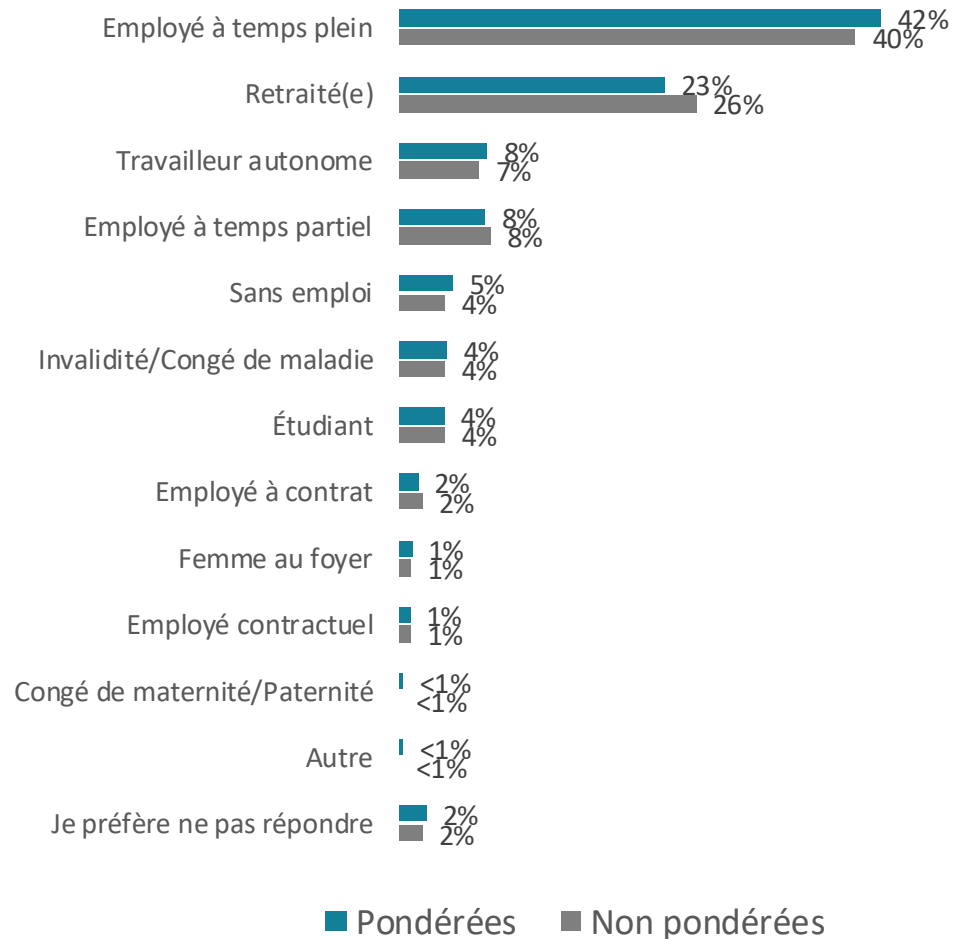
D8. Quel est le niveau d'éducation le plus élevé que vous ayez complété ?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Emploi et revenu du foyer

