



INDICE AUTORITÉ

RAPPORT D'ANALYSE

OCTOBRE 2012

Sylvain Gauthier, vice-président CROP

「 de la vie aux idées

「 C R O P 」

TABLE DES MATIÈRES

CONTEXTE ET OBJECTIFS	3
MÉTHODOLOGIE	5
FAITS SAILLANTS	9
RÉSULTATS DÉTAILLÉS	12
INDICES	20
TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS	109
INDICES DE LA TYPOLOGIE	133
ANNEXES: TABLEAUX DÉTAILLÉS	144
PROFIL DES RÉPONDANTS	221

CONTEXTE ET OBJECTIFS

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Contexte et objectifs

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a mandaté CROP pour réaliser une étude quantitative auprès de la population adulte du Québec.

L'objectif principal de l'étude était de mesurer la connaissance et l'adoption par les Québécois de comportements vigilants en matière de consommation financière et d'en dégager des indices. Les données recueillies guideront l'Autorité dans la mise en œuvre de ses campagnes de sensibilisation, en permettant notamment de préciser les thématiques et mieux définir les groupes cibles de consommateurs.

Plus spécifiquement, l'étude vise à créer des indices sur les thématiques suivantes :

- la gestion des finances personnelles;
- la gestion du crédit (intérêt et endettement);
- les investissements et placements financiers;
- la relation avec un représentant de produits financiers;
- les produits d'assurances;
- le niveau de sensibilisation à la fraude financière;
- la gestion et planification de la retraite.

MÉTHODOLOGIE

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Méthodologie

Population à l'étude

La population à l'étude est constituée de l'ensemble des personnes âgées de 18 ans et plus pouvant s'exprimer en français ou en anglais et responsables des questions financières dans le ménage.

Questionnaire

Un questionnaire standard et structuré a été élaboré conformément aux objectifs de recherche et ce, en collaboration avec l'Autorité.

Un prétest a été effectué afin de s'assurer de la conformité du questionnaire aux objectifs du mandat ainsi que du niveau de compréhension des répondants. À la suite de cette démarche, aucun problème majeur n'a été soulevé.

Méthodologie

Échantillon et collecte des données

L'échantillon a été généré à partir des bases de données Web de fournisseurs externes pour assurer la représentativité des répondants à l'échelle provinciale, et ce, selon les exigences et modalités de CROP-Autorité.

L'échantillon a été conçu à l'échelle provinciale pour qu'il soit représentatif de la population du Québec sur le plan sociodémographique (âge, sexe, langue, région).

La collecte des données a été effectuée par voie électronique (web) à l'aide d'un panel, du 18 avril au 11 mai 2012.

Au total, **1 500 questionnaires** ont été complétés.

Notons que compte tenu du caractère non probabiliste de l'échantillon, le calcul de la marge d'erreur ne s'applique pas.

Méthodologie

Analyse des données

Les résultats ont été pondérés afin de refléter la distribution de la population adulte du Québec selon le sexe, l'âge, la région de résidence et la langue d'usage à la maison.

Le traitement statistique des données a été effectué à l'aide du logiciel STAT XP afin de produire des tableaux croisés qui permettraient une analyse détaillée des résultats.

Le total de certains résultats n'égalise pas toujours 100 % puisque les calculs sont basés sur des pourcentages arrondis.

La mention « NSP », qui apparaît dans le rapport, signifie « Ne sait pas ».

Des questions filtres basées sur les types de produits et services financiers détenus par un répondant ont été intégrées au questionnaire afin que celui-ci réponde seulement aux questions applicables.

Les codes de couleur dans les tableaux servent à identifier les différences significatives sur le plan statistique, soit lorsqu'un sous-groupe de répondants est proportionnellement **PLUS** ou **MOINS** nombreux que le reste de la population à afficher une certaine attitude et ce, de façon statistiquement significative.

FAITS SAILLANTS

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Faits saillants

Globalement, les Québécois affichent un indice global moyen de **58,5 %***.
Nous désignerons cet indice comme étant **l'Indice Autorité**.

Par rapport à l'Indice Autorité (58,5 %), les Québécois obtiennent des résultats supérieurs dans les domaines suivants :

- Assurance habitation (indice 74,6 %*)
- Assurance automobile (indice 70,6 %*)
- Assurance vie (indice 69,5 %*)
- Investissements (indice 65,5 %*)
- Prévention de la fraude (indice 64,0 %*)
- Gestion du crédit (indice de 60,6 %*)

À l'opposé, et toujours par rapport à l'indice Autorité, les Québécois obtiennent des résultats inférieurs dans les domaines suivants :

- Relation avec un représentant (indice 42,3 %*)
- Finances personnelles (indice 45,2 %*)
- Planification de la retraite (indice 48,7%*)
- Intérêt et endettement (indice 56,1 %*)

*L'indice traduit le taux de réussite des réponses obtenues en fonction des connaissances comportementales attendues par l'Autorité. Par exemple, en moyenne, l'ensemble des Québécois a obtenu une note de 58,5 % de réussite (connaissances comportementales) sur l'ensemble des questions qu'il lui était admissible de répondre.

Faits saillants (suite)

L'**Indice Autorité** qui s'établit à **58,5 %** varie selon certains sous-groupes de la population québécoise en présence.

Les sous-populations suivantes affichent un Indice Autorité **supérieur** :

- Les individus âgés de 55 ans et plus (indice 64,5 %)
- Les ménages mieux nantis financièrement (ex. : 100 000 \$ et plus; indice 65,9 %)
- La population inactive (indice 61,3 %)
- Les propriétaires de leur logement (indice 62,9 %)
- Les détenteurs de produits de placement (indice 63,3 %), de prêt (indice 59,0) et de carte de crédit (indice 59,2)
- Les individus en relation avec un représentant (indice 61,6 %)
- Les retraités (indice 64,8 %)

À l'opposé, les sous-populations suivantes affichent un Indice Autorité **inférieur** :

- Les individus âgés de 18 à 34 ans (indice 52,6 %)
- Les ménages moins nantis financièrement (ex. : moins de 40 000 \$; indice 54,4 %)
- Les locataires de leur logement (indice 52,0 %)
- Les individus n'étant pas en relation avec un représentant (indice 49,7 %)
- Les travailleurs (indice 57,1 %) et les étudiants (indice de 50,0 %)

RÉSULTATS DÉTAILLÉS

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Indice Autorité

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Questions incluses dans l'Indice Autorité

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
FINANCES PERSONNELLES			
B2	Est-ce <u>nécessaire</u> pour vous de faire le suivi de vos revenus et dépenses (ou de celles de votre ménage) au moins une fois par mois, par exemple à l'aide d'un budget et d'un bilan ou autre moyen semblable ?	Oui, et je le fais / moi et mon (ma) conjoint(e) le faisons	1
		Oui, mais je ne le fais pas /moi et mon (ma) conjoint(e) ne le faisons pas (habituellement)	0
		Non, car je n'ai pas le temps ou de l'intérêt pour ça	0
		Non, car je réussis très bien sans faire de budget.	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
B3	Est-ce <u>nécessaire</u> pour vous de disposer d'une somme qui vous permettrait de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus (exemple : <u>une perte d'emploi, accident, maladie</u>), <u>sans avoir recours au crédit</u> (ex : payer l'épicerie, le loyer ou l'hypothèque, vos assurances, un prêt automobile, etc.)?	Oui, et je dispose d'une telle somme	1
		Oui, mais je ne dispose pas d'une somme aussi importante	0
		Non, cela ne m'apparaît pas nécessaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
GESTION DU CRÉDIT			
C1	Croyez-vous qu'il est souhaitable de rembourser le montant exigible dans les délais sur vos dettes	Oui, et je le fais toujours	1
		Oui, mais je n'y arrive pas toujours	0
		Non, car je peux toujours m'arranger avec mes créanciers	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
C2	Croyez-vous qu'il est pratique d'utiliser votre carte de crédit pour effectuer des retraits en argent (avances de fonds)?	Oui, et je le fais	0
		Non, mais il m'arrive de le faire même si je sais que ça peut coûter cher	0
		Non, car cela peut s'avérer très dispendieux	1
		Je ne me suis jamais posé la question	0
C3	Croyez-vous qu'il est souhaitable de payer le solde complet de votre carte de crédit à la fin de chaque mois?	Oui, et je le fais toujours	1
		Oui, mais je n'y arrive pas toujours	0
		Non, car c'est pratique de payer de petits montants sur plusieurs mois	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
INTÉRÊT ET ENDETTEMENT			
D1	Croyez-vous qu'il est nécessaire de <u>vérifier</u> votre capacité de faire des versements sur des dettes à long terme advenant une hausse de taux d'intérêt?	Oui, et je l'ai fait	1
		Oui, mais je ne l'ai jamais fait	0
		Non car cela ne m'apparaît pas pertinent	0
		Non, car j'en ai la capacité.	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
D2	Croyez-vous qu'il est souhaitable de magasiner votre taux d'intérêt lorsque vous empruntez, par exemple : magasiner votre taux d'intérêt hypothécaire auprès de plusieurs institutions ou d'un courtier hypothécaire	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	1
		Non, car je ne pense pas que je pourrais obtenir mieux.	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0

Questions incluses dans l'Indice Autorité

Suite

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
INVESTISSEMENTS			
E5	Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile, seul ou avec l'aide de votre représentant, de vérifier si l'investissement correspond à votre profil d'investisseur?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E7a	Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier quand vous pourrez récupérer les sommes investies sans pénalités importantes?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E7b	Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier le rendement que vous pouvez espérer du placement en tenant compte des frais et de l'impôt applicables?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E7c	Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier la perte maximale que pourrait subir votre placement?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E8a	Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de lire en tout ou en partie, la documentation qui accompagne le placement?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E8b	Croyez-vous qu'il est souhaitable d'avoir un portefeuille de placements diversifiés? Par exemple, ne pas investir une portion trop grande de son portefeuille dans une action d'une seule compagnie ou de compagnies semblables.	Oui et je diversifie toujours mes placements Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, je ne trouve pas cela important. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E12	Généralement, avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier s'il existe des placements moins risqués qui pourraient vous offrir un rendement égal ou supérieur, en tenant compte de l'impôt et des frais?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est utile. Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
E13	Avant d'investir, croyez-vous pertinent, seul ou avec l'aide de votre représentant, de tenir compte des différents régimes « fiscaux », par exemple le REER, le CELI?	Oui et j'en tiens compte Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement) Non, car je ne crois pas que c'est pertinent Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0

Questions incluses dans l'Indice Autorité

Suite

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
REPRÉSENTANT			
F2	Croyez-vous utile de consulter un ou plusieurs autres représentants avant de décider de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement?	Oui, et j'ai consulté au moins un autre représentant avant de faire mon choix	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non, je n'ai pas consulté d'autres représentants que celui avec qui je fais affaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F4	Avant de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement, croyez-vous utile de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vous vendre le produit financier?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non, car je ne crois pas que c'est utile	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F5	Avant de faire affaire avec un représentant pour acheter de l'assurance, saviez-vous que vous pouviez vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vous la vendre ?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F7a	À propos du représentant avec qui vous faite affaire, croyez-vous utile de lui demander : De quelle façon il est rémunéré?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F7b	À propos du représentant avec qui vous faite affaire, croyez-vous utile de lui demander : Quels produits financiers est-il autorisé à vendre?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F7c	À propos du représentant avec qui vous faite affaire, croyez-vous utile de lui demander : Quels frais va-t-il vous charger?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
F9	Si votre représentant ne peut offrir tous les types de placement*, croyez-vous utile de vérifier si les types de placements qu'il ne peut pas offrir pourraient mieux vous convenir?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0

Questions incluses dans l'Indice Autorité Suite

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
ASSURANCE-VIE			
G2	Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance que vous avez besoin?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
G3	Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime pour des protections semblables à celles que vous souhaitiez avoir afin d'obtenir le meilleur prix possible?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
G4	Croyez-vous utile de lire la documentation portant sur votre assurance vie?	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
G5	Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile de vérifier si votre prime est fixe ou variera avec le temps ?	Oui, et je sais que la prime est fixe	1
		Oui, et je sais que la prime va augmenter et je sais jusqu'à combien	1
		Non	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
ASSURANCE AUTOMOBILE			
H1	Croyez-vous utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de votre assurance automobile?	Oui, et je les connais	1
		Oui, mais je ne les connais pas	0
		Non, je ne trouve pas cela utile	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
H2	Lorsque votre <u>assurance automobile</u> vient à échéance, croyez-vous utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles que vous avez auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible:	Oui et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non, je ne trouve pas ça utile	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0

Questions incluses dans l'Indice Autorité

Suite

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
ASSURANCE HABITATION			
I1	Croyez-vous qu'il est nécessaire d'avoir une <u>assurance habitation</u> ?	Oui et je suis assuré Oui, mais je ne suis pas assuré Non, ce n'est pas nécessaire quand on habite en appartement Non, car je ne trouve pas cela nécessaire	1 0 0 0
I2	Avant d'acheter votre assurance habitation, croyez-vous utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance que vous avez besoin?	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, je ne trouve pas ça utile Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
I3	Croyez-vous utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de votre assurance habitation?	Oui, et je les connais Oui, mais je ne les connais pas Non, je ne trouve pas cela utile Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
I4	Lorsque votre <u>assurance habitation</u> vient à échéance, croyez-vous utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles que vous avez auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible:	Oui et je le fais Oui, mais je ne le fais pas (habituellement) Non, je ne trouve pas ça utile Je ne me suis jamais posé la question	1 0 0 0
PRÉVENTION DE LA FRAUDE			
J1	Vous lisez l'information suivante sur *Twitter ou tout autre réseau social : « Suite à l'obtention d'un gros contrat qui sera officialisé d'ici peu, la valeur des actions de la société XY va doubler, sinon tripler! ».Vous devriez :	Investir sur-le-champ un gros montant. Investir sur-le-champ un petit montant. Partager la bonne nouvelle avec vos amis. Remettre en question le bien-fondé de cette rumeur ou l'ignorer. Ignorer ce courriel.	0 0 0 1 1
J2	Vous recevez un courriel de votre institution financière. On vous demande de mettre immédiatement à jour vos renseignements car quelqu'un tente d'accéder à votre compte. Vous devriez :	Cliquer sur le lien du courriel pour mettre vos informations à jour immédiatement. Répondre au courriel pour demander de plus amples informations. Aucune de ces réponses	0 0 0
J3	Parmi les énoncés suivants en matière de placement, lequel ou lesquels vous semble suspect? -Le répondant doit avoir coché tous les choix pour obtenir un point	Haut rendement sans risque Ce placement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers. Vous devez investir maintenant.	0 0 0
J7	Croyez-vous nécessaire de dénoncer toute tentative de fraude financière (autre qu'un pourriel) dont vous pourriez être la cible?	Oui, car je pense que c'est important Non, car je ne pense pas que c'est nécessaire si on ne se fait pas prendre par le fraudeur Non, car je ne crois pas que cela donnerait quelque chose Non, car je craindrais les conséquences de la dénonciation Non car je ne saurais où la dénoncer	1 0 0 0 0

Questions incluses dans l'Indice Autorité

Suite

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
PLANIFICATION DE LA RETRAITE			
K1a	Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants : L'inflation	Oui, et j'en tiens compte	1
		Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	0
		Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
K1b	Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants : Votre espérance de vie et la possibilité de vivre plus vieux que la moyenne	Oui, et j'en tiens compte	1
		Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	0
		Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
K1c	Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants : c) L'imposition des sommes de votre REER ou régime de retraite lorsque vous allez les utiliser à la retraite	Oui, et j'en tiens compte	1
		Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	0
		Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
K2	Que ce soit à l'aide d'un représentant ou d'un calculateur, croyez-vous nécessaire de vérifier si vous épargnez suffisamment pour la retraite?	Oui, et je le fais	1
		Oui, mais je ne le fais pas	0
		Non, je ne trouve pas ça nécessaire	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0

