



THE INVESTMENT
FUNDS INSTITUTE
OF CANADA

L'INSTITUT DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU CANADA

La valeur des conseils: rapport 2012



Table des matières

Introduction	1
Aperçu	2
Études Canadiennes Récentes	3
Étude Économétrique	5
Données Internationales Récentes	7
Conclusions	11
Bibliographie	12

La valeur des conseils: rapport 2012

© L'Institut des fonds d'investissement du Canada, 2012.

Tous droits réservés. Il est permis de reproduire des extraits du présent document à condition que la source soit adéquatement indiquée dans chaque cas.

Le présent document peut être consulté en ligne au : <https://www.ific.ca/Content/Document.aspx?id=7506&LangType=1036>

This report is available online in English at: <https://www.ific.ca/Content/Document.aspx?id=7506&LangType=1033>

Introduction

La valeur durable des conseils financiers se confirme dans un nombre croissant de recherches au Canada comme à l'étranger. Le présent document de l'IFIC, intitulé *La valeur des conseils : rapport 2012*, fait le point sur un certain nombre de ces études.

Par exemple, il résume une étude canadienne très originale du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), de Montréal, selon laquelle les conseils financiers exercent une influence positive et importante sur le niveau d'épargne des particuliers compte tenu d'un grand nombre de variables socio-économiques qui ont également une incidence sur le patrimoine.

Par ailleurs, d'après les données étudiées aux États-Unis, les investisseurs bénéficiant d'un service de conseil sont plus enclins à adopter une stratégie de placement à long terme que ceux qui n'en bénéficient pas. De plus, selon des études australiennes, les conseils financiers fournissent des avantages macroéconomiques importants en favorisant l'épargne personnelle et nationale.

Les éléments probants de ces diverses sources confirment toujours que les conseils financiers aident les particuliers à réaliser leurs objectifs financiers à long terme

La valeur des conseils : rapport 2012 montre que la valeur des conseils financiers devient de plus en plus évidente, au Canada comme ailleurs. Les éléments probants de ces diverses sources confirment toujours que les conseils financiers aident les particuliers à réaliser leurs objectifs financiers à long terme et soulignent l'importance, sur le plan stratégique, de promouvoir un secteur viable du conseil financier.

Aperçu

LA DEMANDE ET LES AVANTAGES DES CONSEILS FINANCIERS

Les conseils financiers offrent une vaste gamme d'avantages à valeur ajoutée fortement prisés par les investisseurs.

Il s'agit d'un phénomène mondial : d'après un rapport du Fonds pour l'éducation des investisseurs publié en 2011, cinq investisseurs canadiens sur six sont clients d'un conseiller financier ; aux États-Unis, le Investment Company Institute (2010) souligne que 81 % des ménages américains qui investissent dans les fonds communs de placement font appel à un conseiller financier¹; en Allemagne, à peu près 80 % des investisseurs non institutionnels prennent leurs décisions de placement à la lumière de conseils financiers (Bluethgen et coll., 2008); enfin, aux Pays-Bas, environ 51 % des ménages ayant un portefeuille de placement recourent aux conseils financiers (Kramer et Lensink, 2012).

Cette forte demande découle directement du fait que les conseils rendent les investisseurs plus aptes à :

- accumuler un patrimoine plus important en épargnant mieux;
- planifier une retraite plus agréable;
- choisir des instruments de placement fiscalement avantageux;
- conserver une stratégie de placement à long terme;
- se protéger contre les mauvaises décisions financières;
- éviter les comportements de placement dictés par l'émotion.

Ces avantages se manifestent de plusieurs façons, notamment par l'impression de mieux contrôler ses finances et par la quiétude découlant d'une plus grande confiance en l'avenir.

5 de 6

Investisseurs
canadiens
sont clients
d'un conseiller
financier

¹ Fonds pour l'éducation des investisseurs, *Investor behavior and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study*. Rédigé par The Brondesbury Group, 2012.