Statut d'emploi

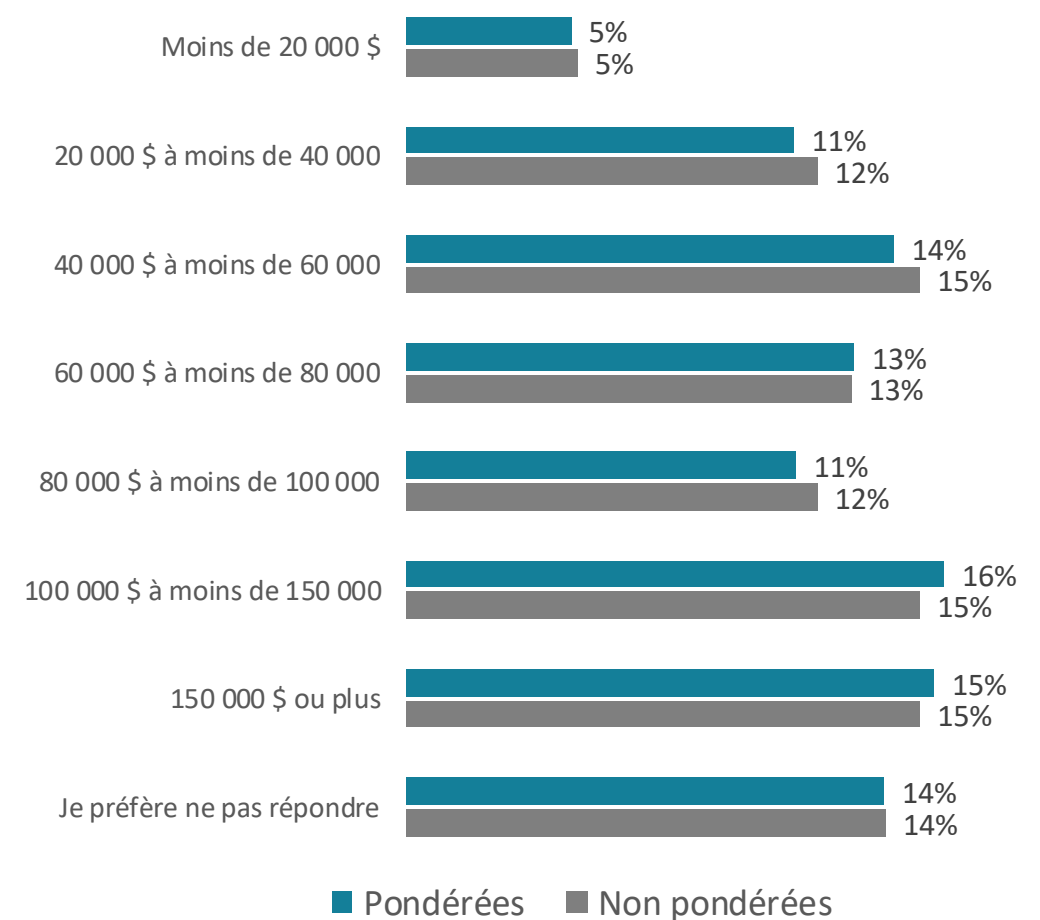


D9. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre situation professionnelle actuelle ?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Revenu annuel du foyer