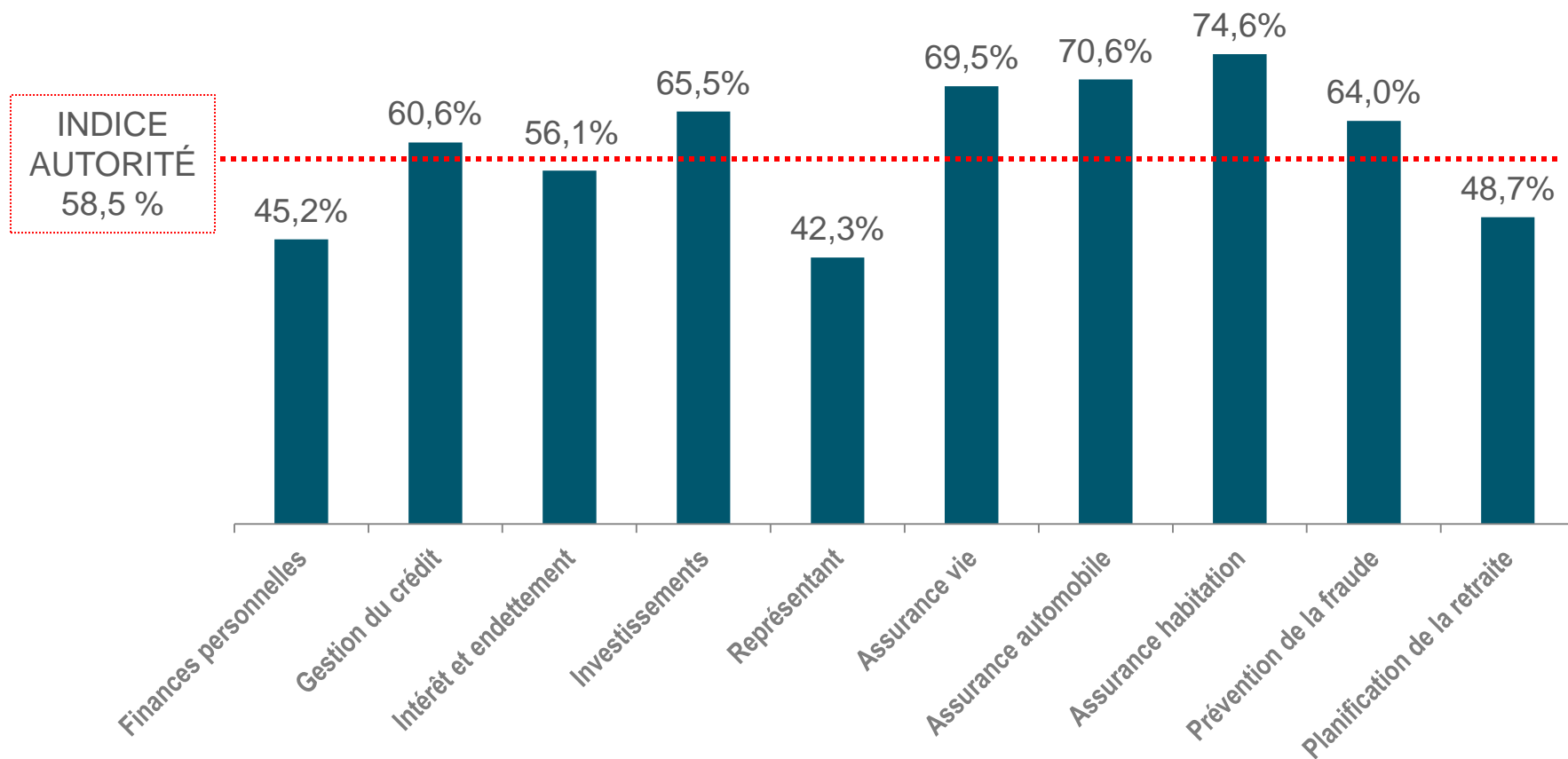
Indice Autorité: Province QUÉBEC

58,5 %

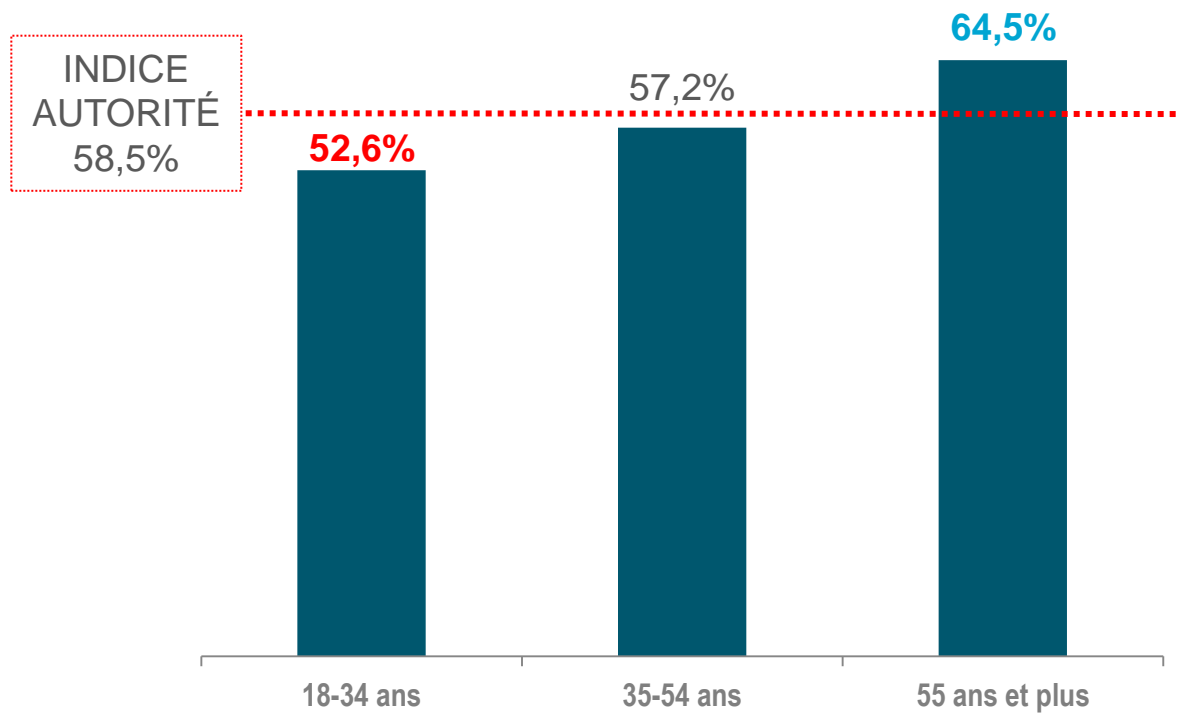
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

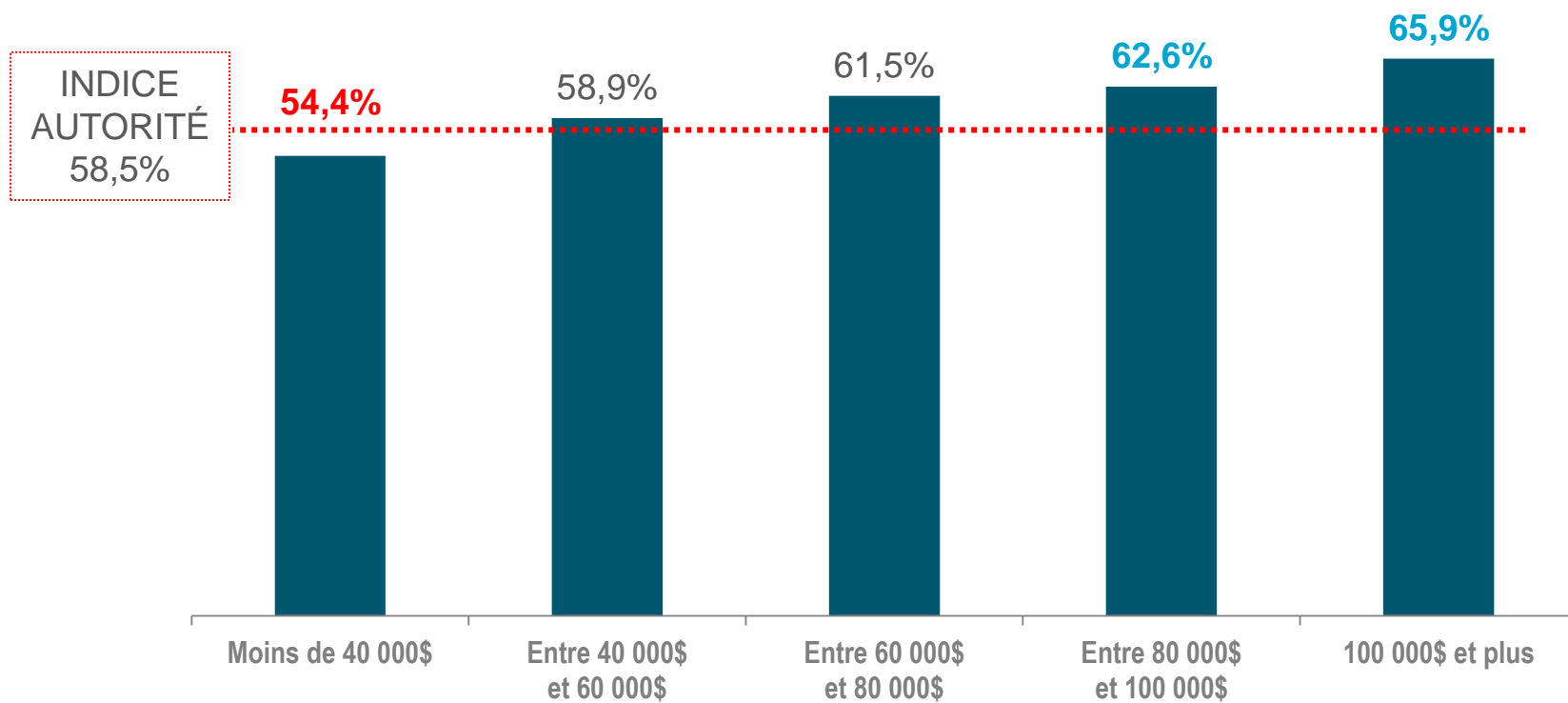
Indice Autorité et sous-indices Province Québec



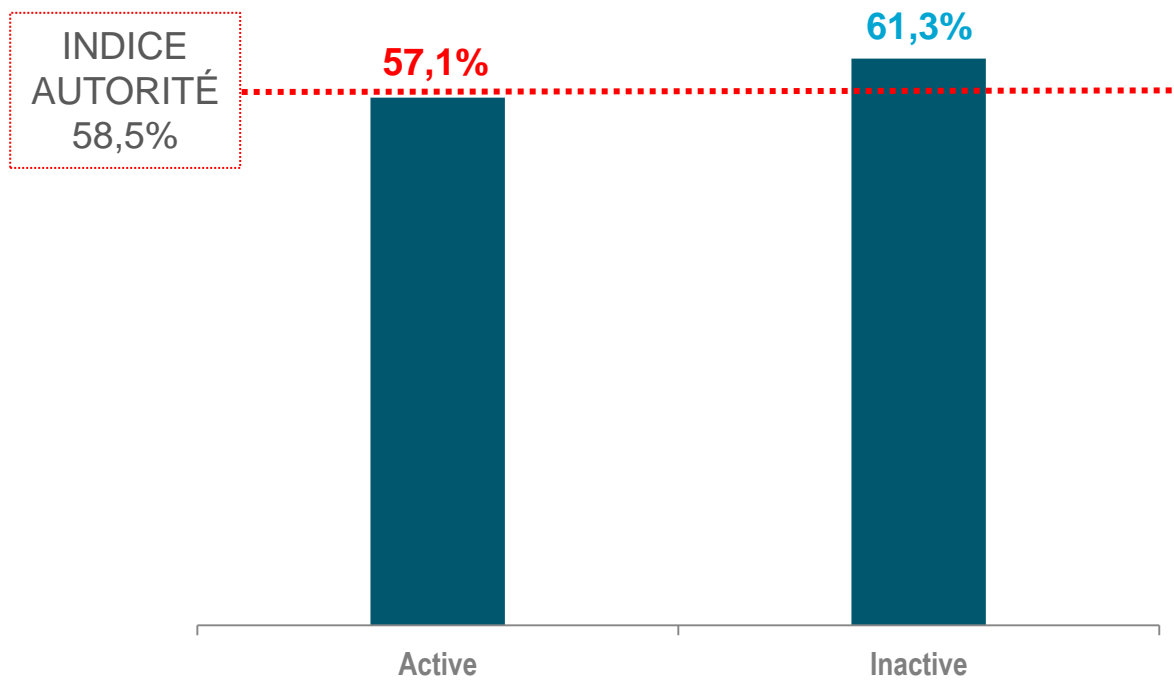
Indice Autorité - Groupes d'âge



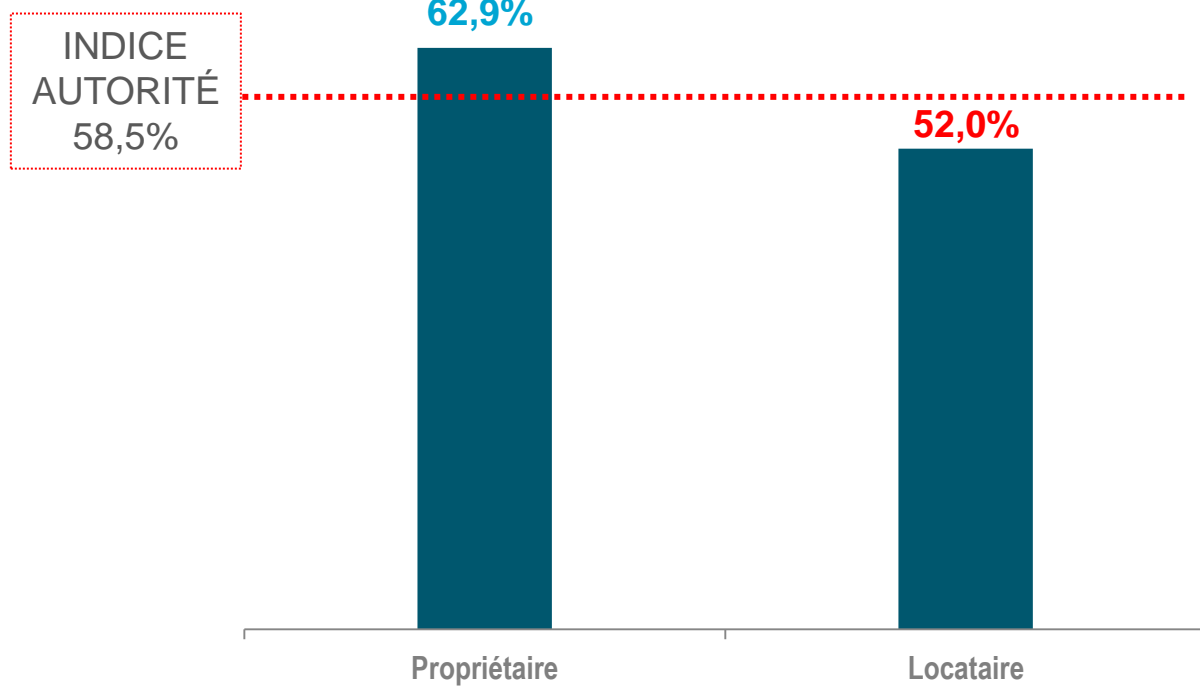
Indice Autorité– Revenu familial brut



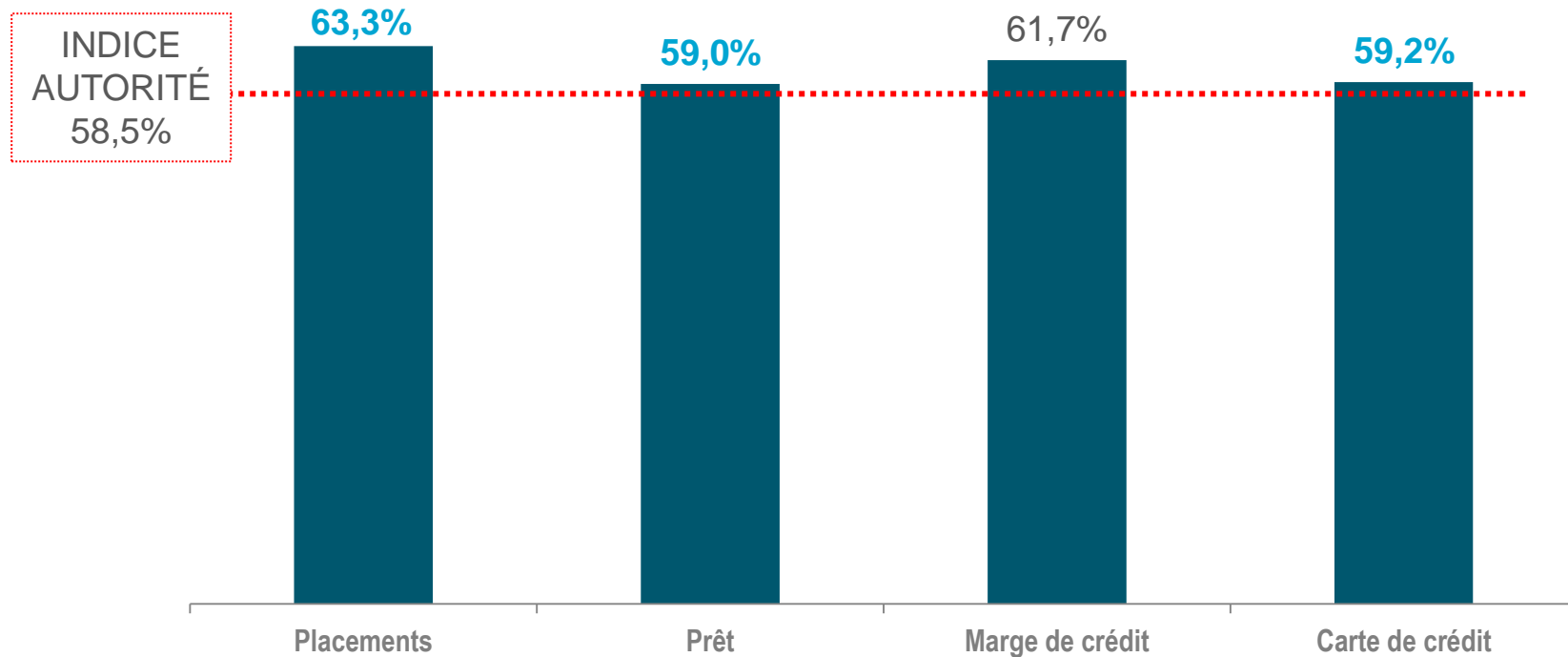
Indice Autorité – Statut de la population