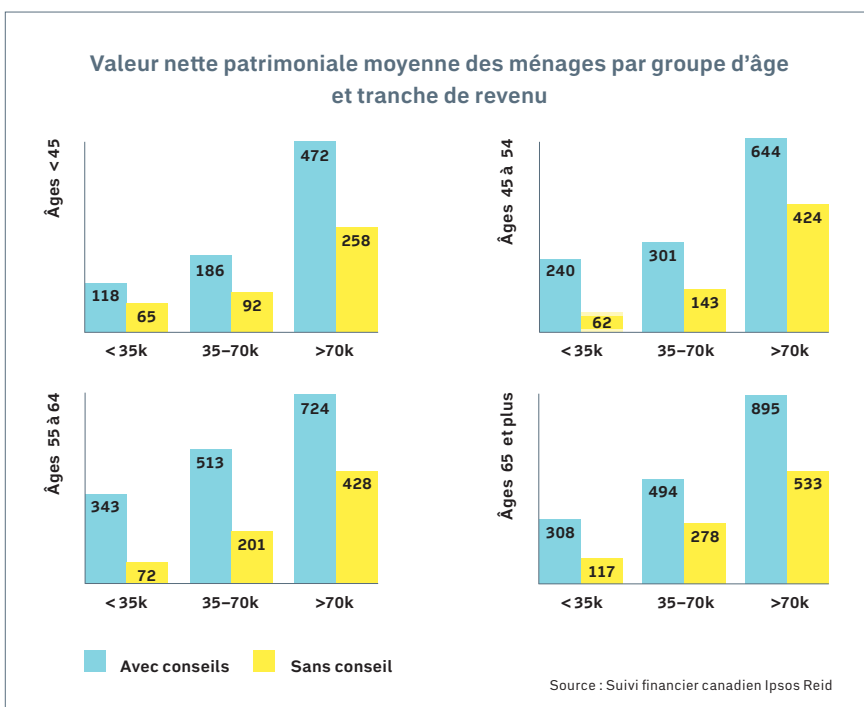
Études Canadiennes Récentes

Résumé des résultats d'études de 2010 et 2011:

L'IFIC a lancé son étude de la valeur des conseils en publiant *La valeur des conseils : rapport 2010* et *La valeur des conseils : rapport 2011*.² Les deux rapports se penchent sur les caractéristiques des portefeuilles des investisseurs avec et sans service de conseil, à partir de données d'Ipsos Reid.³ Selon les rapports, tout porte à croire qu'il existe un lien empirique entre le fait de bénéficier de conseils et l'accumulation fructueuse d'actifs financiers.

Plus précisément, le rapport de 2010 montre que :

- les ménages bénéficiant du service de conseil ont **un actif à investir nettement supérieur** à celui des ménages qui n'en bénéficient pas, indépendamment du revenu du ménage;⁴
- Les conseillers aident les particuliers **à choisir les plans et instruments** qui sauront optimiser les résultats compte tenu de leur propre situation; et
- Les conseillers aident les investisseurs **à choisir la composition de l'actif adaptée** à leur situation, à leurs objectifs et à leur tolérance au risque. objectives, and risk tolerance.



IFIC, *La valeur des conseils : Rapport 2011* fournit la preuve concluante qu'une fois contrôlé pour les variables de l'âge et du revenu, la valeur nette des particuliers avec service de conseil est nettement supérieure à celle des particuliers sans service de conseil (comme le montre la figure ci-dessous) :

² Institut des fonds d'investissement du Canada, « *La valeur des conseils : rapport 2010* » et « *La valeur des conseils : rapport 2011* ».

³ Ces résultats sont corroborés par une étude menée par Pollara Research en 2011.

⁴ Ce résultat fait partie de l'étude *Canadian Financial Monitor* d'Ipsos Reid, fondée sur une base de données longitudinales sur les comportements et attitudes financières des ménages canadiens. Les organismes publics et les institutions financières s'inspirent largement de cette étude de marché, menée sans interruption depuis 1999, pour suivre l'évolution du comportement des consommateurs canadiens vis-à-vis des services financiers.

Par ailleurs, l'étude de Pollara montre que **la plupart des investisseurs font appel à leur premier conseiller lorsque leur épargne est peu élevée**. Selon la *Sondage de l'IFIC 2011 sur les investisseurs (Pollara)* de 2011, 37 % des investisseurs dans un fonds commun de placement comptaient moins de 10 000 \$ en épargne et en placements pour l'ensemble du ménage (résidence principale exclue) lorsqu'ils ont fait appel à un conseiller financier pour la première fois, et 57 % en comptaient moins de 25 000 \$, ce qui corrobore les résultats déjà obtenus par Ipsos Reid.⁵

IFIC, *La valeur des conseils : Rapport 2011* confirme aussi le résultat voulant que les ménages bénéficiant d'un service de conseil soient plus susceptibles de faire appel à des instruments d'épargne fiscalement avantageux que les investisseurs sans service de conseil. Finance Canada estime que le rendement après impôts des régimes enregistrés s'en trouve bonifié d'environ 1,5 %. Autrement dit, l'actif d'un régime enregistré a un rendement après impôts supérieur de 1,5 % à l'actif non enregistré.⁶

Les résultats ci-dessus montrent clairement l'apport des conseils financiers à l'accumulation du patrimoine.