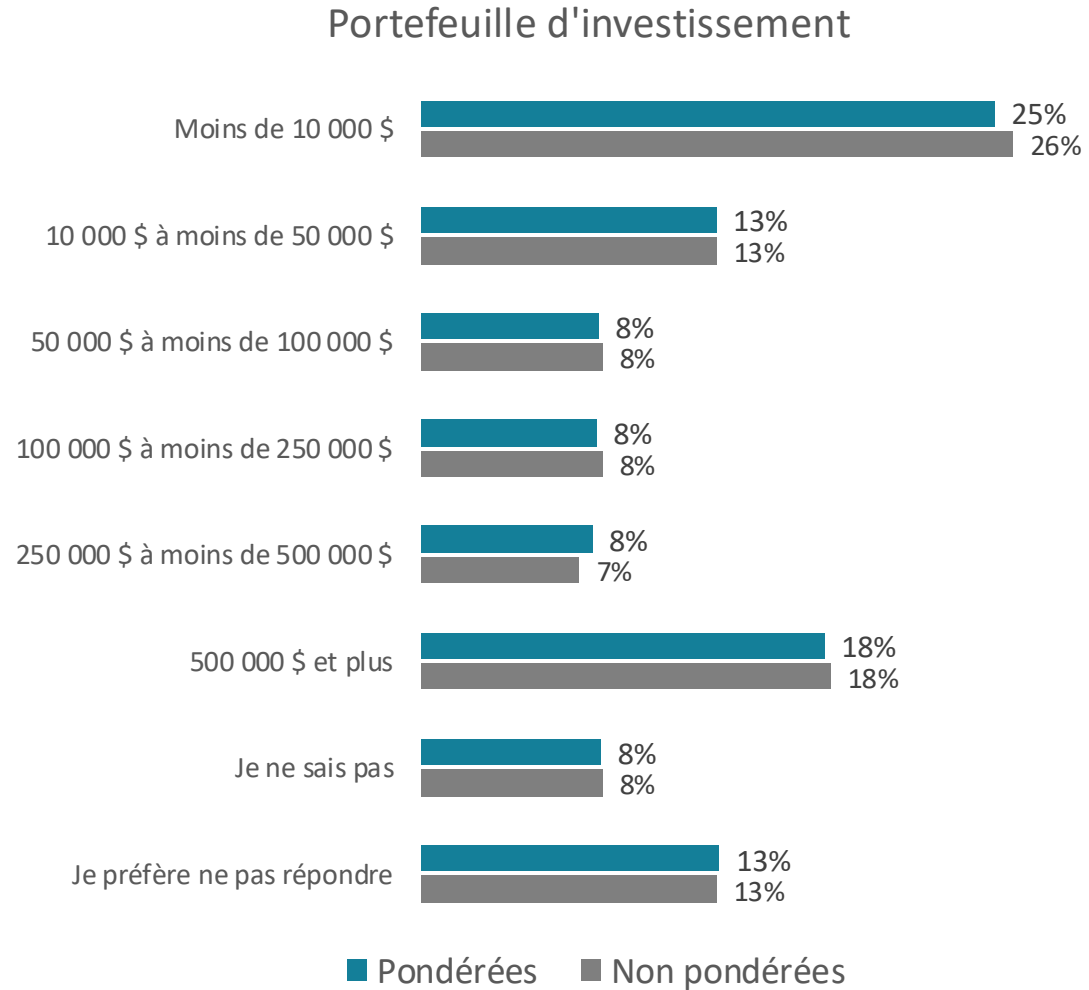


D10. Parmi les catégories suivantes, laquelle décrit le mieux le revenu annuel de votre foyer avant impôts ?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Portefeuille d'investissement



D11. Parmi les catégories suivantes, laquelle représente le mieux la valeur totale de votre portefeuille d'investissement ?

Taille de l'échantillon : n = 1 005

Base : Tous les répondants

Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) Rapport du sondage 2024 - Planificateurs financiers et Conseillers financiers Étude qualitative sur les titres

Mai 2024



Contexte et objectifs de la recherche

Contexte

- Soucieuse de préserver les intérêts des consommateurs, l'Autorité de réglementation des services financiers de l'Ontario (ARSF) a mené une enquête sur la connaissance, la compréhension et la confusion des consommateurs concernant les titres professionnels utilisés dans le secteur des services financiers. Cette étude porte spécifiquement sur la compréhension qu'ont les participants de titres tels que « Planificateur financier (PF) » et « Conseiller financier (CF) »¹ et d'autres titres similaires utilisés par les professionnels de la finance. Consciente du risque de confusion chez les consommateurs en raison des diverses interprétations de ces titres, l'ARSF a entrepris cette étude dans le but d'améliorer les mesures de protection des consommateurs et de donner aux participants des connaissances qui les aideront à s'orienter dans le secteur des services financiers.

¹Les abréviations CF and PF seront utilisées par la suite.

Objectifs de la recherche

- L'objectif principal de cette étude est d'explorer les perceptions des consommateurs à l'égard des titres utilisés par les professionnels du secteur des services financiers, en particulier PF et CF. Cette étude s'attarde à comprendre les perspectives et les attitudes des consommateurs à l'égard de ces aspects clés :
 - Évaluer la compréhension des consommateurs : Étudier dans quelle mesure les participants comprennent les services fournis par les PF et les CF, ainsi que leur compréhension des attentes fixées par l'ARSF pour les PF et les CF.
 - Sensibilisation aux normes de formation et d'accréditation : Explorer dans quelle mesure les participants sont conscients de l'existence de la Loi sur les services financiers et du fait que l'utilisation des titres de PF et de CF est réglementée.
 - Identifier les zones de confusion : Tester une variété de titres utilisés par les professionnels de la finance qui peuvent être source de confusion pour les participants lorsqu'ils naviguent dans les services financiers.