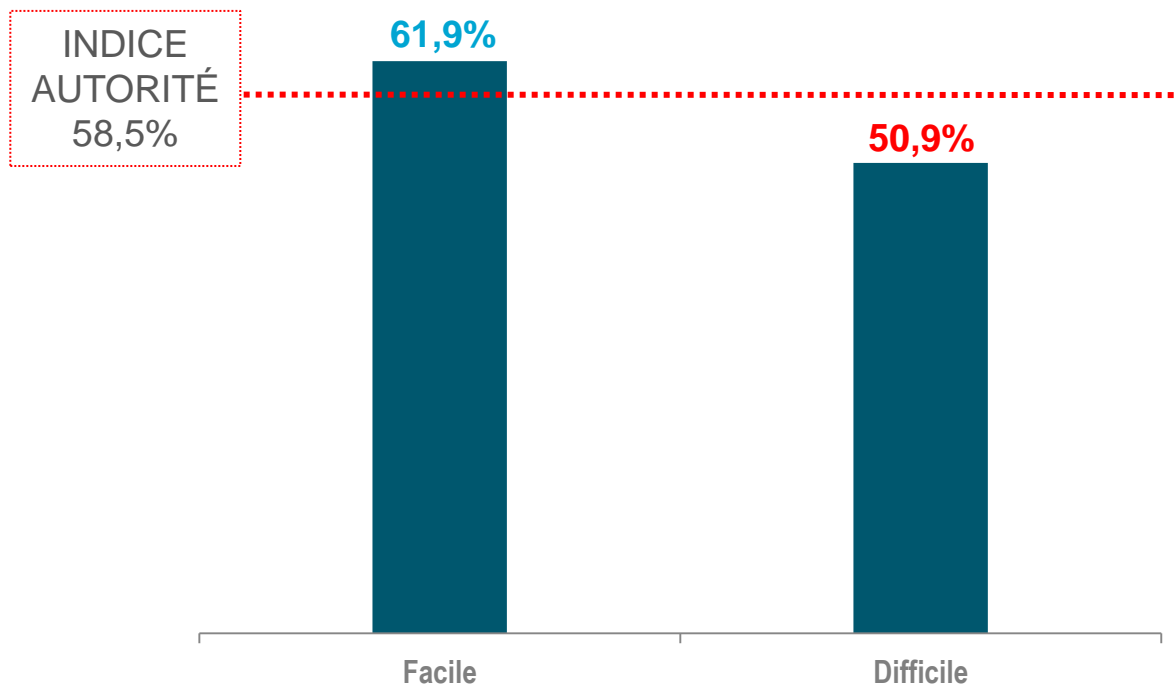
Indice Autorité – Mode d’occupation du logement



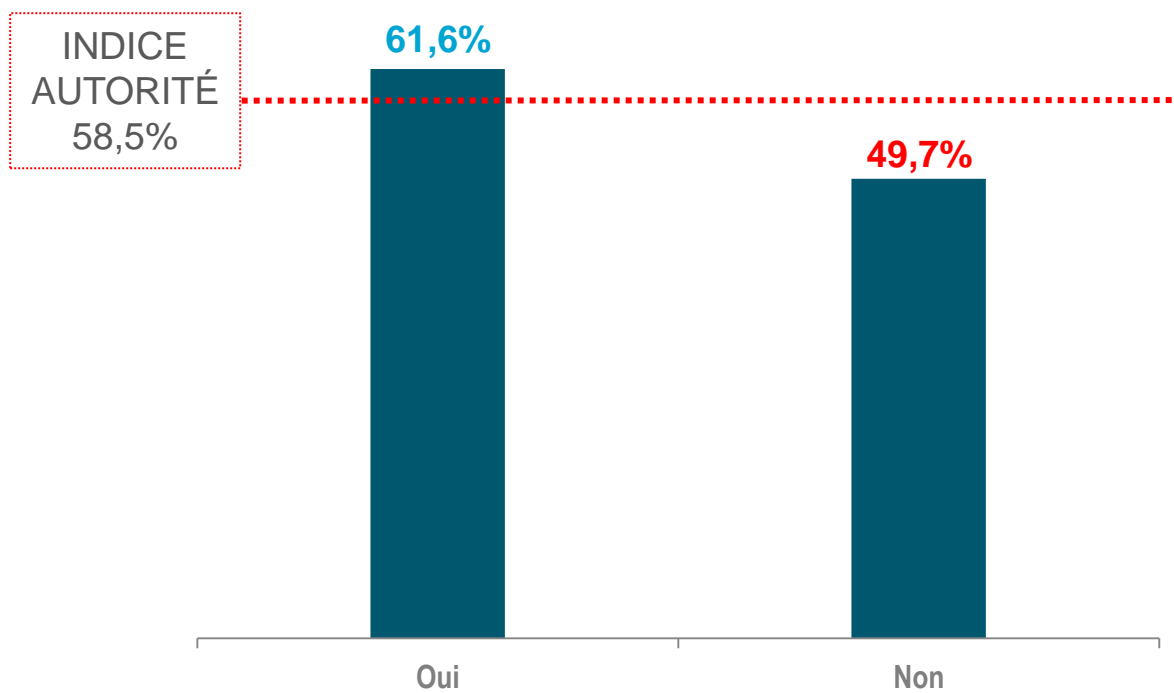
Indice Autorité – Produits financiers détenus



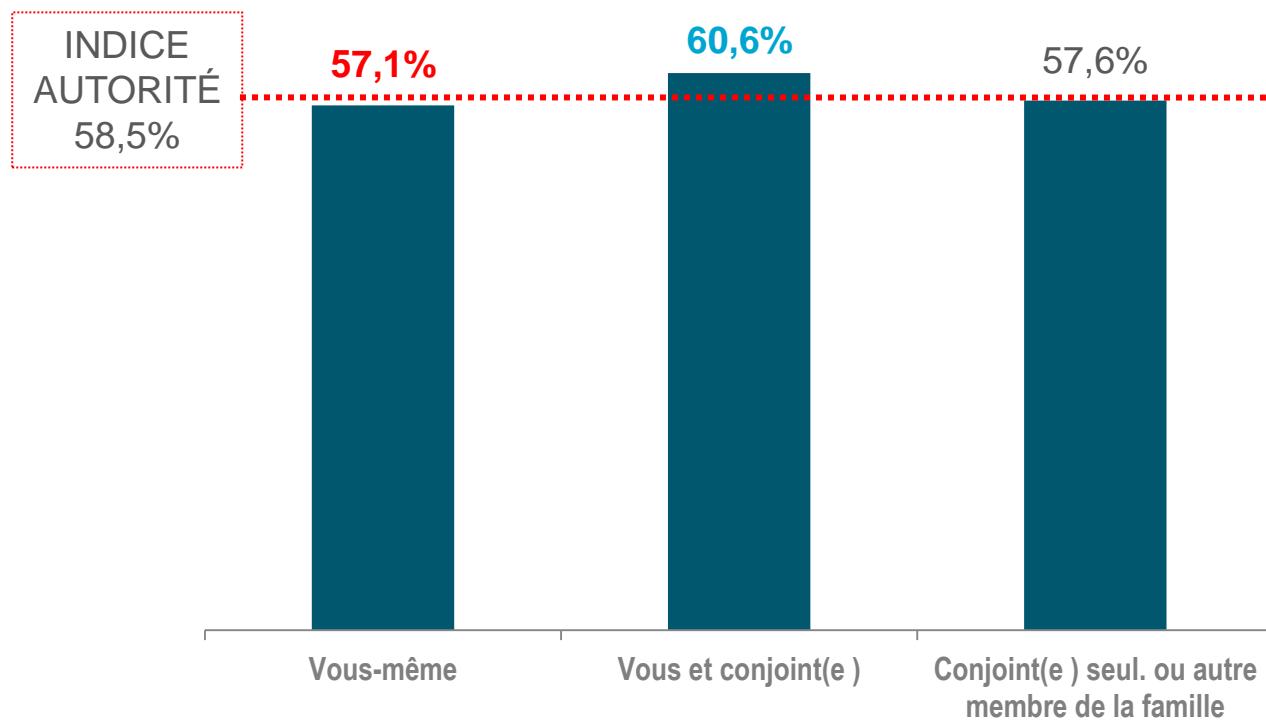
Indice Autorité – La gestion des finances est une tâche...



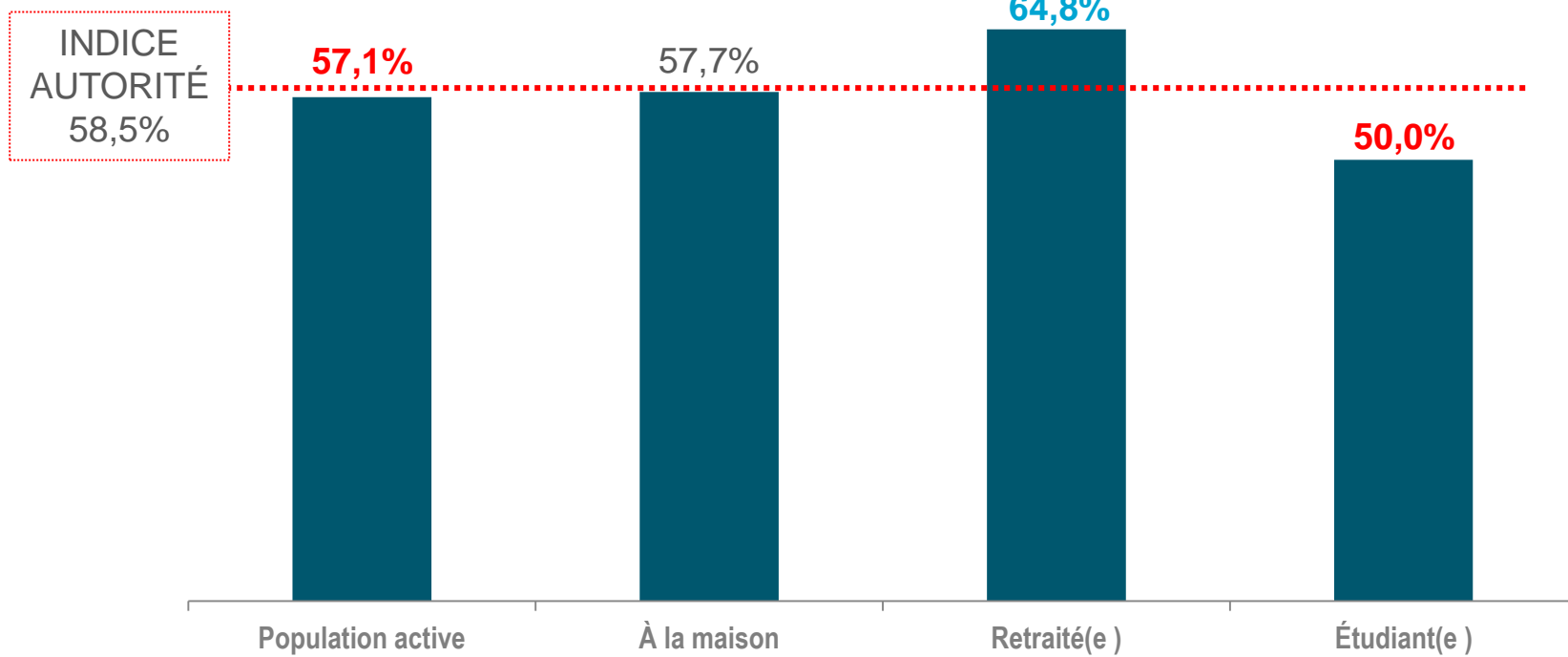
Indice Autorité – En relation avec un représentant



Indice Autorité – Responsable de la gestion financière dans le ménage

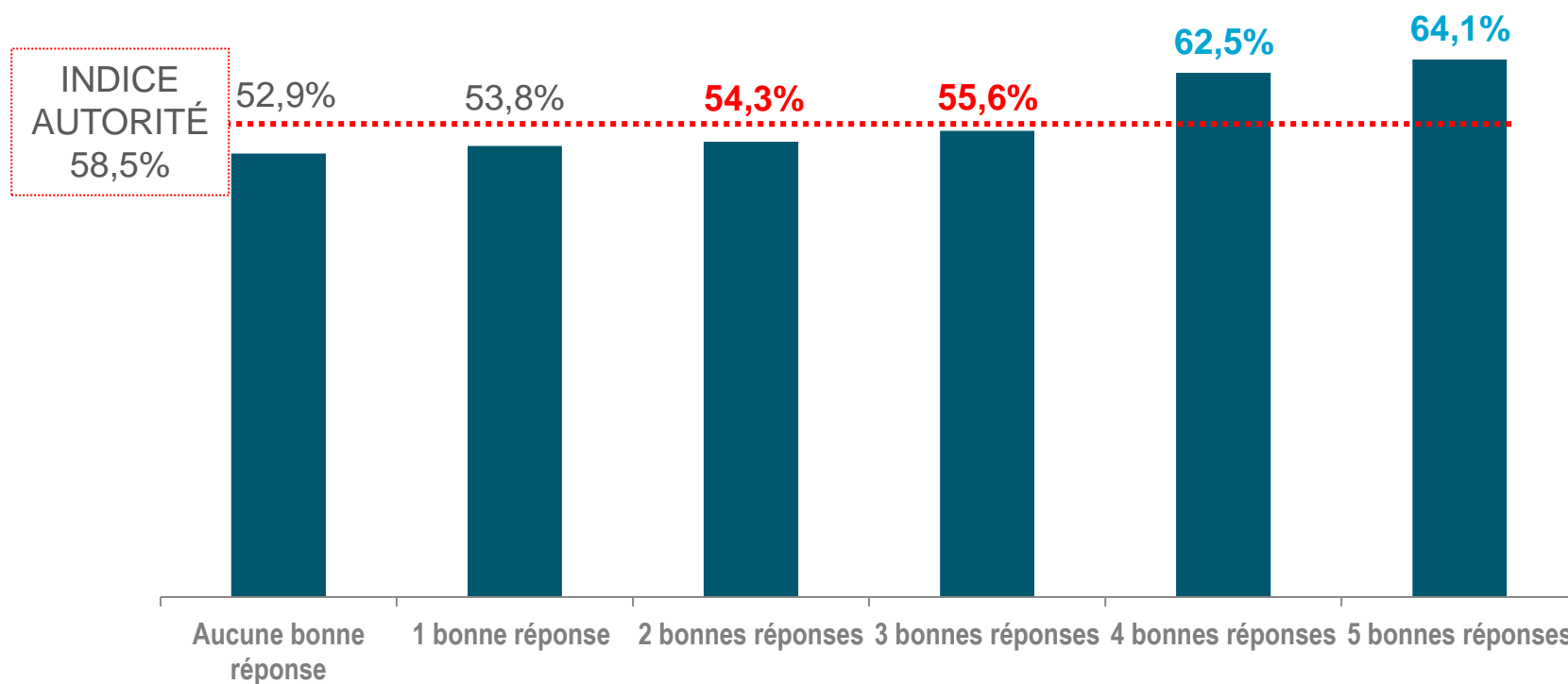


Indice Autorité – Occupation

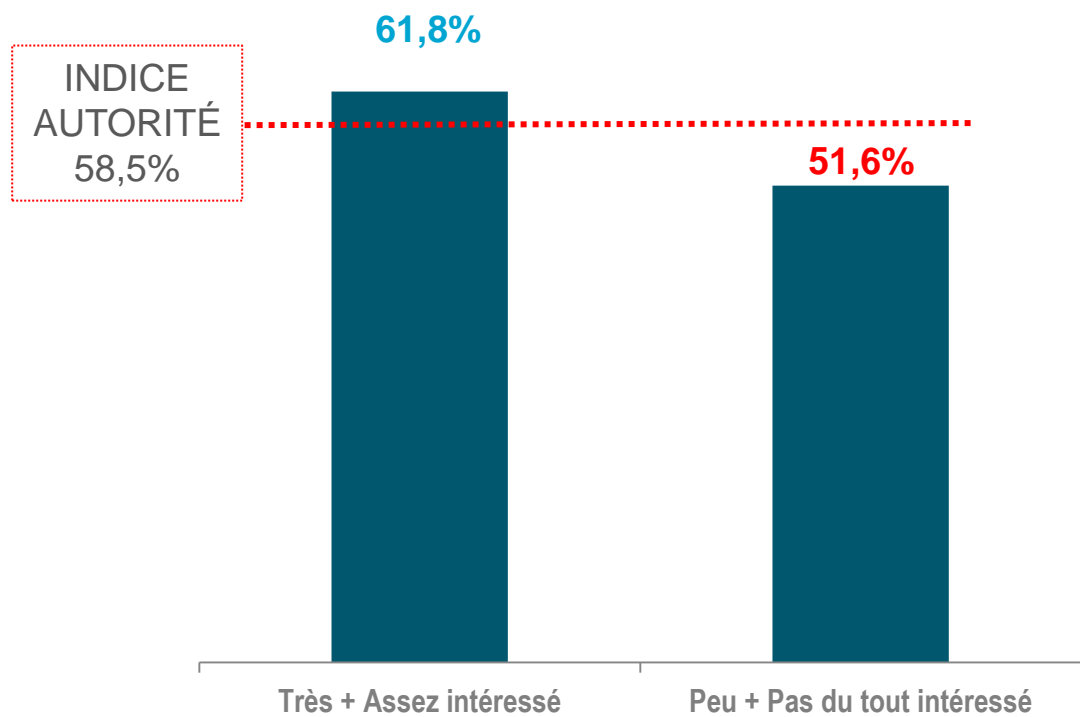


Indice Autorité – Quiz financier

Nombre de bonnes réponses
sur 5 au quiz financier.