Des résultats plus concluants ont paru dans l'étude intitulée « Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor », publiée par Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot du CIRANO en 2012.

+1.5%

L'actif
d'un régime
enregistré a
un rendement
après impôts
supérieur de
1,5 % à l'actif
non enregistré

⁵ Ipsos Reid, *Canadians and Financial Advice Study*, 2011.

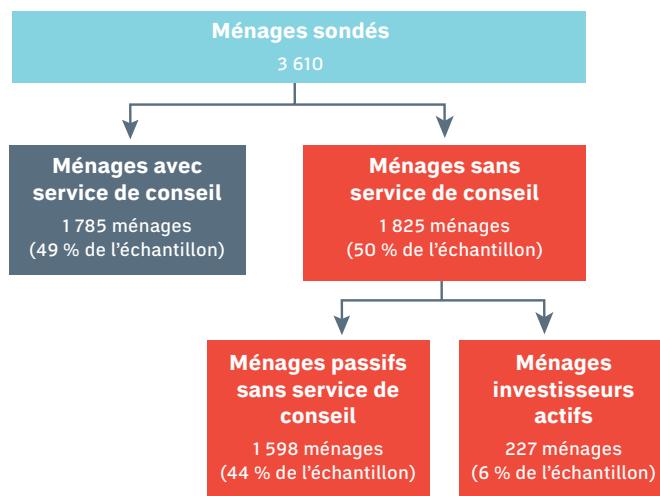
⁶ Ministère des Finances Canada, *Statistiques sur la participation et l'épargne dans les RPA/REER*, 31 mars 2010.

Étude Économétrique

Les auteurs du CIRANO ont porté l'étude des conseils financiers à un niveau inédit en recourant à la modélisation économétrique⁷ et à un échantillon robuste des ménages canadiens.

ENQUÊTE ET MÉTHODE

Une des caractéristiques importantes de l'étude⁸ concerne l'étendue et la qualité des données. Il s'agit de l'ensemble de données le plus étendu et le plus détaillé qui ait été constitué à ce jour au Canada à cette fin. Le sondage initial a été mené par Ipsos Reid en décembre 2010, et le sondage de suivi a été parachevé en août 2011. Les auteurs ont travaillé à partir d'un échantillon final de qualité supérieure regroupant 3 610 ménages – soit 1 785 ménages avec service de conseil et 1 825 ménages sans service de conseil, comme le montre la figure ci-dessous.⁹



L'étude a recueilli un riche ensemble d'informations socio-économiques, démographiques et comportementales sur chacun des ménages ayant répondu au sondage (comme il est présenté ci-dessous) de façon que chaque tranche de valeur des actifs puisse donner lieu à des comparaisons entre ménages identiques sous tous les aspects, sauf pour ce qui est du recours au conseil financier.

Avec une base de données d'une telle richesse, les auteurs ont été en mesure d'isoler les effets du conseil sur la constitution du patrimoine après avoir tenu compte des effets de plus de 50 autres variables intervenant également dans la constitution du patrimoine.

Une sélection de variables étudiées

Caractéristiques démographiques

- Sexe
- Âge
- Diplôme postsecondaire
- Connaissances dans le domaine financier
- Aversion pour le risque
- Préférence entre faire des placements ou recevoir de l'argent aujourd'hui
- Nombre de personnes qui touchent un revenu
- État civil
- Région

Situation économique

- Revenu annuel du ménage
- Épargne annuelle
- Source de revenu
- Secteur de l'emploi
- Besoins de base à la retraite
- Volonté d'épargner pour la retraite

Catégories relatives au conseil

- Valeur des actifs financiers nécessaire pour recourir au conseil
- Durée du service de conseil

⁷ La modélisation économétrique étudie les relations statistiques existant entre différentes variables, y compris les relations de causalité. Elle s'efforce d'isoler l'effet d'une variable donnée après qu'il a été tenu compte des effets des autres variables.