Méthodologie qualitative



DESIGN

- 2 groupes de discussion vidéo ont été organisés par le biais de la plateforme en ligne iTracks.
 - Les participants recrutés ont participé sur une base volontaire et ont reçu une incitation monétaire pour leur temps.
 - 10 participants ont été recrutés pour chaque groupe, 8 d'entre eux devant participer.



DATE ET DURÉE

- Les groupes de discussion ont eu lieu le 30 avril et le 1^{er} mai 2024 à 18 heures (heure de l'Est).
 - Chaque groupe de discussion a duré environ 90 minutes.



QUALIFICATION DES PARTICIPANTS

- Les participants doivent avoir travaillé avec un CF ou un PF dans le passé, travailler actuellement avec une CF ou un PF, ou n'avoir jamais travaillé avec une CF ou un PF, mais être intéressés par une telle collaboration dans un proche avenir.
 - Les participants doivent avoir accès à Internet à haut débit et à un appareil personnel pour pouvoir participer.
 - Ils doivent être âgés de plus de 18 ans et de moins de 86 ans.
 - Les participants doivent résider en Ontario.
 - Les participants recrutés représentaient un mélange de facteurs socio-économiques*.

*Pour plus d'informations sur le profil des participants, voir l'annexe A.



Considérations et limites de la recherche qualitative

- Il est important de reconnaître les limites inhérentes aux méthodes de recherche qualitative utilisées dans cette étude. Les participants ont été sélectionnés de manière non aléatoire et, en tant que tels, leurs points de vue ne doivent pas être interprétés comme étant largement représentatifs d'une population, d'une cohorte ou d'un univers spécifique. Les informations recueillies donnent une indication des attitudes existantes, mais ne mesurent pas la prévalence de ces attitudes au sein d'une population définie.
- En outre, les discussions de groupe menées n'ont pas pour but de fonctionner comme des enquêtes précises. Elles servent plutôt de plates-formes de génération d'idées, où toute ligne de pensée produisant des idées ou des solutions potentiellement utiles est explorée et documentée.
- Pour la clarté et la concision de ce rapport, les citations verbatim des discussions ont été éditées de manière sélective.

1-Sommaire exécutif

Nécessité de titres simplifiés et reconnaissables

- Les participants ont souligné la redondance des titres multiples représentant les mêmes qualifications et spécialités, et ont insisté sur la nécessité d'un titre unifié approuvé par l'ARSF.
- Des titres tels que « planificateur financier du patrimoine » et « planificateur financier des investissements » amènent les participants à supposer qu'il existe des différences en matière d'éducation, de compétence ou de spécialisation, ce qui peut être source de confusion lorsqu'il s'agit de trouver un professionnel du secteur des services financiers qui réponde à leurs besoins spécifiques.

Un langage plus fort est souhaité pour les attentes des CF et des PF établies par l'ARSF

- Des inquiétudes ont été exprimées concernant l'ambiguïté de termes tels que « compétent » et « devrait » dans les définitions des CF et des PF de l'ARSF, ce qui laisse entendre que la possession des connaissances requises est facultative plutôt qu'obligatoire.

La connaissance de l'ARSF renforce la confiance dans les CF/PF

- Les participants ont indiqué qu'ils ne savaient pas que l'ARSF était l'organisme de réglementation.
- Lorsqu'ils cherchent un CF ou un PF, les participants se sentent souvent dépassés par la multitude de titres à consonance similaire qui sont perçus comme des choix très différents. Le fait de savoir qu'il existe un organisme de réglementation qui supervise les normes de formation, d'éthique et d'accréditation renforce considérablement la confiance des participants.