Indice Autorité – Intérêt envers de nouvelles connaissances financière



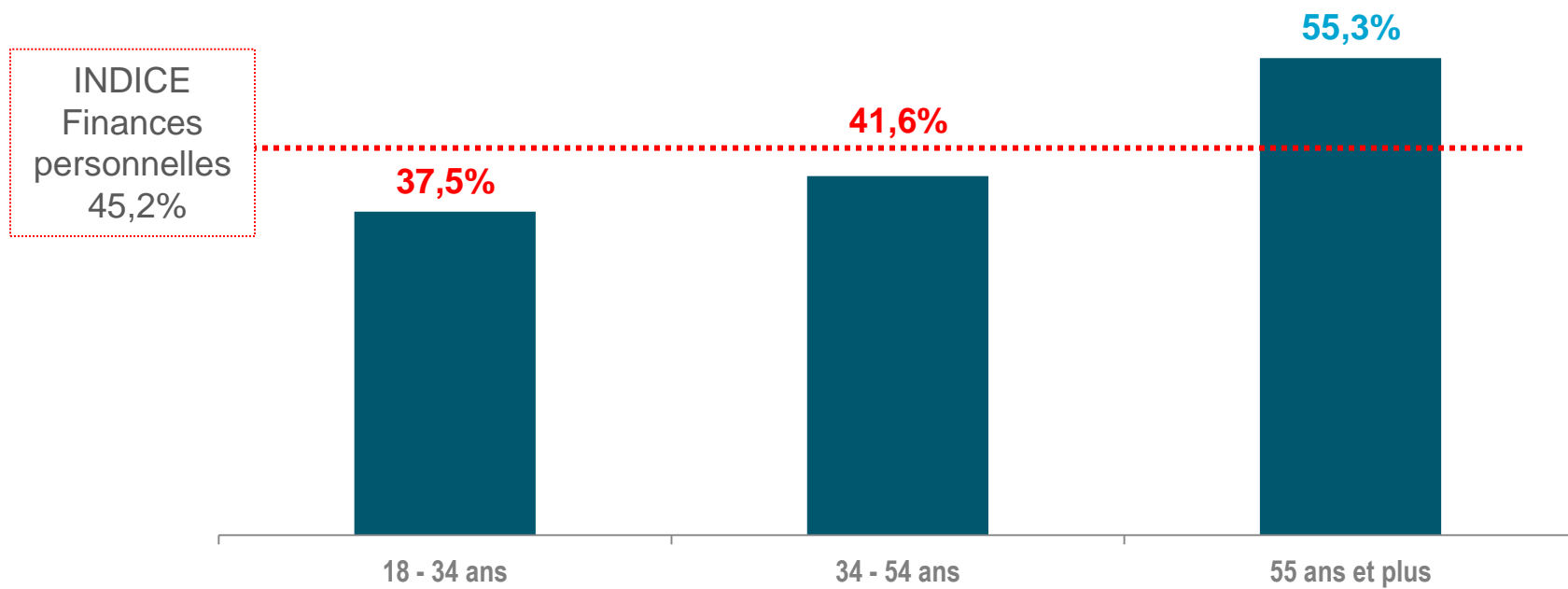
Finances personnelles

Indice de 45,2 %

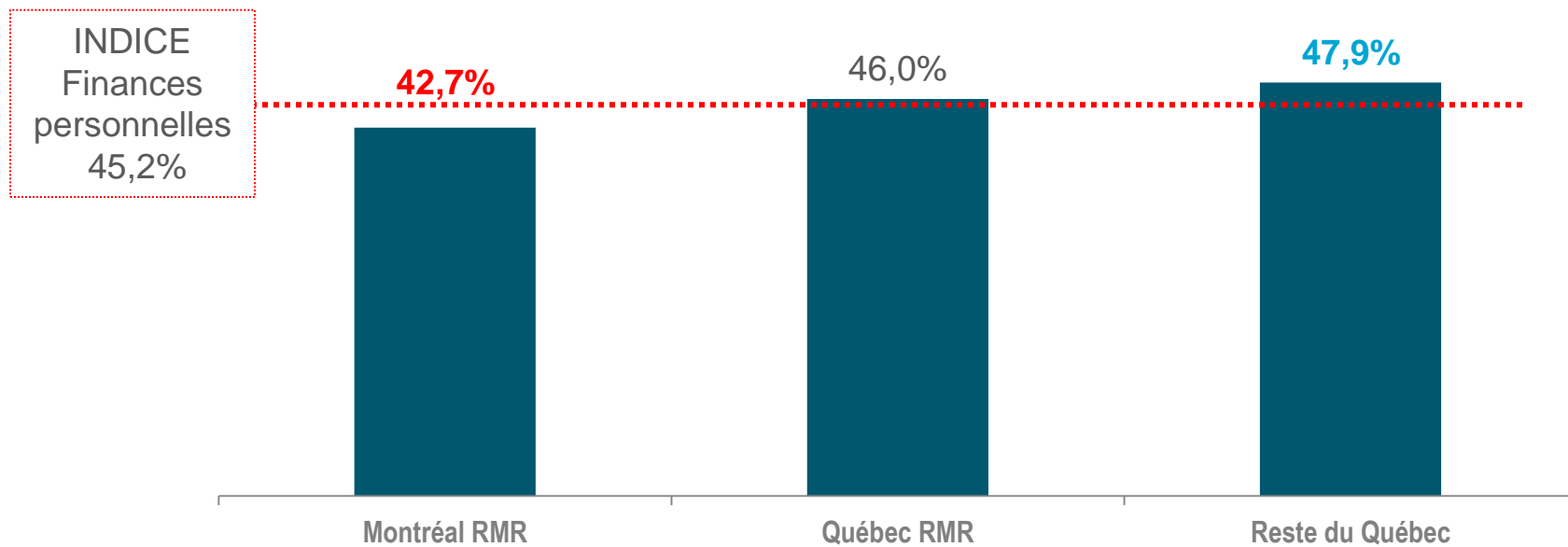
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

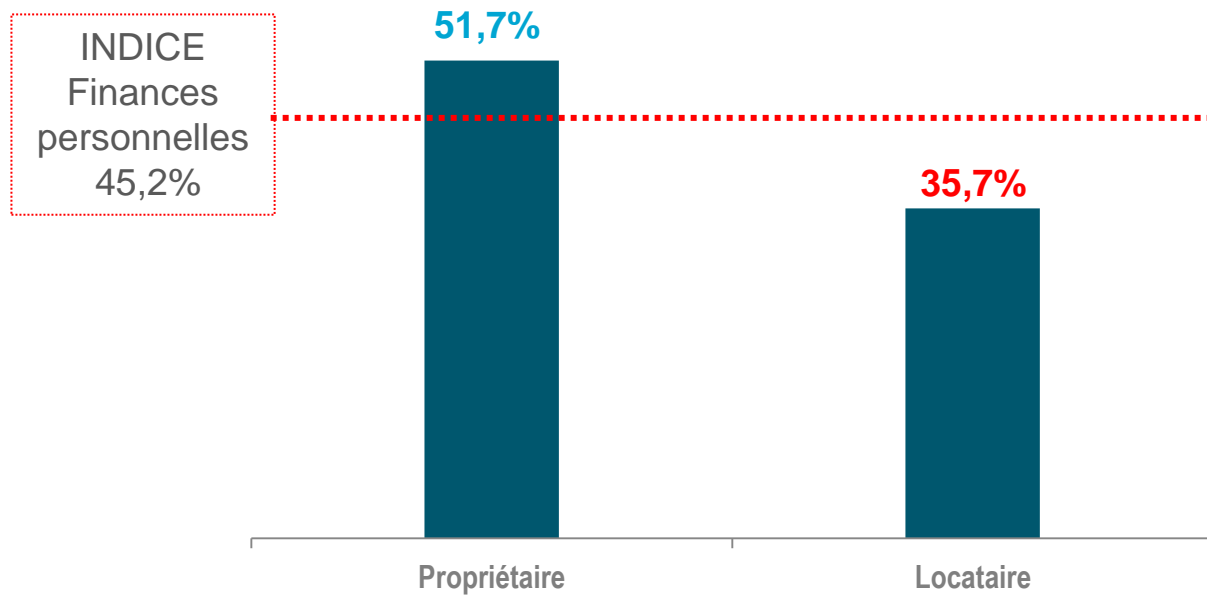
Finances personnelles – Âge



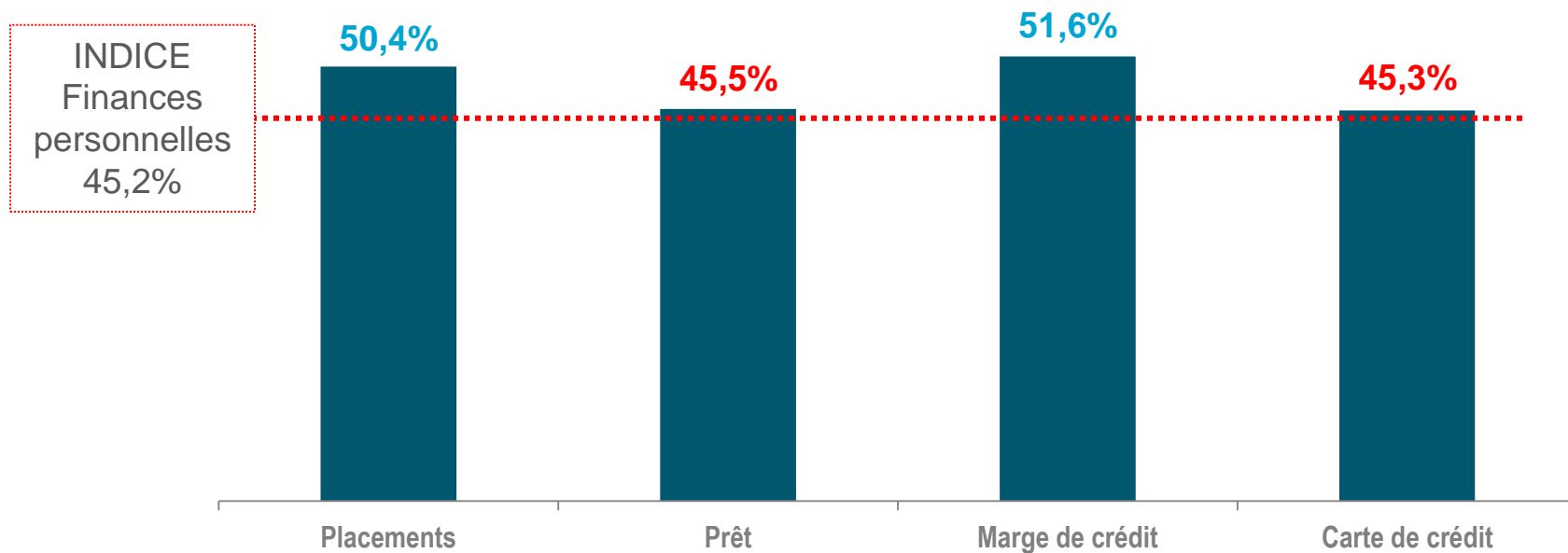
Finances personnelles– Région



Finances personnelles – Mode d’occupation du logement



Finances personnelles – Produits financiers détenus



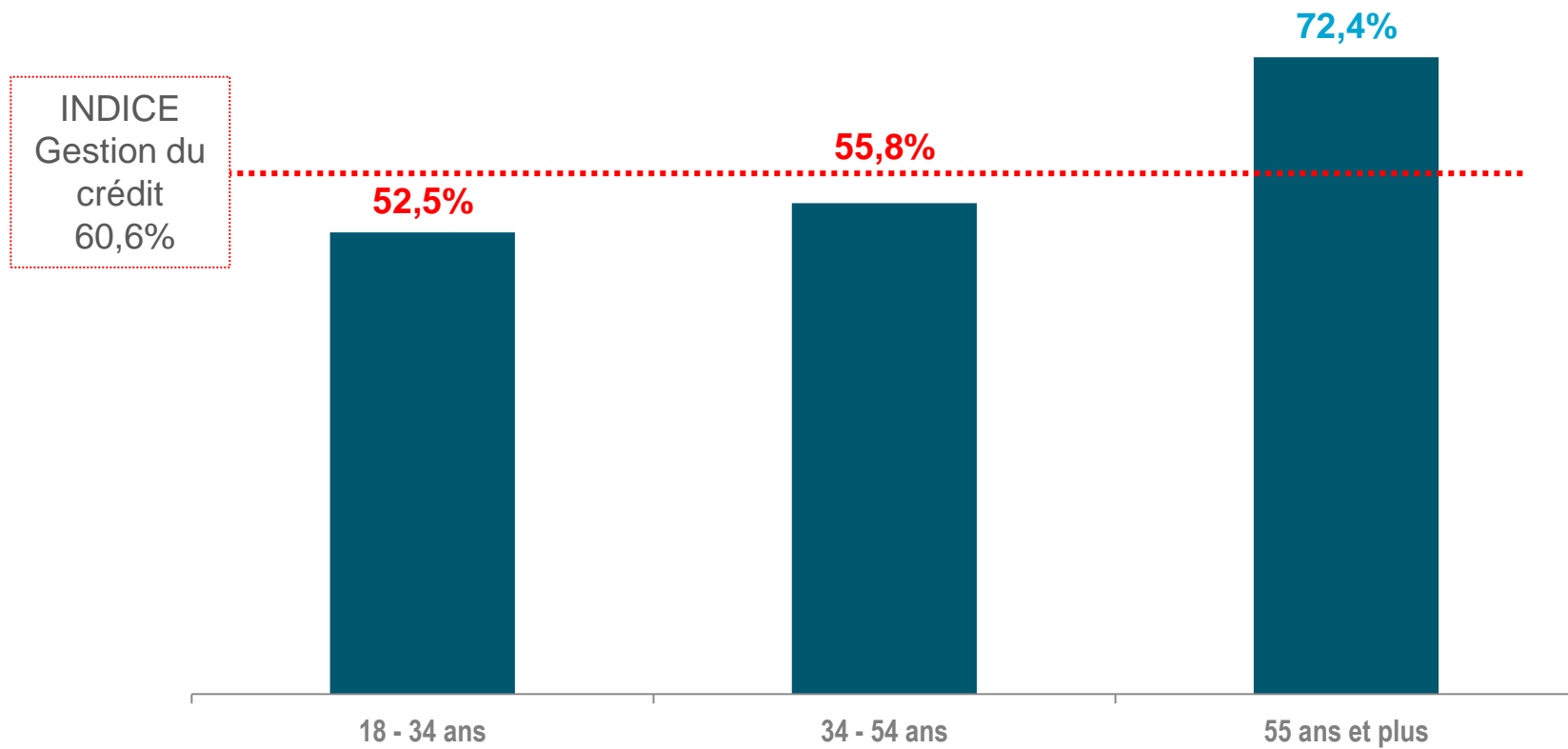
Gestion du crédit

Indice 60,6 %

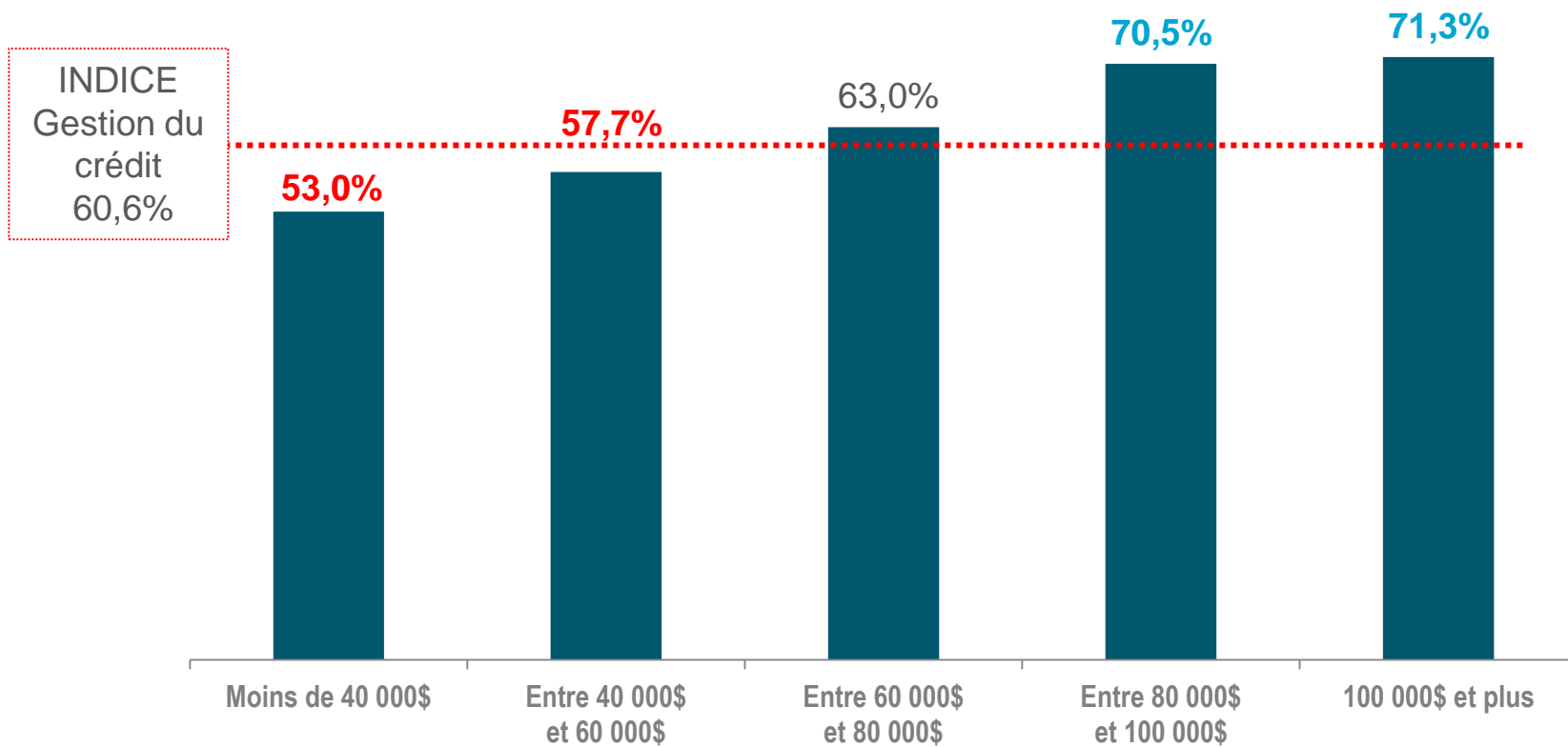
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