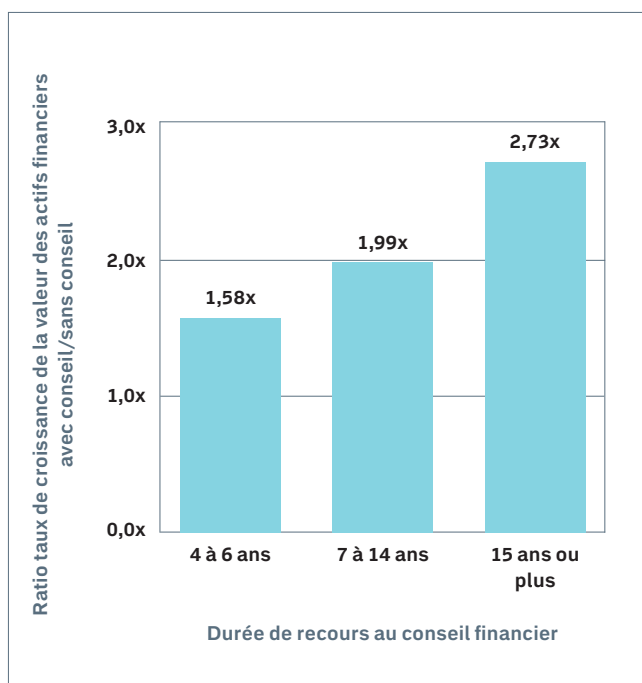
⁸ Montmarquette, Claude et Nathalie Viennot-Briot, *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Advisor*, CIRANO, juillet 2012. (Pour un résumé détaillé de cette étude, veuillez consulter « Nouveaux éléments attestant la valeur du conseil financier » par Jon Cockerline.)

⁹ Les investisseurs actifs étaient des répondants sans service de conseil ayant indiqué être d'accord avec les énoncés qui suivent : « Je fais moi-même ma planification financière » et « Je suis capable de gérer moi-même mes finances ».

Les auteurs tirent les quatre grandes conclusions suivantes de l'analyse économétrique.

1 Le conseil a un effet positif et important sur la valeur des actifs financiers, compte tenu des effets de près de 50 variables socio-économiques, démographiques et comportementales qui influent également sur la valeur des actifs financiers.

L'étude montre que le recours à un conseiller financier, pendant une période allant de 4 à 6 ans, de 7 à 14 ans ou de 15 ans ou plus, apporte une contribution positive et importante à la valeur des actifs après qu'on a pris en compte l'effet de l'ensemble des autres variables. En outre, plus la durée de recours au conseil est longue, plus l'effet sur la valeur des actifs est important. Le graphique ci-dessous montre la valeur des actifs sur différentes périodes chez les ménages qui ont eu accès au conseil financier en proportion de la valeur des actifs des ménages qui n'y ont pas eu accès.



2 L'effet positif du conseil financier sur la constitution du patrimoine ne peut s'expliquer par le seul rendement des actifs : le renforcement du comportement d'épargne dû au conseil joue également un rôle important.

D'après l'étude, les ménages avec service de conseil ont un taux d'épargne deux fois plus élevé que celui des ménages sans service de conseil (8,6 % contre 4,3 %). Les auteurs ont mis au point un modèle qui explique le taux d'épargne des ménages qui épargnent. Ils constatent que la prestation d'un service de conseil financier fait augmenter la probabilité qu'un répondant épargne et fait également augmenter le taux d'épargne chez les répondants qui épargnent. Selon ces résultats, une augmentation de 1 % du taux d'épargne fait grimper de 8,7 % le niveau des actifs.

3 Le conseil a un effet important sur le degré de préparation à la retraite, compte tenu des effets d'une foule d'autres variables.

Il a ainsi été constaté que le fait d'avoir un conseiller financier a un effet important et nettement positif sur le degré de préparation à la retraite. Après avoir neutralisé les autres variables explicatives, les auteurs ont pu observer que la présence d'un conseiller financier se traduit par un écart positif de plus de 13 % quant à la probabilité qu'un répondant indique avoir confiance qu'il vivra confortablement à la retraite comparativement au cas d'un répondant passif sans service de conseil.

4 Le fait de bénéficier d'un service de conseil contribue de manière importante à la confiance et à la satisfaction vis-à-vis des conseillers financiers, une très nette indication de la valeur de ce service.

Une fois les autres variables explicatives neutralisées, l'étude établit que la probabilité d'affirmer avoir confiance dans les conseillers financiers est plus forte de 32 % chez les répondants avec service de conseil qu'elle ne l'est chez les répondants comparables sans service de conseil.