Constats détaillés des groupes de discussion

Confiance dans les services financiers



Les participants ont indiqué qu'ils n'avaient qu'une certaine confiance dans les services financiers

- Les participants estiment que les ressources permettant de s'informer sur les services et produits financiers et de les comprendre sont **accessibles**. Toutefois, en dépit de cette accessibilité, nombre d'entre eux estiment qu'il est **difficile de faire la différence** entre les **sources dignes de confiance** et celles dont les motifs ne sont pas divulgués. En outre, plusieurs participants ont cité le **manque de temps** et d'**intérêt** comme facteurs contribuant à leur manque de confiance.
 - Certains participants estiment qu'il est nécessaire de faire preuve de diligence raisonnable, car ils sont convaincus de la présence d'acteurs contraires à l'éthique dans le secteur des services financiers.
- **Les nouveaux arrivants** ont indiqué que la grande quantité d'informations disponibles était plus accablante que rassurante. De nombreux participants préfèrent se fier aux recommandations d'amis, de membres de leur famille et d'employés de banque.
- Par conséquent, les participants sont confrontés à **d'importants défis**, notamment celui de mener des recherches adéquates, de distinguer les acteurs contraires à l'éthique et de surmonter leur sentiment d'accablement. Bien que les participants reconnaissent leurs propres lacunes en matière de connaissances, ils manquent souvent de motivation pour approfondir leurs recherches.

« Je ne fais pas confiance aux personnes qui travaillent dans le secteur des services financiers et je ne sais jamais à qui me fier. Le langage utilisé [par les professionnels de la finance] n'est pas mon domaine d'expertise, je suis donc toujours intimidée ». -Karen

Comprendre les services fournis par les CF/PF



Les participants ont insisté sur la nécessité d'une communication claire de la part des CF et des PF; ils ont supposé qu'une certification était nécessaire, mais n'ont pas précisé les modalités de vérification

- Les participants perçoivent généralement les CF et les PF comme des professionnels qui doivent **communiquer** efficacement leur expertise d'une manière accessible au profane. En outre, les participants supposent qu'une certification est nécessaire pour porter l'un ou l'autre titre, bien qu'il y ait une ambiguïté quant au processus de certification et aux méthodes de vérification.

Pas de consensus sur les rôles, avec des points de vue variés sur leur orientation et la nature de leur relation

- Il n'y a **pas de consensus clair** parmi les participants sur les rôles des CF et des PF. Les hypothèses des participants varient, y compris les croyances, telles que :
 - Les PF s'occupent de la planification à long terme, tandis que les CF se concentrent sur la gestion des actifs à court terme.
 - Certains pensent que la différence réside dans le fait que les PF créent des objectifs réalisables alors que les CF se concentrent sur la planification de scénarios.
 - D'autres estiment que la différence réside dans la nature de la relation : Les PF sont considérés comme plus autonomes et plus orientés vers le long terme, tandis que les CF offrent une expérience de coaching plus personnalisée et individuelle.

« Pour moi, c'est juste une question de sémantique. Le planificateur me semble plus global, il couvre beaucoup plus de choses, il examine les choses de A à Z. Le conseiller me semble plus ad hoc, comme si je posais une question sur une chose, il me dit quoi faire. Le terme de conseiller me semble plus ad hoc, comme si j'avais une question sur un point précis et qu'ils me disaient quoi faire. -Vicky

Comprendre les services fournis par les CF/PF (suite)



Les participants qui travaillent actuellement avec un CF/PF ou qui avaient déjà travaillé avec un CF/PF n'étaient pas certains des titres utilisés

- Après réflexion, de nombreux participants qui avaient déjà travaillé avec une CF ou un PF **ne se souvenaient pas** du titre spécifique utilisé. Les participants n'ont fait **aucune distinction** entre les titres, considérant les personnes comme de simples professionnels qui les aidaient à répondre à leurs besoins financiers.
- En outre, quelques participants travaillant actuellement avec un CF ou un PF ont été **surpris** d'apprendre le titre spécifique utilisé par leur CF ou PF.
- Les participants qui ont cessé de travailler avec un CF/PF l'ont fait en raison de changements dans leur situation financière rendant les services inabordables ou en raison d'expériences négatives au cours desquelles le CF/PF n'a pas respecté leurs souhaits.
- Les participants ont exprimé leur **inquiétude** quant à la possibilité que leur confusion concernant les différents titres de poste ne les conduise à embaucher la mauvaise personne pour la tâche, ce qui entraînerait de la frustration et de l'insatisfaction quant au résultat.