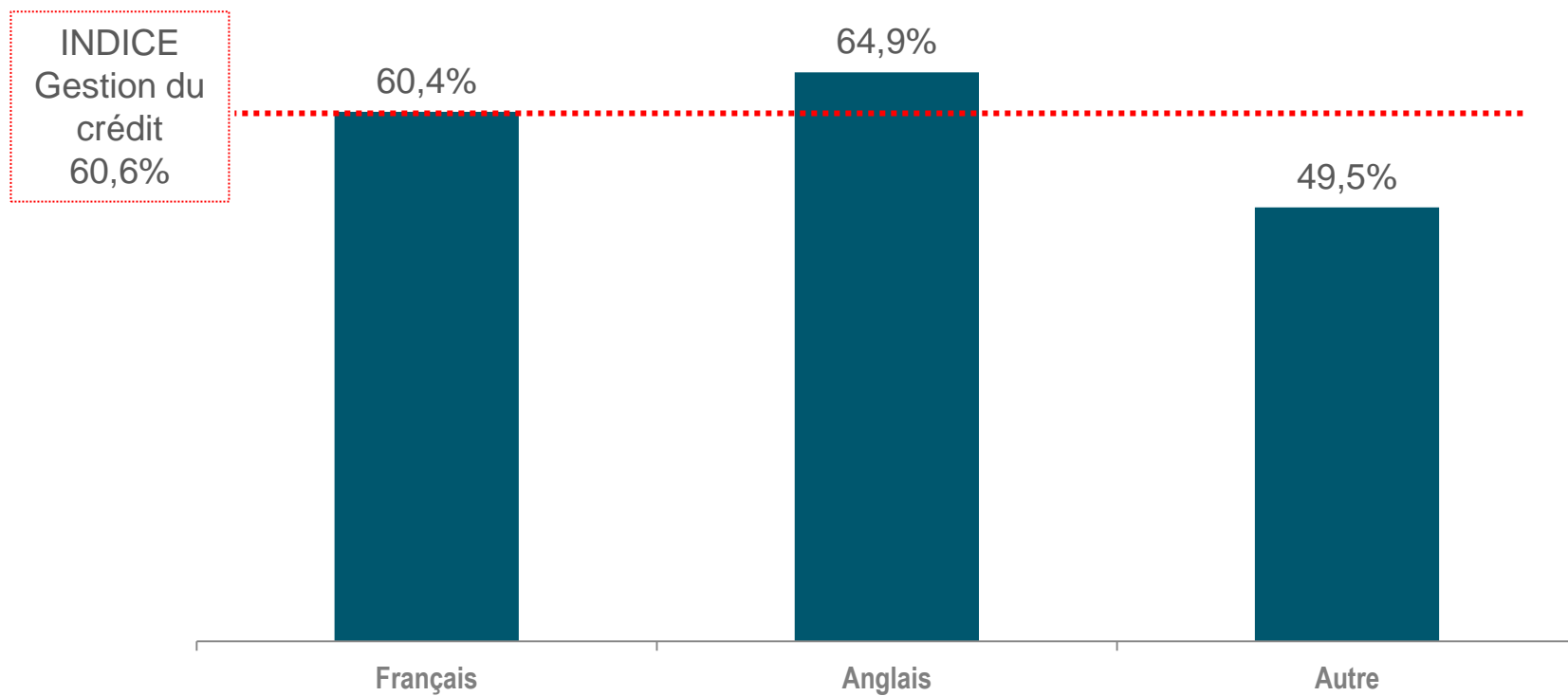
Gestion du crédit– Âge



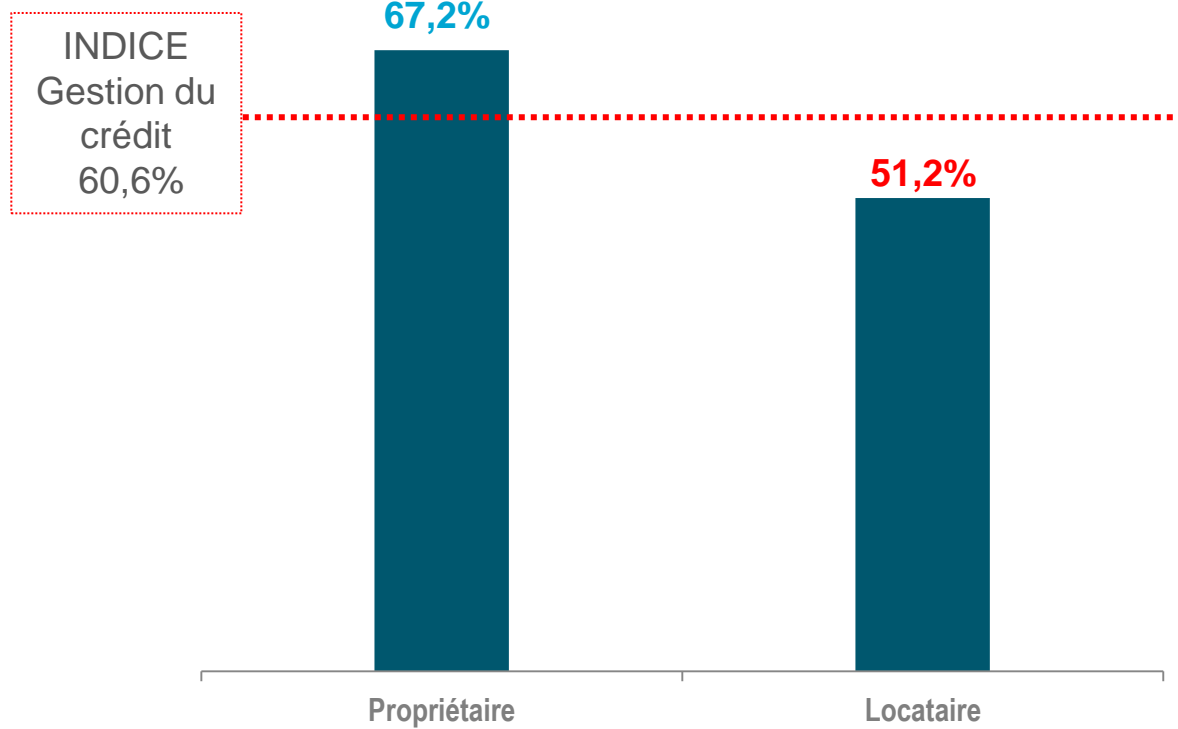
Gestion du crédit– Revenu familial brut



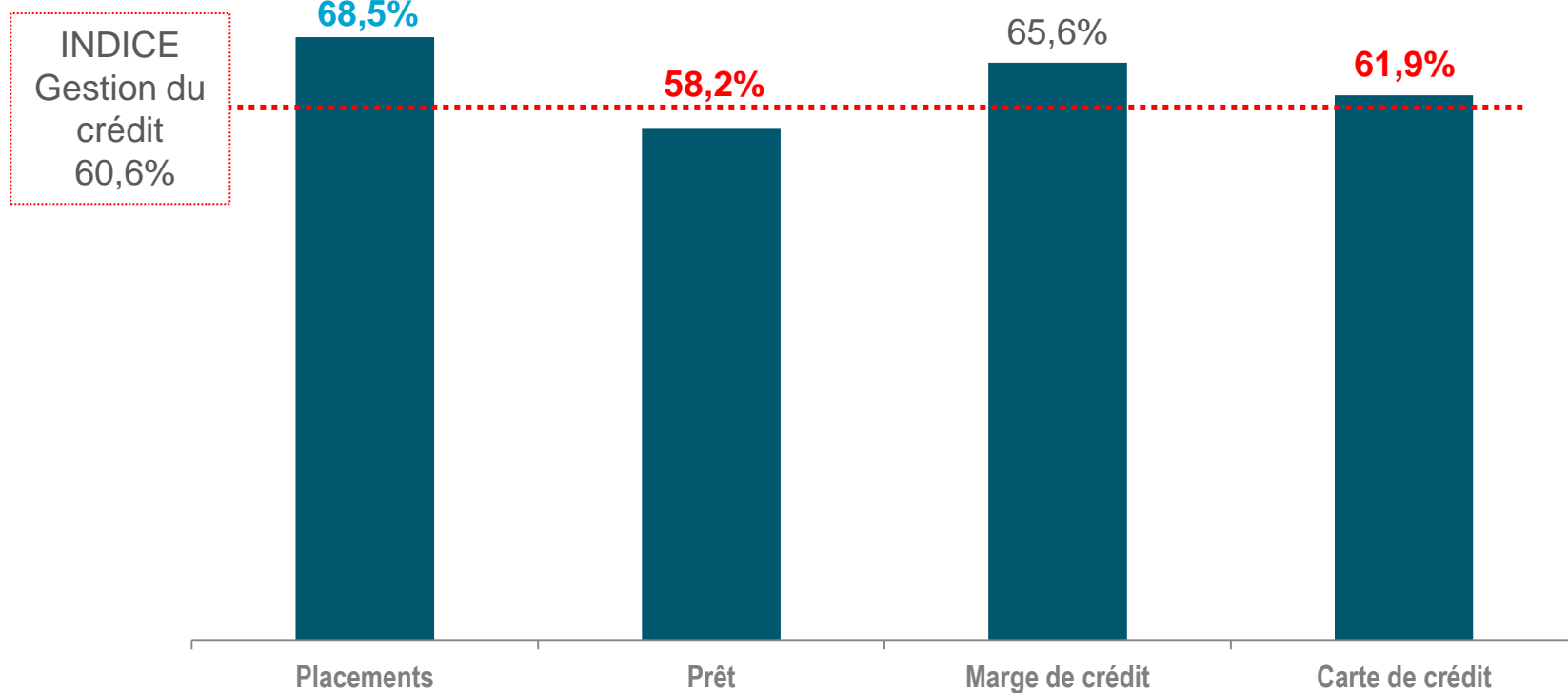
Gestion du crédit– Langue du foyer



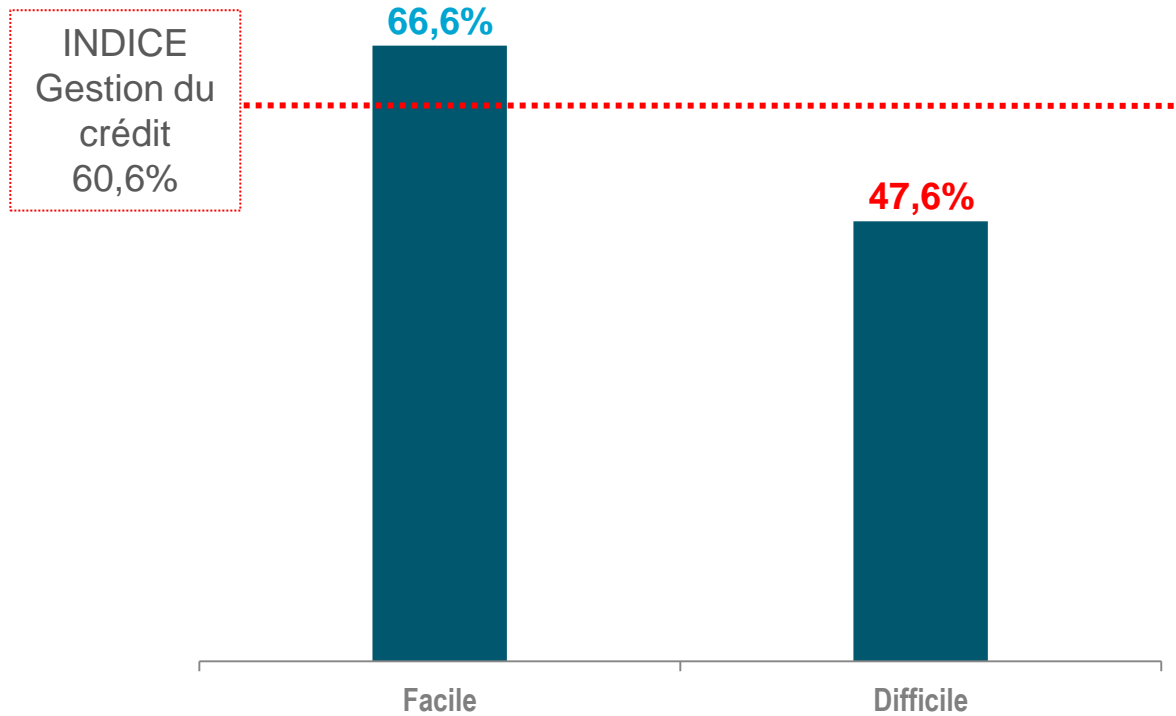
Gestion du crédit– Mode d'occupation du logement



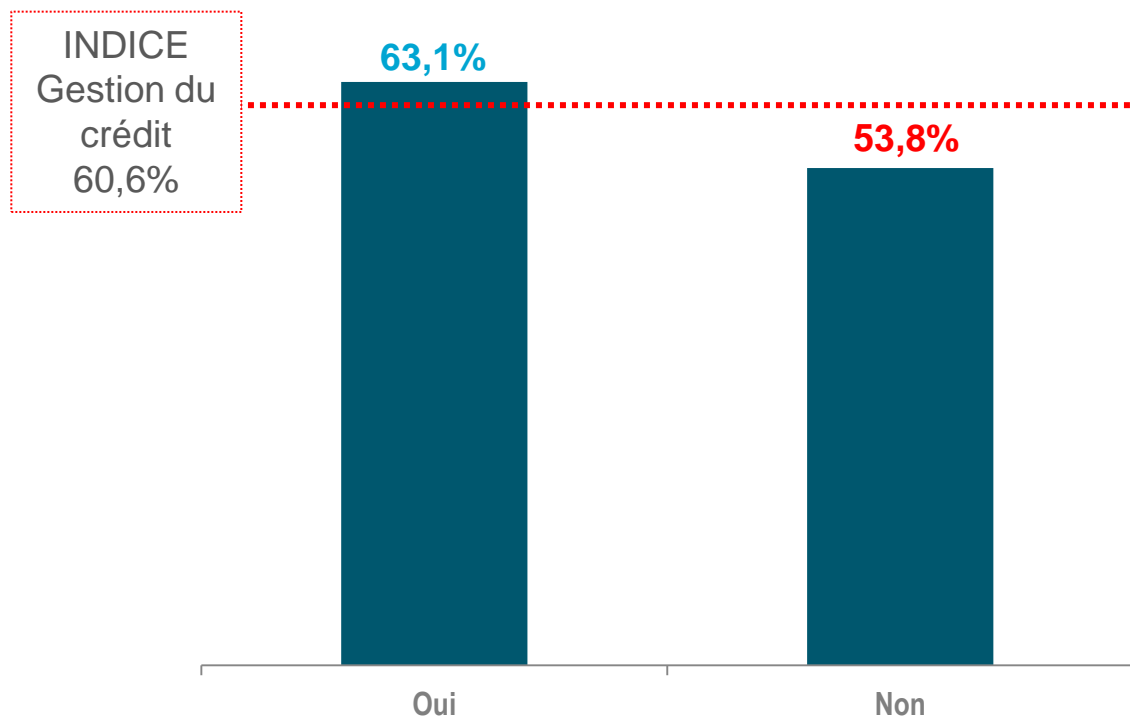
Gestion du crédit– Produits financiers détenus



Gestion du crédit– La gestion des finances est une tâche...