Données Internationales Récentes

Outre l'étude canadienne résumée ci-dessus, il existe de plus en plus de recherches internationales qui aboutissent à des résultats semblables. Cette section présente le fruit d'études menées en Australie et aux États-Unis, selon lesquelles les investisseurs bénéficiant d'un service de conseil ont un taux d'épargne plus élevé et sont plus enclins à adopter une stratégie de placement à long terme que ceux qui n'en bénéficient pas.

LES BÉNÉFICES MACROÉCONOMIQUES DE CONSEIL FINANCIER (AUSTRALIE)

D'après une étude récente de KPMG Econtech en Australie, la fourniture de conseils financiers débouche sur un comportement d'épargne bonifié.¹⁰ Il en résulte des avantages appréciables pour l'ensemble de l'économie, tel qu'il est décrit ci-dessous.

KPMG Econtech a reçu des données des trois grands réseaux de conseil financier qui font partie du Financial Services Council, y compris environ 3,4 millions de comptes de particuliers pour les exercices 2005–2006 et 2008–2009.¹¹ L'étude cherchait avant tout à estimer l'incidence des conseils financiers sur le comportement des épargnants.

L'incidence des conseils financiers sur le comportement des épargnants

L'étude montre que les personnes qui font appel à un conseiller financier épargnent davantage que celles qui ne le font pas. Il ressort de l'analyse de régression **qu'un particulier qui fait appel à un conseiller financier aurait épargné 6 900 \$ de plus, de 2005–2006 à 2008–2009, qu'une personne semblable n'ayant pas de conseiller financier.** Cela correspond à **une épargne additionnelle de 1 725 \$ par an pour ceux qui retiennent les services d'un conseiller financier.**

L'incidence des conseils financiers sur l'économie nationale

Sur la foi d'une modélisation à l'échelle de l'économie¹³ conçue pour estimer l'effet qu'aurait, sur le pays, la prestation de conseils financiers à un plus grand nombre d'Australiens, KPMG Econtech a trouvé que l'épargne additionnelle des particuliers recevant des conseils financiers fait grimper l'épargne du ménage et, du même coup, celle du pays. Voici **les principales retombées économiques de la prestation de conseils financiers à 5 % de plus d'Australiens :**

¹⁰ KPMG Econtech, *Value Proposition of Financial Advisory Networks*, janvier 2011.

¹¹ Le *Financial Services Council* australien représente les entreprises de gestion de fonds (gros et détail), les caisses de retraite, les assureurs vie, les réseaux de conseil financier, les sociétés de fiducie et les curateurs publics. Il compte plus de 130 membres, chargés de placer plus de 1,8 billion de dollars pour le compte de 11 millions d'Australiens.

¹² Les résultats ont été estimés à partir du modèle MM2 de KPMG Econtech, un modèle macroindustriel pleinement intégré qui peut saisir intégralement les incidences directes et indirectes des augmentations du niveau d'épargne nationale sur l'économie australienne au fil du temps. in the level of national saving on the Australian economy over time.

- Une hausse de l'épargne nationale correspondant à 0,3 % du PIB ou à 4,2 G\$ (en dollars de 2009–2010) d'ici 2016–2017 (comparativement au niveau qu'on aurait atteint autrement);
- L'augmentation du patrimoine australien provoquée par une hausse de l'épargne nationale fait baisser la dépendance envers le financement étranger du capital national. À long terme, le passif étranger baisse d'environ 1,3 % du PIB dans le scénario d'épargne; et
- Comme la dépendance plus faible envers l'investissement étranger dans ce scénario pourrait réduire la prime de risque liée aux investissements en Australie, l'augmentation du capital des entreprises est soutenue à plus long terme.

LA VALEUR DU RECOURS AUX CONSEILS FINANCIERS (ÉTATS-UNIS)

En plus de l'impact que les conseils financiers ont sur l'épargne personnelle et nationale, qui ressort de l'étude australienne, le recours à un conseiller s'accompagne aussi d'un certain nombre d'avantages comportementaux, dont quelques-uns sont abordés dans une recherche récente de Marsden et de ses collaborateurs.¹³

Dans *The Value of Seeking Financial Advice*, les auteurs ont recueilli des données sur la planification de la retraite à partir d'un sondage en ligne mené dans une grande université américaine en octobre 2009. Ils ont examiné les données afin de relever des écarts entre les personnes qui ont rencontré un conseiller financier et celles qui ne l'ont pas fait pour ce qui concerne un certain nombre de mesures de planification de la retraite.

L'étude fait ressortir un certain nombre de relations statistiquement significatives qui donnent à penser que le recours à un conseiller financier peut encourager les particuliers à s'adonner à des activités de planification de la retraite plus prudentes.