« Par exemple, si je veux atteindre un objectif, il [le planificateur financier] me guidera sur la manière d'atteindre cet objectif en se basant sur certains faits. Le conseiller devrait essentiellement m'aider à atteindre cet objectif en se basant sur sa connaissance de ce que j'ai. D'après mon expérience ou mes connaissances, je pense que le conseiller ne joue qu'un rôle de planificateur. -Faisal

Les attentes actuelles de l'ARSF à l'égard des CF/PF



La plupart des participants ne connaissaient pas l'existence de l'ARSF, mais ont apprécié d'apprendre qu'il existe un organisme de réglementation compte tenu de l'expérience des participants dans le secteur des services financiers

- Ils ont apprécié la surveillance exercée par un organisme de réglementation pour les CF et les PF, ce qui a **rehaussé la crédibilité** de ces professionnels pour certains d'entre eux. D'autres ont été rassurés de savoir qu'il existe une voie de recours s'ils sont confrontés à un mauvais acteur.

Dans l'ensemble, les participants ont été surpris par le contenu des attentes à l'égard des AF et des PF établies par l'ARSF, mais ils ont été heureux d'apprendre qu'il existe des normes et une surveillance

- Les participants ont été heureux d'apprendre que des normes de formation et des compétences spécifiques sont requises pour utiliser ces titres. Toutefois, des inquiétudes ont été exprimées quant à l'**imprécision** du terme « compétent » et à l'utilisation du mot « devrait » dans les définitions, ce qui laisse entendre que la compétence pourrait être facultative plutôt qu'obligatoire.

« Je pense que pour moi, c'est simplement agréable de voir que c'est codifié de cette façon. Je pense que j'avais une idée plus nébuleuse de ce qu'ils [les planificateurs financiers] devraient maîtriser. Mais en écoutant votre description de l'ARSF, j'ai un peu plus confiance dans le fait qu'il existe une sorte d'évaluation de ce que signifie réellement être compétent. » -Douglas

Les attentes actuelles de l'ARSF à l'égard des CF/PF (suite)



Dans l'ensemble, les participants ont été surpris par le contenu des attentes à l'égard des CF et des PF établies par l'ARSF, mais ils ont été heureux d'apprendre qu'il existe des normes et une surveillance (suite)

- Certains participants ont estimé que les normes minimales de formation pour les PF étaient **plus larges que prévu**. Par exemple, un participant a mentionné qu'il faisait appel à différents professionnels de la finance pour les impôts et la planification successorale et qu'il se sentait capable, grâce à cette connaissance, d'envisager davantage d'options. Ceux qui n'avaient jamais travaillé avec un CF ou un PF pensaient que le fait de comprendre les normes minimales de formation requises les aiderait à savoir ce qu'il faut rechercher dans leur recherche.

Bien que les attentes soient claires, de brèves explications sur les domaines dans lesquels les AF et les PF sont censés être compétents apporteraient davantage de clarté

- Plusieurs participants n'ont **pas bien compris les domaines de compétence spécifiques** des CF et des PF et ont estimé que des détails supplémentaires rendraient les définitions plus faciles à comprendre. En outre, le fait de disposer d'une source unique pour toutes les informations permettrait de remédier à la surcharge d'informations que de nombreux participants ont décrite comme un obstacle à la compréhension.