Gestion du crédit– En relation avec un représentant



Intérêt et endettement

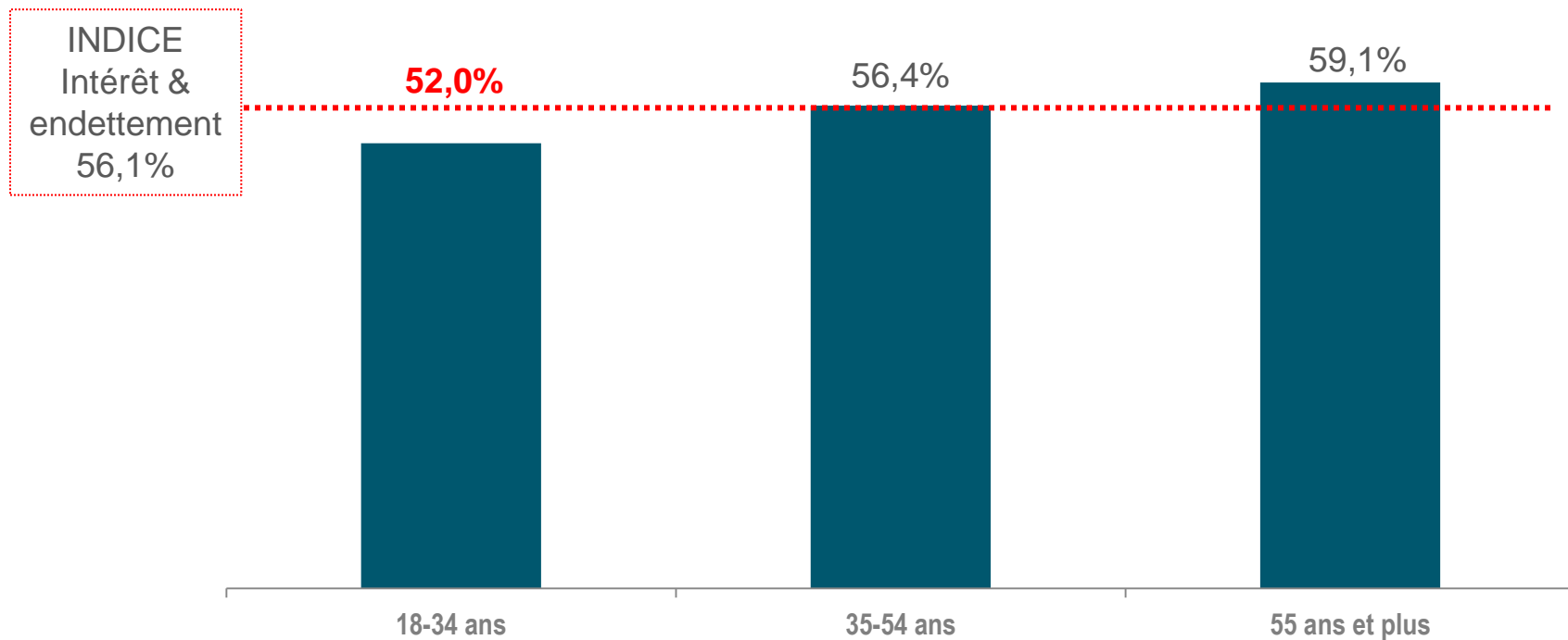
Indice 56,1%

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

 de la vie aux idées

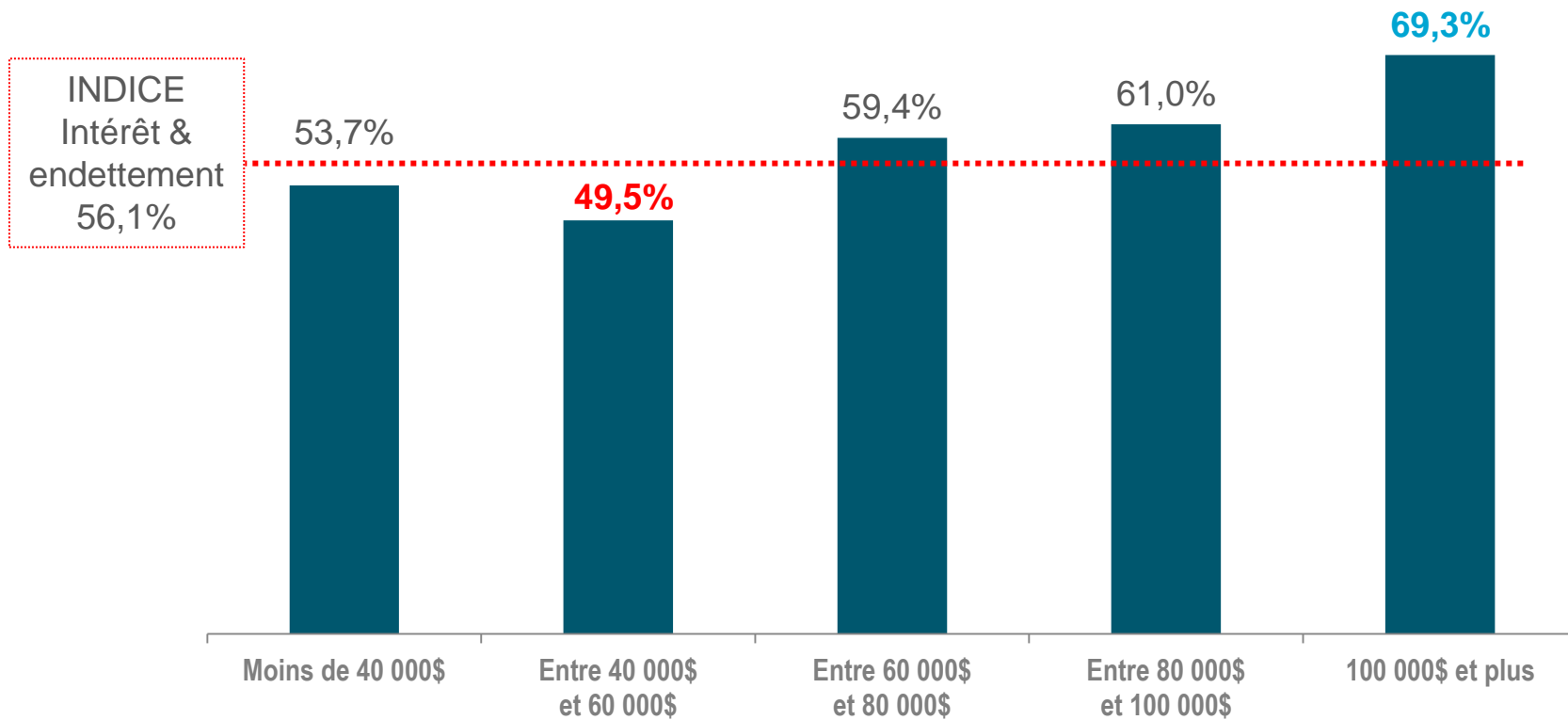
Intérêt et endettement– Âge

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



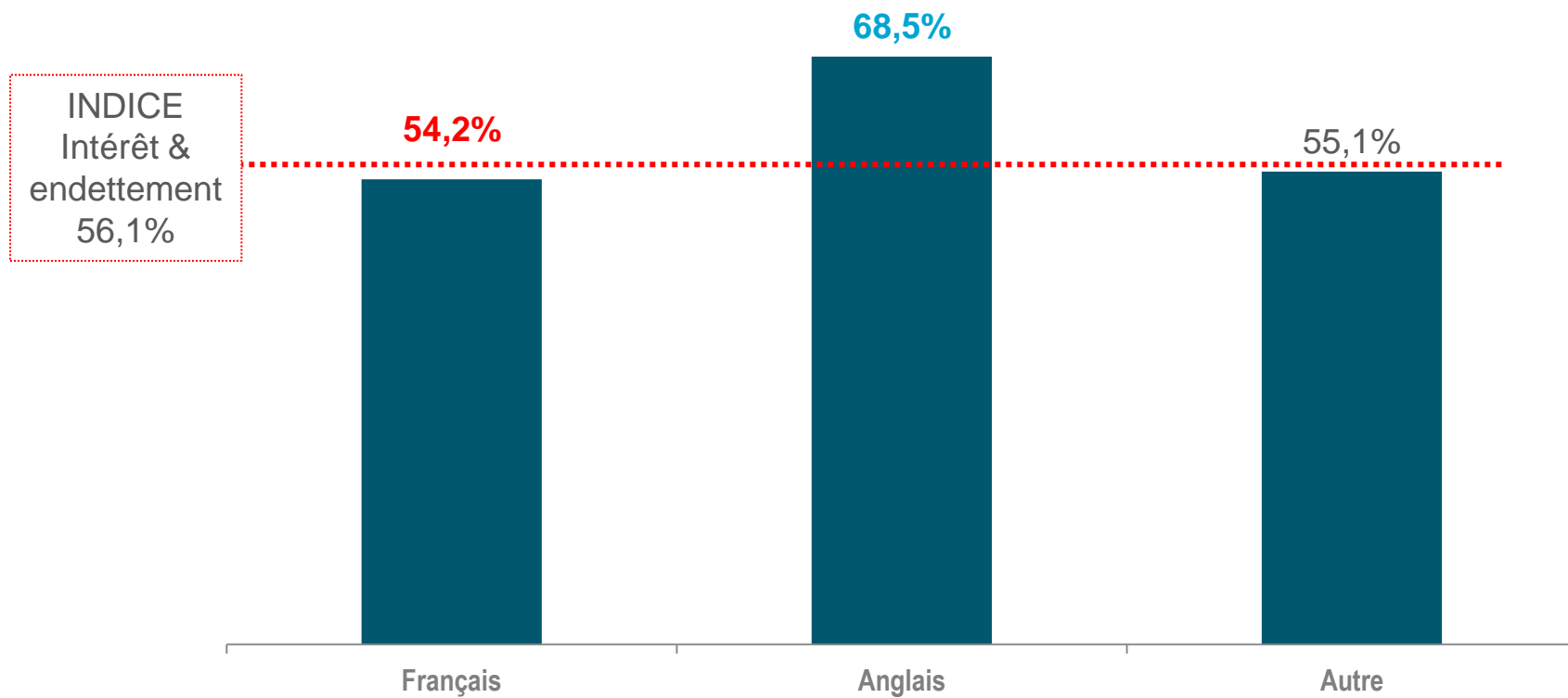
Intérêt et endettement– Revenu familial brut

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



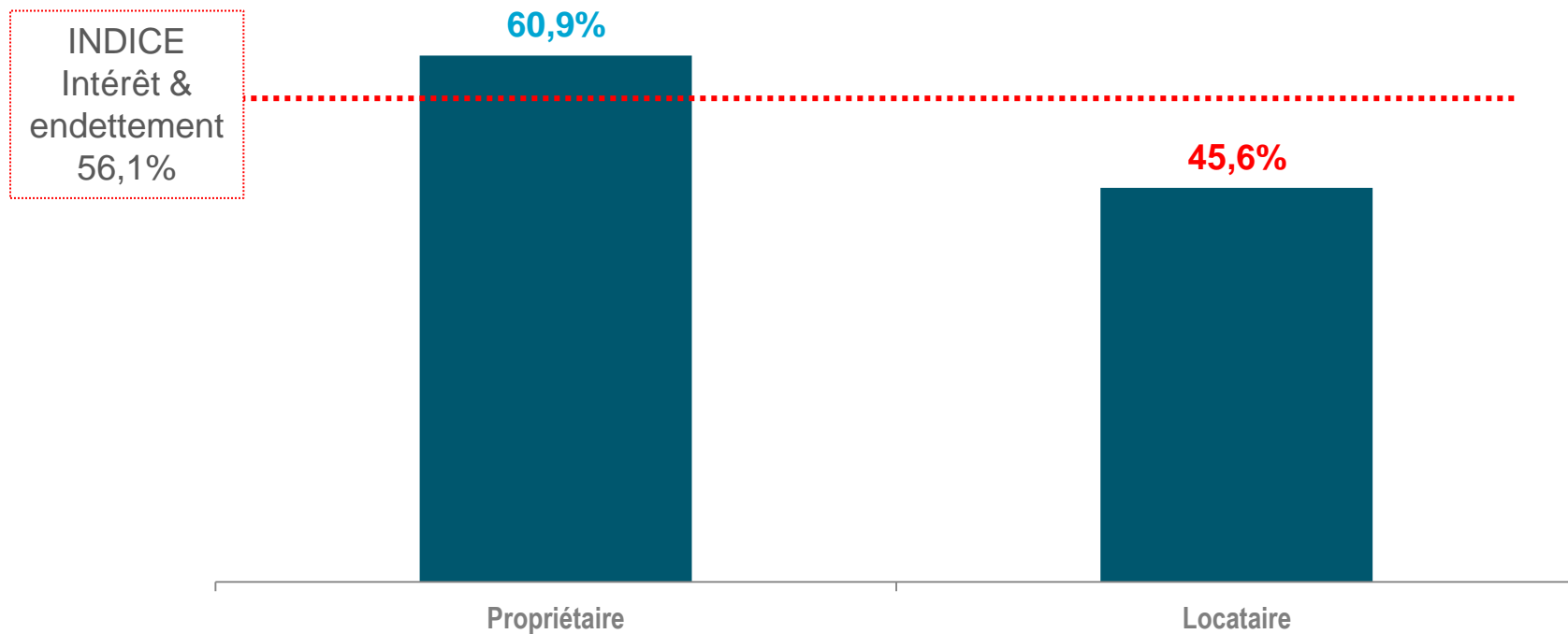
Intérêt et endettement – Langue du foyer

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



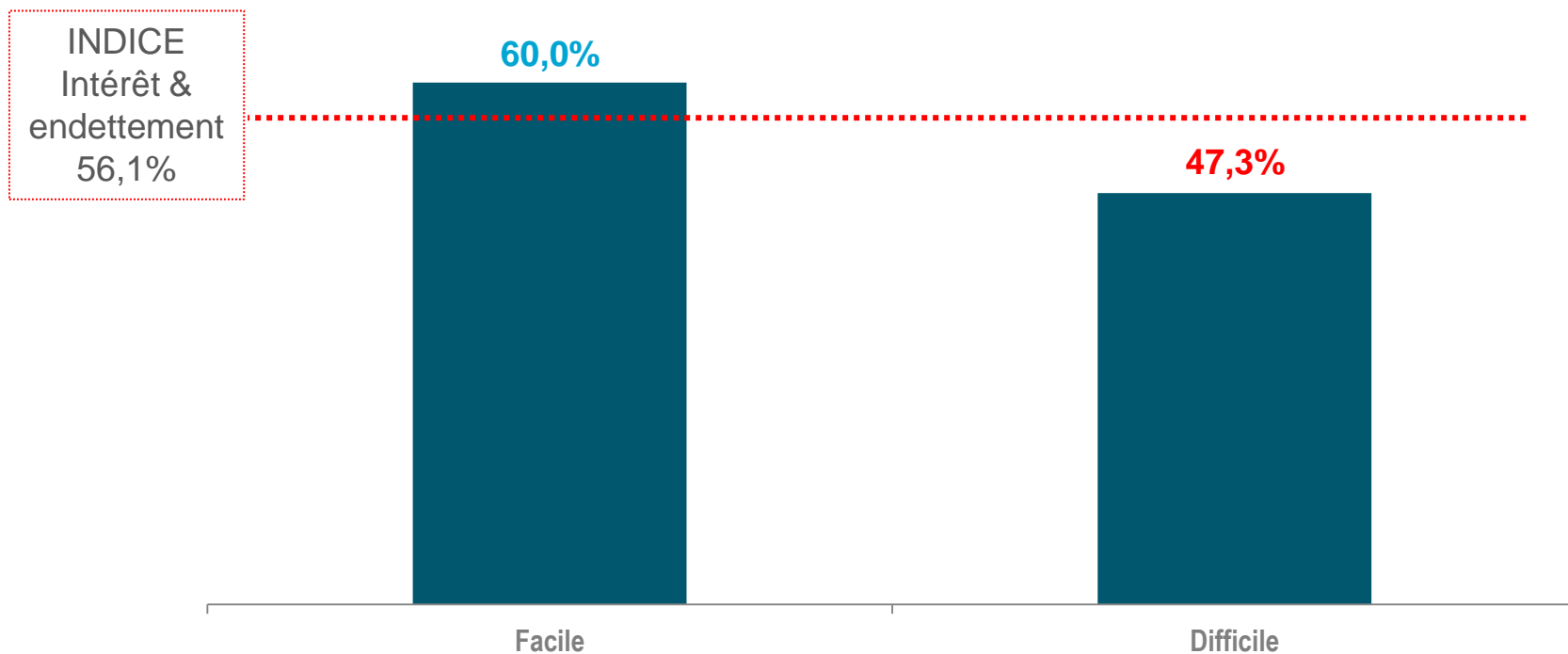
Intérêt et endettement– Statut d'occupation du logement

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



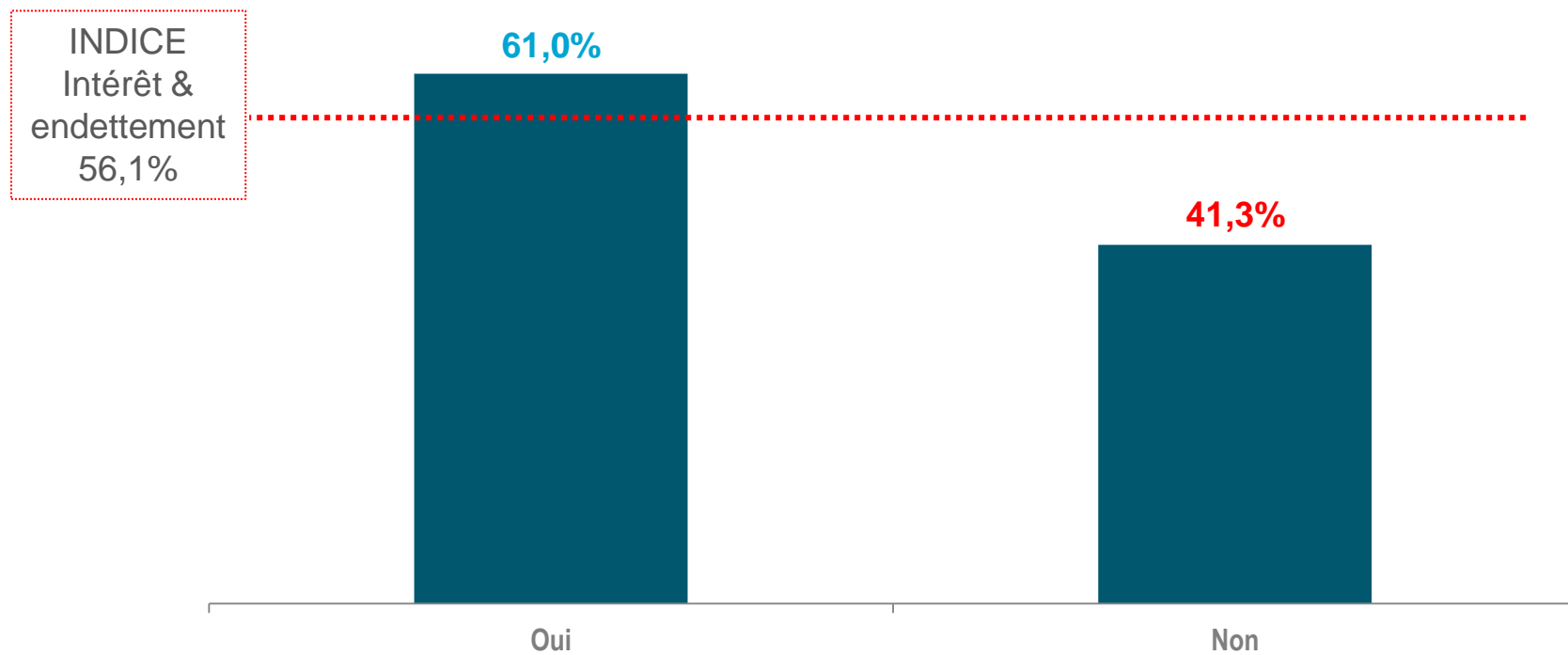
Intérêt et endettement– La gestion des finances est une tâche...