Activités de planification liées aux objectifs :

Ceux qui ont fait appel à un conseiller financier au cours des deux dernières années sont plus susceptibles d'avoir fixé des objectifs à long terme et d'affirmer qu'ils s'employaient à les réaliser.

Ils sont aussi plus susceptibles d'affirmer avoir calculé leurs besoins financiers à la retraite.

Résultats de la mise en oeuvre d'un plan :

Ceux qui ont fait appel à un conseiller financier sont plus susceptibles d'avoir un compte d'épargne supplémentaire et d'avoir affecté à la retraite un plus grand nombre de catégories d'actif dans la totalité de leurs comptes.

Réactions à la dernière récession économique :

Ceux qui ont fait appel à un conseiller financier sont plus susceptibles d'affirmer qu'ils ont majoré le montant de leur épargne régulière, accru le niveau de risque qu'ils prennent dans leurs nouveaux fonds d'investissement et dans leurs fonds actuels, et consacré plus de temps à se renseigner sur les questions financières.

Ceux qui ont fait appel à un conseiller financier sont plus susceptibles d'avoir un compte d'épargne supplémentaire

¹³ Marsden, Zick, et Mayer. *The Value of Seeking Financial Advice*. *Journal of Family and Economic Issues*, mai 2011.

Résultats financiers à long terme :

Ceux qui ont fait appel à un conseiller financier affirment envisager leur retraite avec plus de confiance et avoir mis de côté un niveau nettement plus élevé de fonds d'urgence.

LE RÔLE DU CONSEIL FINANCIER DURANT LES RALENTISSEMENTS ÉCONOMIQUES (ÉTATS-UNIS)

Durant la récession mondiale de 2007, les décisions de placement d'impulsion ont coûté cher aux investisseurs. Winchester et ses collaborateurs ont voulu savoir si les investisseurs comptant sur un conseiller financier étaient plus susceptibles de rester fidèles à leurs objectifs à long terme en période de marché baissier que ceux qui ne reçoivent pas de conseils.¹⁴

Les auteurs entendent par « prudence des investisseurs » la tendance des investisseurs à prendre aujourd'hui des décisions qui servent leurs objectifs à long terme. D'après le modèle de l'étude, le conseil financier, les connaissances financières de l'investisseur et sa maîtrise de soi exercent une influence favorable sur la prudence dont il fait preuve¹⁵, les facteurs comme le patrimoine, le revenu, l'âge, la race et le sexe étant neutralisés.

L'étude est fondée sur des données d'enquête recueillies pendant l'été 2008 et décrivant les attitudes et comportements de consommation dans une économie changeante. Elle se concentre sur les particuliers détenant des actions qu'ils peuvent contrôler ou sur lesquelles ils peuvent exercer une emprise au cours d'un repli du marché. On mesure la prudence des investisseurs en déterminant s'ils ont rééquilibré leur portefeuille pendant le repli du marché.¹⁶

Les résultats de l'étude montrent que le conseil financier, de concert avec les connaissances de l'investisseur et sa maîtrise de soi, influe sur la probabilité d'être un investisseur prudent. Les deux influences les plus importantes sont les suivantes : (i) un plan financier écrit et (ii) le recours aux services de conseil financier. Plus particulièrement, les auteurs concluent comme suit :

- Le particulier qui a un plan financier écrit et personnalisé est près de **deux fois plus susceptible de rééquilibrer convenablement son portefeuille en période de marché baissier** que l'investisseur qui n'a pas de plan écrit;
- L'investisseur qui recourt aux services de conseil financier est **plus de 1,5 fois plus susceptible de rester fidèle à sa stratégie de placement à long terme** que celui qui n'y recourt pas.

ÉVITER LES ERREURS DE PLACEMENT (ÉTATS-UNIS)

Des conseils financiers judicieux sont essentiels à la santé des marchés des capitaux. Les décisions financières sont souvent complexes, et une erreur peut avoir des conséquences sérieuses. Certains investisseurs souffrent d'un excès de confiance,

Le conseil financier, de concert avec les connaissances de l'investisseur et sa maîtrise de soi, influe sur la probabilité d'être un investisseur prudent.

¹⁴ Winchester, Huston et Finke. *Investor Prudence and the Role of Financial Advice*, Journal of Financial Service Professionals, juillet 2011.

¹⁵ La maîtrise de soi est représentée par trois mesures : (i) un plan financier écrit et personnalisé; (ii) un locus de contrôle interne; (iii) un fonds d'urgence.