« Je pense que s'il y avait une option qui expliquait ce que c'est, ce serait bien. Parce que pour moi, je ne sais pas ce qu'est la planification successorale. Si vous pouviez passer votre souris dessus et lire une courte phrase sur ce que cela signifie, j'aimerais bien. –Nora

Titres similaires à CF/PF



Les participants souhaitent disposer d'une méthode simple pour identifier immédiatement une personne en tant que CF ou PF accrédité

- Tous les titres ont été **perçus comme synonymes** de CF ou de PF. Notamment, il n'y a pas eu de cohérence dans le choix des titres parmi les participants, chacun ayant choisi une combinaison unique.
- Les participants ont exprimé leur préférence pour **un titre unique** qui correspond aux attentes de l'ARSF, plutôt que pour des titres multiples représentant la même certification, la même formation et la même spécialité.
- Même s'ils savent que des informations d'accréditations sont disponibles, les participants sont peu enclins à les rechercher parce qu'ils se sentent dépassés lorsqu'ils pensent aux questions financières en général. En outre, il est encore plus difficile de trouver la personne qui répond à leurs besoins et en qui ils peuvent avoir confiance en raison de la multitude de titres à consonance similaire regroupés sous le terme générique de CF et de PF, qui sont perçus comme des choix très différents. Pour ceux qui ne connaissent pas l'autorité de régulation, il existe un désir de disposer d'**un moyen immédiat** de vérifier les qualifications, à l'instar du système de santé où un titre unique dénote un niveau spécifique d'éducation et d'expertise.

« Pour moi, quelqu'un qui cherche des conseils financiers ou de l'aide en matière de finances s'adresse à cette personne parce qu'elle ne sait peut-être pas grand-chose au départ, et le fait de voir des titres aussi similaires ne fera que l'embrouiller davantage. J'ai l'impression qu'il faut qu'il y ait une sorte de... Je ne sais pas. Au lieu de variations, juste un titre plus clair... » -Ayat

Citations textuelles

Sensibilisation

« Ou l'autorité qui a élaboré les réglementations [ARSF], quel que soit le nom qu'on lui donne, est juste là pour que les gens ne sachent pas que cette chose existe, mais [elle] agit comme un bouclier pour les gens qui n'ont pas de connaissances financières, c'est vrai, elle est là comme un bouclier invisible pour protéger les gens. Ils protègent les gens des dommages causés par les prestataires de services non réglementés. C'est comme si vous n'étiez pas éduqué sur ce sujet, ce genre de sujet, mais vous êtes protégé, mais entre-temps, vous n'en êtes pas assez conscient ». -Niel

Titres similaires

Des mots comme « enregistré » sont préférables à d'autres, comme le fait de savoir si quelqu'un est titulaire d'une licence ou a suivi une formation ou autre. Je compare cela aux soins de santé. Lorsque quelqu'un dit qu'il est infirmier diplômé ou qu'il est médecin, mais qu'il est certifié dans cette spécialité, on sait exactement ce qu'il fait. Il n'y a pas de questions. Oui, si vous n'êtes pas sûr, vous pouvez vérifier, mais c'est assez clair. C'est juste. Tout se ressemble et ça se chevauche beaucoup, donc je pense que c'est déroutant. » -Ayat

Compréhension

« Je suis assez novice en matière de finances, surtout parce que je suis jeune. Dans ce cas, je suis tout à fait d'accord avec ce que disent les autres, parce que je ne connais pas beaucoup d'informations. Il est donc très facile de se faire avoir et il est très facile pour quelqu'un de me vendre son service alors que je ne sais peut-être pas exactement tout. Et alors vous savez que je mets mon argent au mauvais endroit. Et je pense que c'est ce genre de choses pour moi. C'est aussi le fait de ne pas vraiment avoir de personnes ou d'avoir des personnes qui sont dans le même bateau que moi. Et je ne sais pas vraiment vers qui me tourner parce qu'eux non plus ne savent pas vraiment. En ce qui me concerne, je n'ai pas été très au courant de la signification de ces termes et de la façon dont il faut économiser, c'est pourquoi j'ai voulu en savoir plus. Et heureusement, c'est ce que j'ai fait. J'ai pu suivre un petit cours d'éducation financière et apprendre quelques trucs, mais j'ai encore beaucoup de choses à apprendre. -Daveasha

Annexe A

Profil des participants

Sommaire de la participation (n=16)

Âge	
18-24	1
25-34	5
35-44	3
45-54	2
55-64	5

Lieu de résidence	
Centre de l'Ontario	6
Centre-est de l'Ontario	4
Sud-ouest de l'Ontario	1
Nord de l'Ontario	2
Golden Horseshoe	3