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



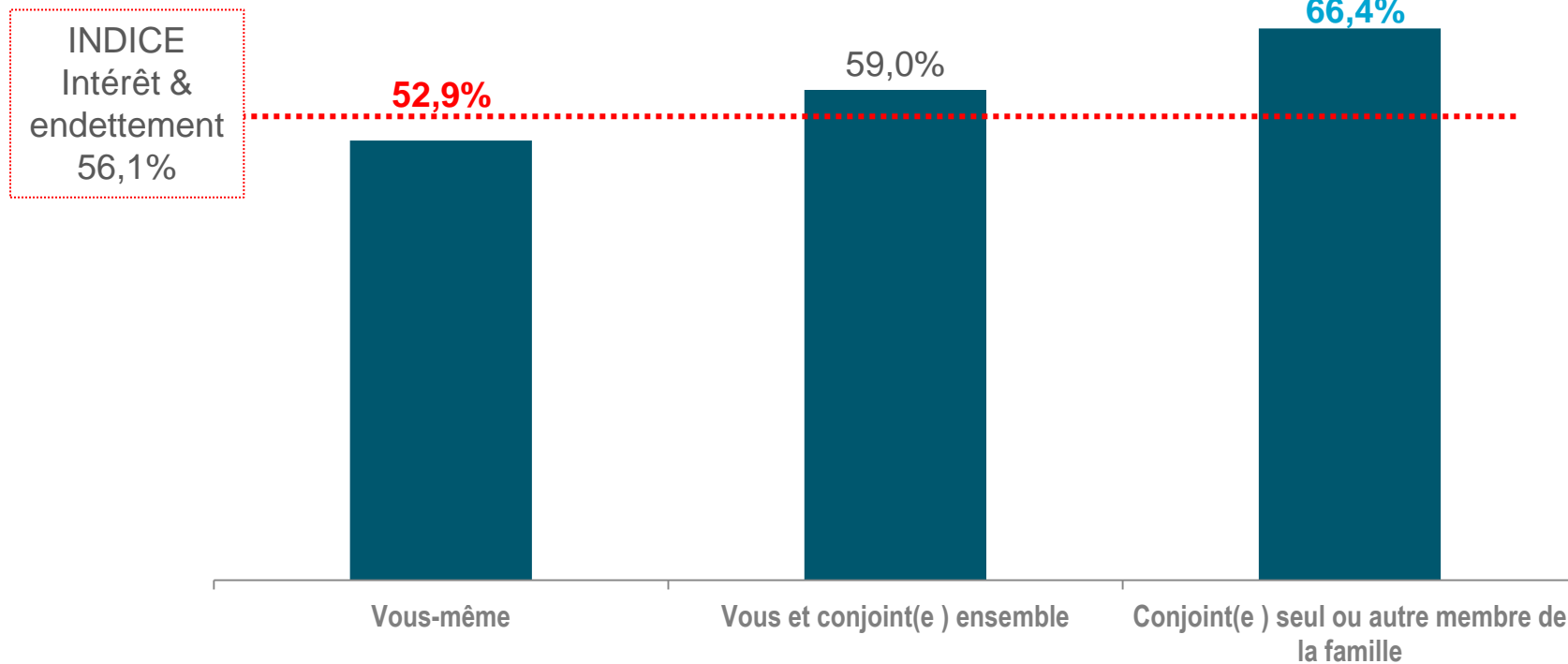
Intérêt et endettement– En relation avec un représentant

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



Intérêt et endettement– Responsable de la gestion financière

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



Investissements

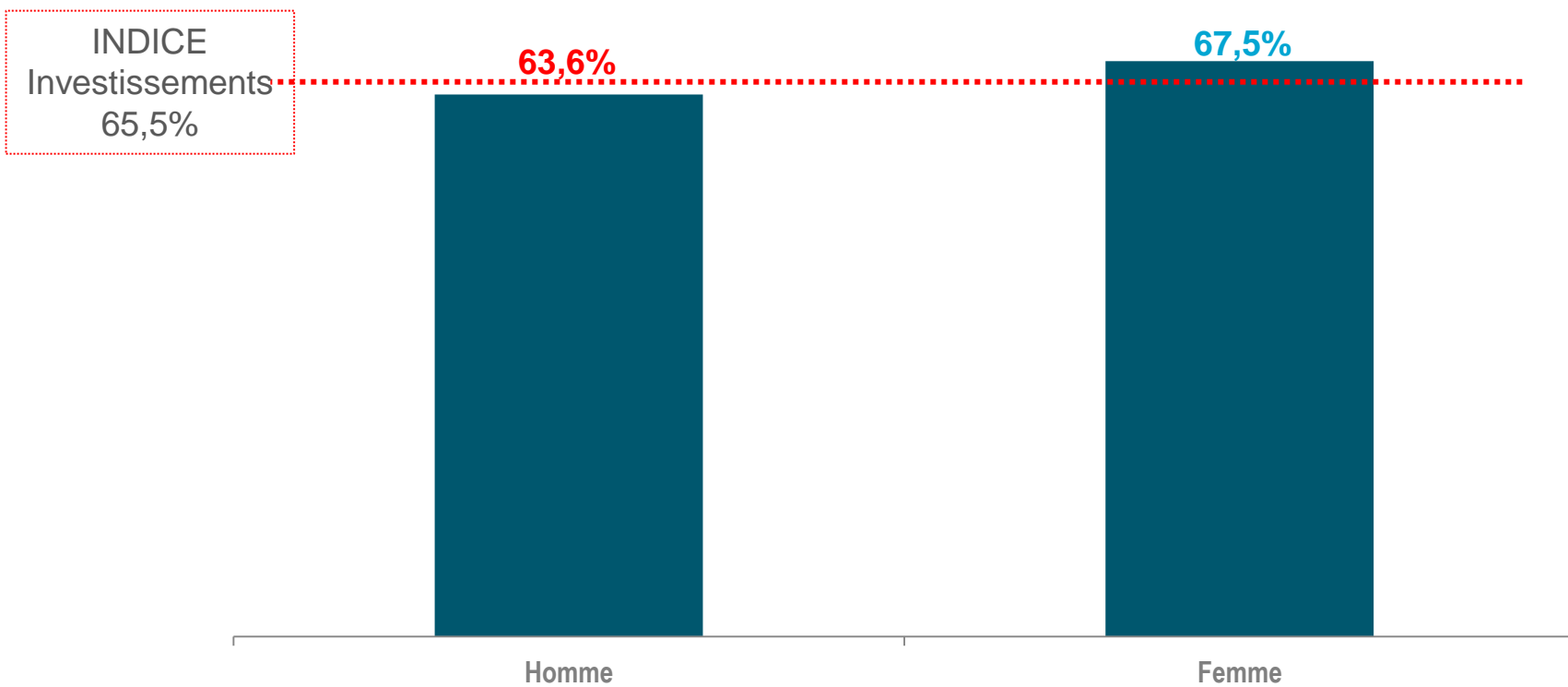
Indice 65,5 %

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Investissements– Sexe

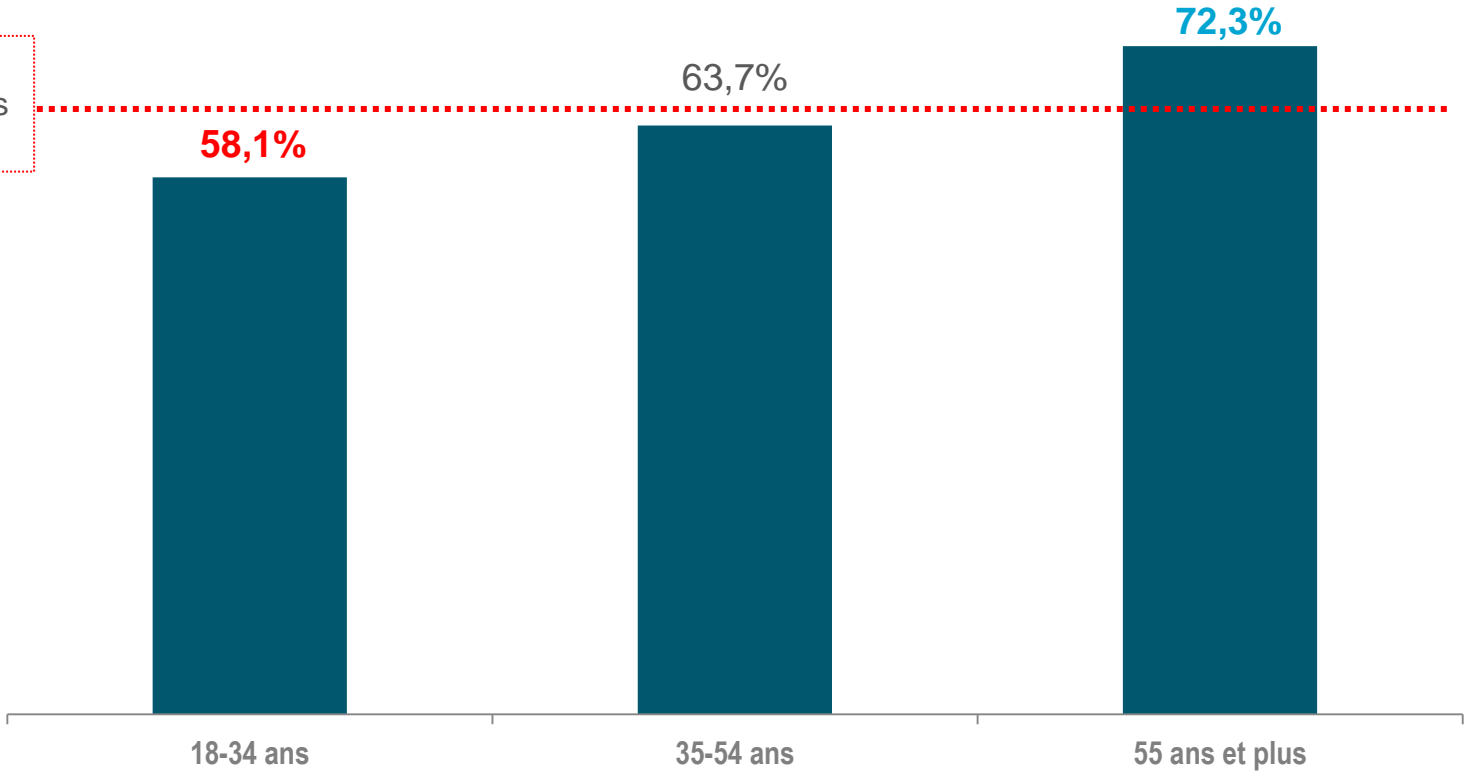
Filtre: Détient un ou des produits de placements



Investissements – Âge

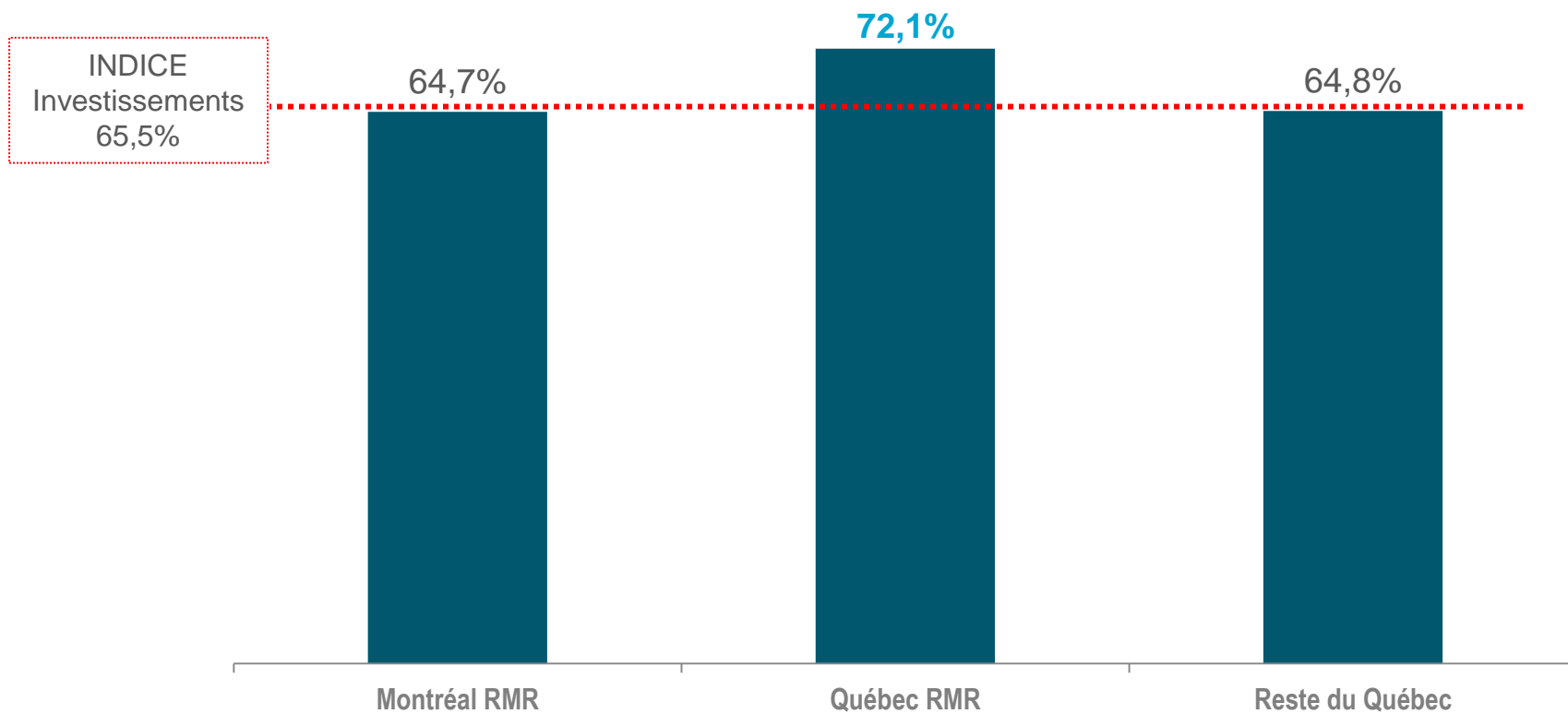
Filtre: Détient un ou des produits de placements