¹⁶ Le rééquilibrage garantit que le portefeuille reste fidèle à une politique de placement à long terme planifiée et que la répartition de l'actif ne varie pas au gré du marché ou des comportements sans vision.

de myopie ou, simplement, d'inertie, et ils risquent donc de commettre des erreurs. Le Département du Travail des États-Unis (« U.S. Department of Labor ») a constaté que les participants à un régime de retraite procèdent à des opérations moins excessives ou inopportunes, diversifient plus judicieusement leur portefeuille et courent ainsi un moindre risque non rémunéré lorsqu'ils ont reçu des conseils financiers.

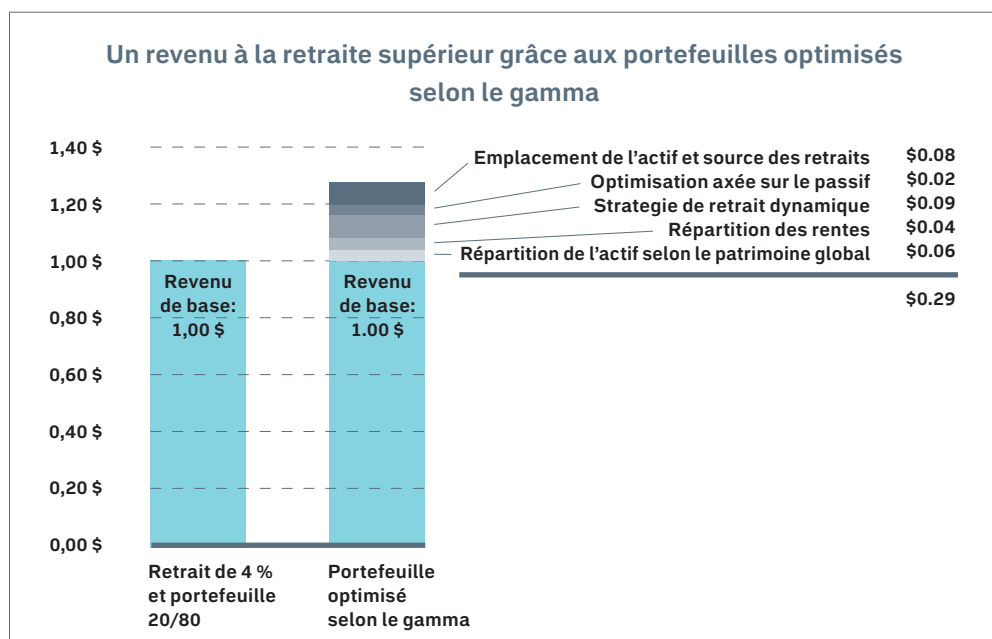
Il estime que les conseils offerts avant l'entrée en vigueur de la loi intitulée « Pension Protection Act »¹⁷ ont réduit les erreurs de placement de 15 G\$ par an. Le Département calcule aussi que le recours accru au conseil financier en vertu de la Pension Protection Act réduira encore ces erreurs de 7 G\$ à 18 G\$ par an, ce qui améliorera la participation aux régimes de retraite et le mieux-être du pays tout entier¹⁸.

REVENU À LA RETRAITE AVEC PORTEFEUILLES OPTIMISÉS SELON LE GAMMA (ÉTATS-UNIS)

Forte de ses recherches récentes aux États-Unis, Morningstar lance la notion de « gamma » – une mesure de la valeur que recèle le conseil pour le retraité.¹⁹ Le gamma quantifie le revenu de retraite additionnel que peut s'attendre à réaliser un investisseur du fait de prendre des décisions de planification financière plus judicieuses. Autrement dit, c'est le rendement réalisé par l'investisseur qui prend des décisions financières optimales.

Les auteurs mettent l'accent sur cinq grandes décisions / techniques en matière de planification financière, qui peuvent chacune être considérées comme une intervention ou un service fourni par un conseiller :

- (i) un cadre de patrimoine global en vue de préciser la répartition optimale de l'actif;
- (ii) une stratégie de retrait dynamique; (iii) l'incorporation de produits à revenu garanti (c'est-à-dire des rentes); (iv) des décisions de répartition fiscalement avantageuses; et (v) une optimisation du portefeuille qui tient compte du passif.