Ethnicité	
Blanc	6
Asiatique du sud	1
Hispanique	1
Noir	2
Asiatique du sud-est	1
Asiatique de l'est	2
Moyen-Orient	3

Statut par rapport à un CF/PF	
Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé	6
Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF lié à ma banque	2
Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF qui n'est pas lié à ma banque	4
J'ai déjà travaillé avec un CF/PF qui était lié à ma banque	2
J'ai travaillé auparavant avec un CF/PF qui n'était pas lié à ma banque	2

Genre	
Homme	8
Femme	8

Profil des participants Groupe 1 - 30 avril (n=8)

Prénom	Genre	Âge	Lieu de résidence	Revenu	Scolarité	Ethnie	Statut par rapport à un CF/PF
Ayat	Femme	25-34	SUD-OUEST: (Guelph, Kitchener, London, Windsor, Sarnia, Owen Sound)	25 000 \$ à 50 000 \$	Études supérieures partielles ou diplôme de fin d'études supérieures	Arabe/Moyen-Orient/Blanc	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Faisal	Homme	35-44	GOLDEN HORSESHOE: (Niagara, Hamilton, St. Catharines)	75 000 \$ à 100 000 \$	Études supérieures partielles ou diplôme de fin d'études supérieures	Arabe, Asie occidentale (Iranien, Afghan, etc.)	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Nora	Femme	45-54	CENTRE-EST: (Ottawa, Kingston, Brockville, Belleville, Cornwall, etc.)	75 000 \$ à 100 000 \$	Études supérieures partielles ou diplôme de fin d'études supérieures	Arabe/Moyen-Orient	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Kevin	Homme	25-34	GOLDEN HORSESHOE	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Latin, Hispanique	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF lié à ma banque
Kathy	Femme	55-64	NORD: (Sudbury, North Bay, Sault Ste. Marie, Timmins, Thunder Bay, Kenora)	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF qui n'est pas lié à ma banque
Daveasha	Femme	18-25	CENTRE: (GTA: Newmarket, Toronto, Brampton, Mississauga, Vaughan, Richmond Hill, Oshawa, etc.)	25 000 \$ à 50 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Noir	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF qui n'est pas lié à ma banque
Lucilla	Femme	55-64	NORD	Moins de 25 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	J'ai déjà travaillé avec un CF/PF qui était lié à ma banque
Daniel	Homme	25-34	CENTRE	Plus de 100 000 \$	Études supérieures partielles ou diplôme de fin d'études supérieures	Noir	J'ai déjà travaillé avec un CF/PF qui était lié à ma banque

Profil des participants Groupe 2 – 1^{er} mai (n=8)

Prénom	Genre	Âge	Lieu de résidence	Revenu	Scolarité	Ethnie	Statut par rapport à un CF/PF
Marc	Homme	35-44	CENTRE	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Ammar	Homme	25-34	CENTRE-EST	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Asiatique du Sud (Indien, Bengali, Sri Lankais, etc.)	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Alexander	Homme	35-44	CENTRE-EST	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Asiatique de l'Est (chinois, coréen, japonais, etc.)	Je n'ai jamais travaillé avec un CF/PF, mais je suis intéressé
Douglas	Homme	45-54	CENTRE	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Asiatique de l'Est (chinois, coréen, japonais, etc.)	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF lié à ma banque
Christine	Femme	55-64	CENTRE-EST	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF n'est pas lié à ma banque
Vicki	Femme	55-64	GOLDEN HORSESHOE	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	Oui, je travaille actuellement avec un CF/PF n'est pas lié à ma banque
Niel	Homme	25-34	CENTRE	25 000 \$ à 50 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Asiatique du Sud-Est	J'ai déjà travaillé avec un CF/PF qui n'était pas lié à ma banque
Karen	Femme	55-64	CENTRE	Plus de 100 000 \$	Études universitaires partielles ou diplôme de premier cycle achevé	Blanc	J'ai déjà travaillé avec un CF/PF qui n'était pas lié à ma banque