Chacune de ces cinq composantes du gamma crée de la valeur pour les retraités; ensemble, elles sont susceptibles de générer 29 % plus de revenu sur une base « ajustée en fonction de l'utilité » (grâce à une stratégie de revenu de retraite efficace sur le plan du gamma) que le scénario de base, comme le montre la figure ci-contre. Ce revenu additionnel correspond à un supplément de rendement annuel moyen de 1,82 %, ce qui représente une amélioration appréciable de l'efficacité du portefeuille pour le retraité.

¹⁷ La *Pension Protection Act* a été promulguée par le président Bush en août 2006. Elle a réformé en profondeur la législation américaine en matière de régimes de retraite, dans le but de consolider l'ensemble du système de pensions.

¹⁸ U.S. Department of Labor, *Employee Benefits Security Administration* (EBSA), 2011.

¹⁹ Blanchett et Kaplan. *Alpha, Beta, and Now... Gamma*. Morningstar, septembre 2012

Conclusions

Alors que la reprise économique mondiale reste fragile et que la pression s'intensifie sur les régimes de retraite traditionnels, les ménages canadiens sont appelés à assumer une responsabilité grandissante pour leur propre sécurité financière à la retraite. Dans la plupart des cas, il est primordial d'assumer cette responsabilité avec l'aide d'un service de conseil financier.

Le présent rapport a montré qu'un nombre croissant d'études, au pays comme à l'étranger, font ressortir les nets avantages de recourir au conseil financier. Les rapports précédents de l'IFIC sur la valeur des conseils ont conclu que les ménages avec service de conseil avaient un actif à investir nettement plus élevé que les ménages sans service de conseil, indépendamment du revenu du ménage et du groupe d'âge. L'étude du CIRANO apporte d'autres éclaircissements en fournissant des preuves économétriques robustes selon lesquelles le service de conseil a une incidence positive et importante sur la constitution du patrimoine, même compte tenu de nombreuses autres variables socio-économiques qui influent sur la constitution du patrimoine.

L'étude du CIRANO apporte d'autres éclaircissements en fournissant des preuves économétriques robustes selon lesquelles le service de conseil a une incidence positive et importante sur la constitution du patrimoine

Selon de nombreuses études américaines, le conseil financier incite les investisseurs à adopter de meilleures stratégies de placement à long terme. Le document australien montre que le conseil financier peut jouer un rôle de premier plan non seulement au profit des particuliers, mais aussi au niveau macroéconomique. Il s'agit d'une bonne nouvelle pour les investisseurs et pour les États, car les uns comme les autres sont aux prises avec des difficultés économiques et financières grandissantes.

Bibliographie

Blanchett, D. ET P. Kaplan (septembre 2012). "Alpha, Beta, and Now...Gamma," Morningstar.

Bluethgen, R., A. Gintchel, A. Hackethal et A. Müller (2008). "Financial advice and individual investors' portfolios."

Investment Company Institute (2010), "Characteristics of mutual fund investors, 2010." ICI Research Fundamentals.

Institut des fonds d'investissement du Canada, La valeur des conseils : Rapport (novembre 2011).

Institut des fonds d'investissement du Canada, La valeur des conseils : Rapport (juillet 2010).

Investor Education Fund (2012), "Investor behavior and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study." Rédigé par The Brondesbury Group.

KPMG Econtech (janvier 2011). "Value Proposition of Financial Advisory Networks."

Kramer, M. et R. Lensink (2012). "The Impact of Financial Advisors on the Stock Portfolios of Retail Investors."

Marsden, Zick, et Mayer (mai 2011). "The Value of Seeking Financial Advice," Journal of Family and Economic Issues.

Winchester, D., Huston, S.J. et Finke M.S. (juillet 2011). "Investor Prudence and the Role of Financial Advice", Journal of Financial Service Professionals.

À propos de l'Institut des fonds d'investissement du Canada

L'Institut des fonds d'investissement du Canada (www.ific.ca) est la voix de l'industrie des fonds d'investissement au Canada. L'IFIC rassemble 150 organisations, y compris des sociétés de fonds d'investissement et des distributeurs, afin de promouvoir un secteur des placements solide et stable grâce auquel les investisseurs peuvent atteindre leurs objectifs financiers. L'organisme est fier de servir le secteur des fonds communs de placement et ses investisseurs depuis 50 ans.

Pour en savoir plus sur La valeur des conseils: rapport 2012, veuillez communiquer avec : Jon Cockerline, jcockerline@ific.ca, 416-309-2327

L'Institut des fonds
d'investissement du Canada
11, rue King Ouest, 4e étage
Toronto, ON M5H 4C7

IFIC.CA