INDICE
Investissements
65,5%



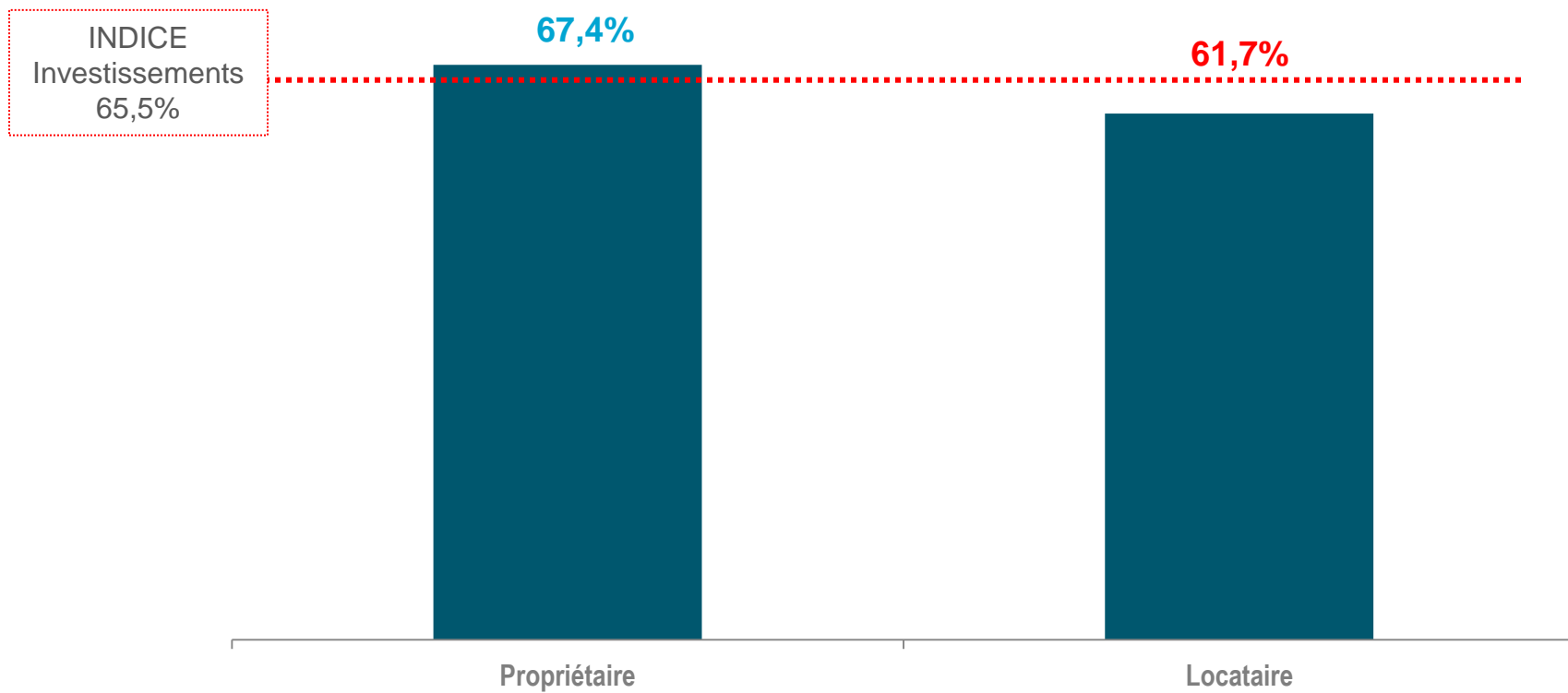
Investissements – Région

Filtre: Détient un ou des produits de placements



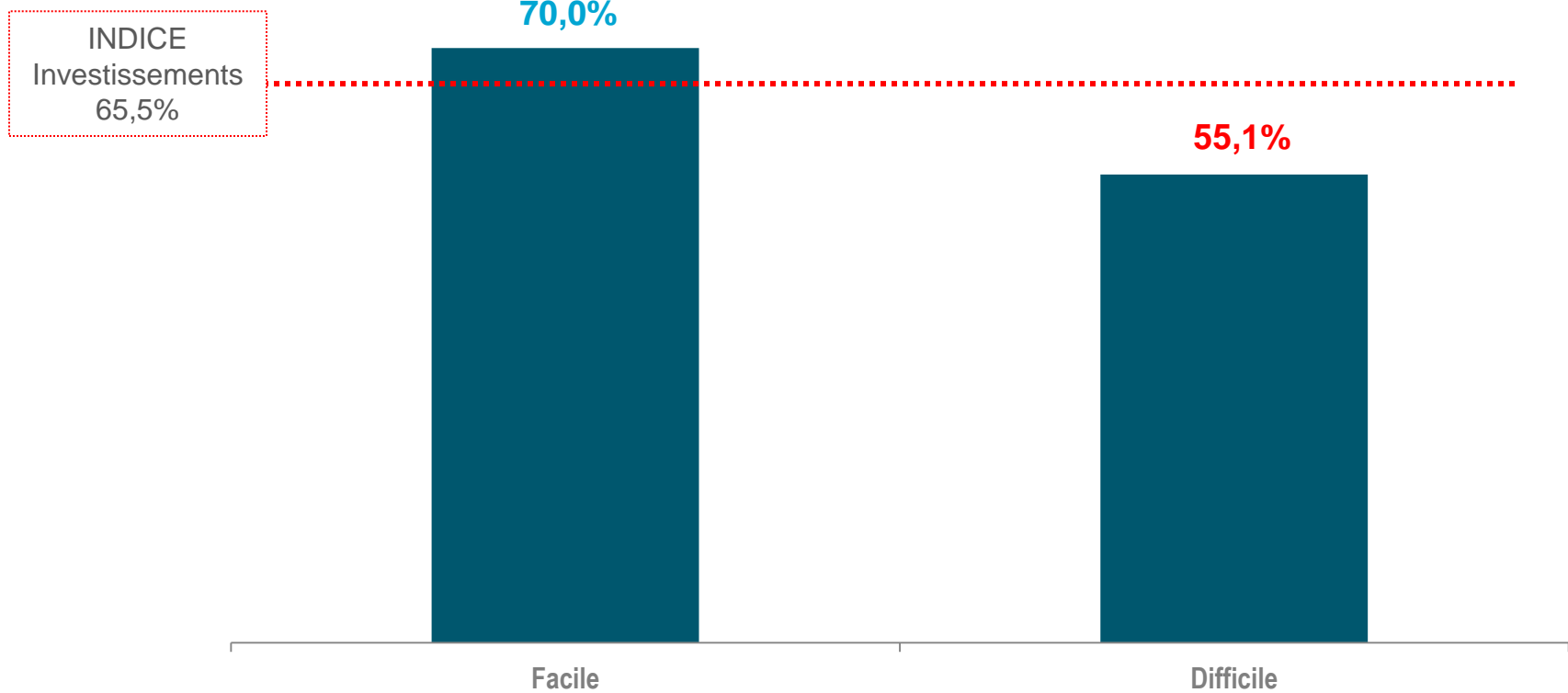
Investissements – Statut d’occupation de logement

Filtre: Détient un ou des produits de placements



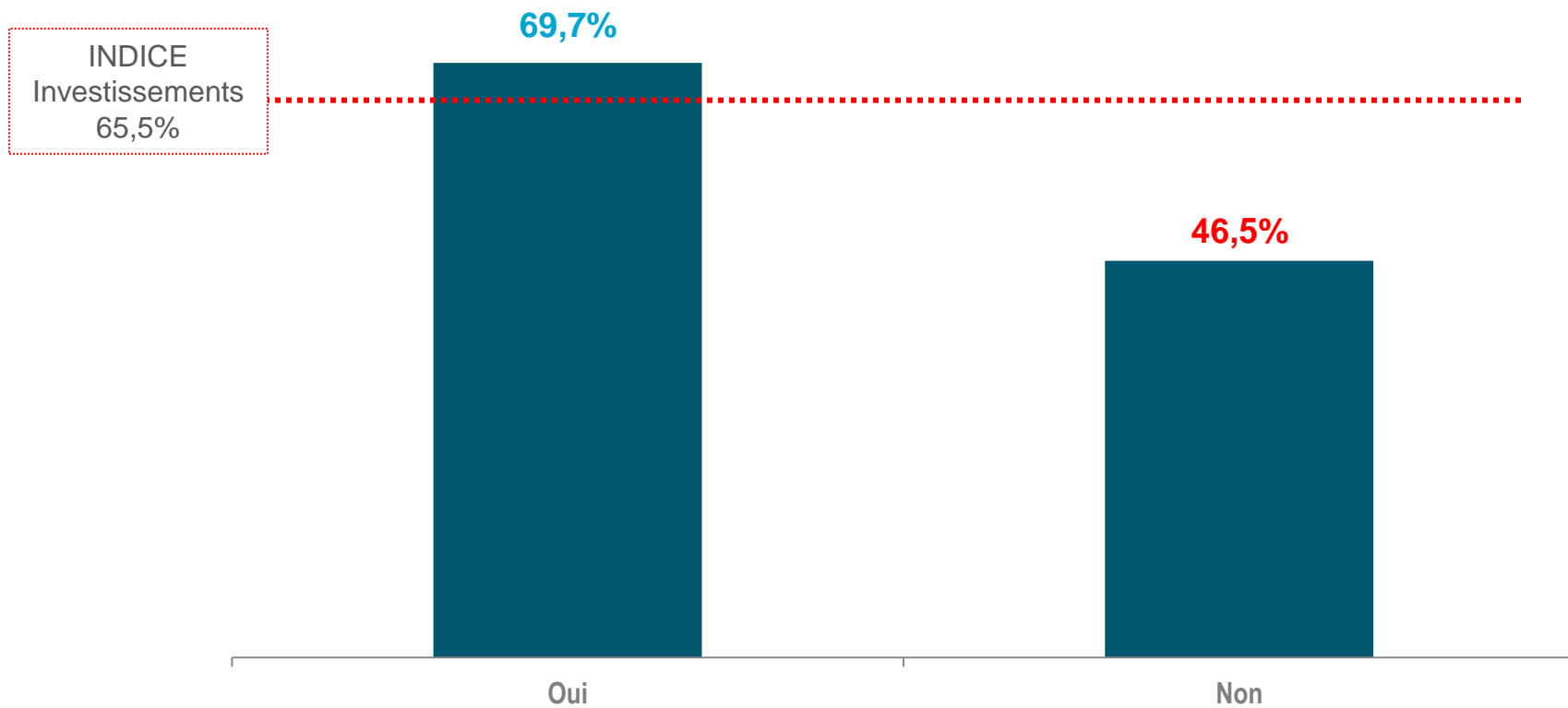
Investissements – La gestion financière est une tâche ...

Filtre: Détient un ou des produits de placements



Investissements – En relation avec un représentant

Filtre: Détient un ou des produits de placements



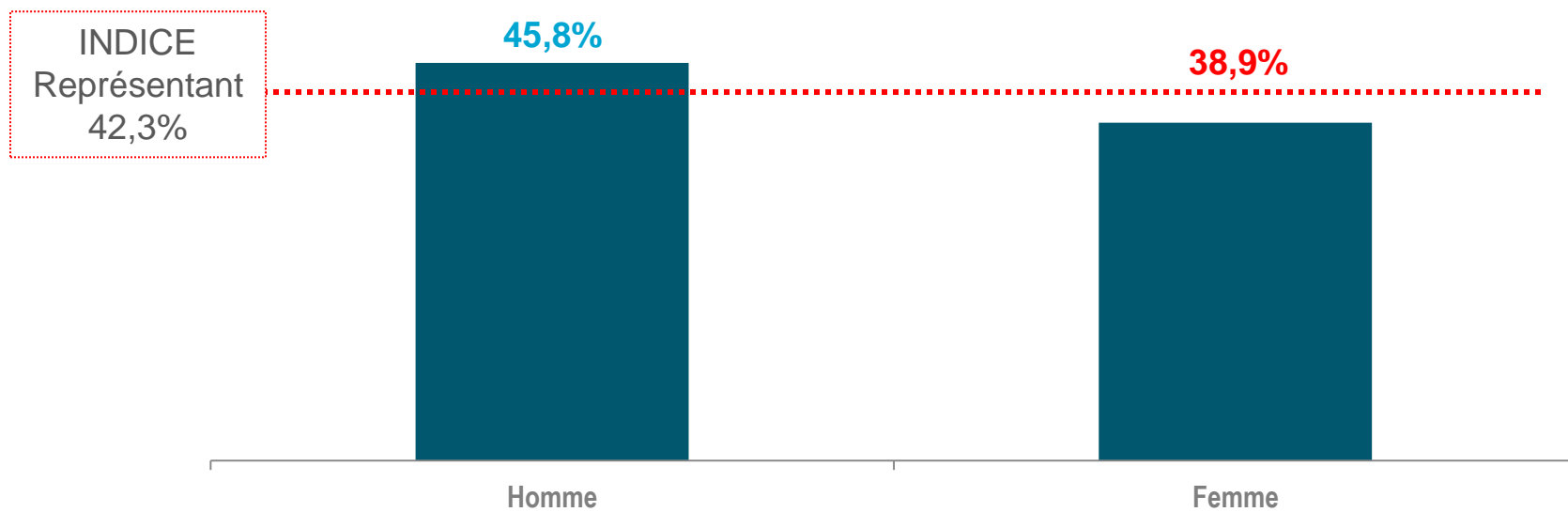
Représentant Indice 42,3 %

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

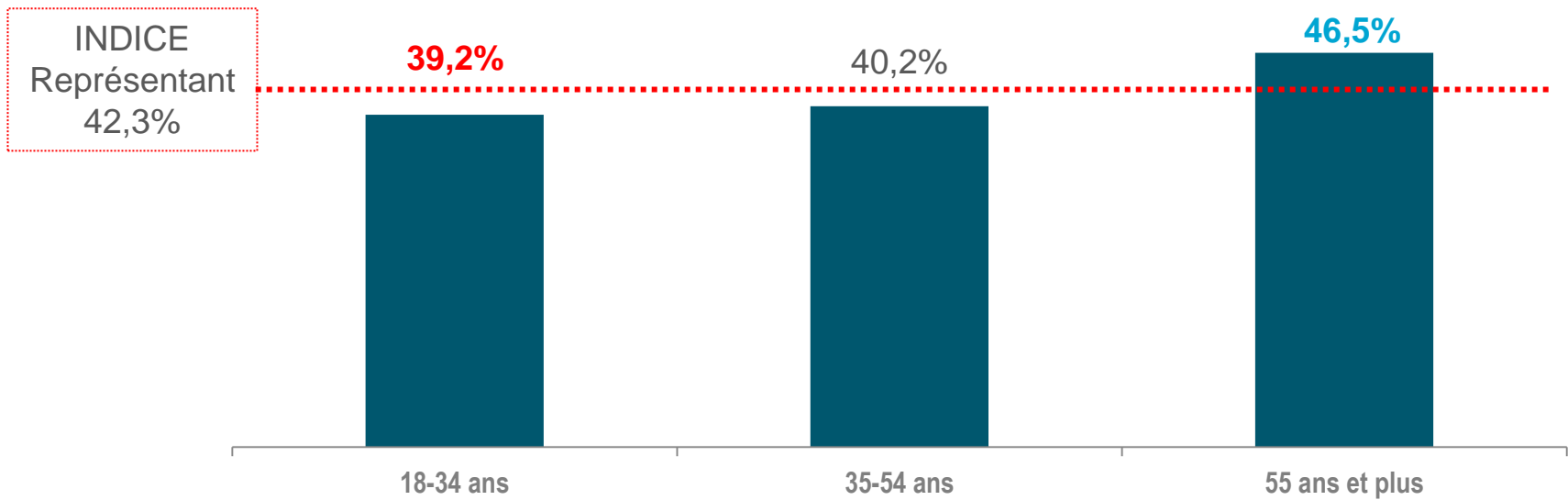
Représentant – Sexe

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



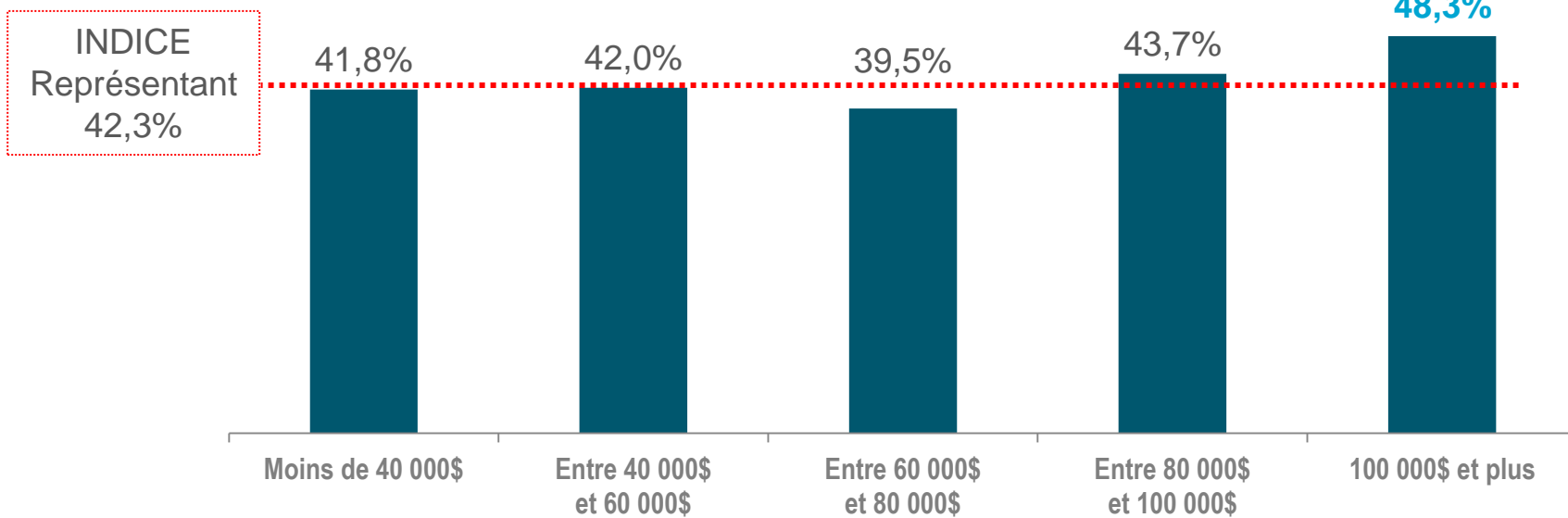
Représentant- Âge

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



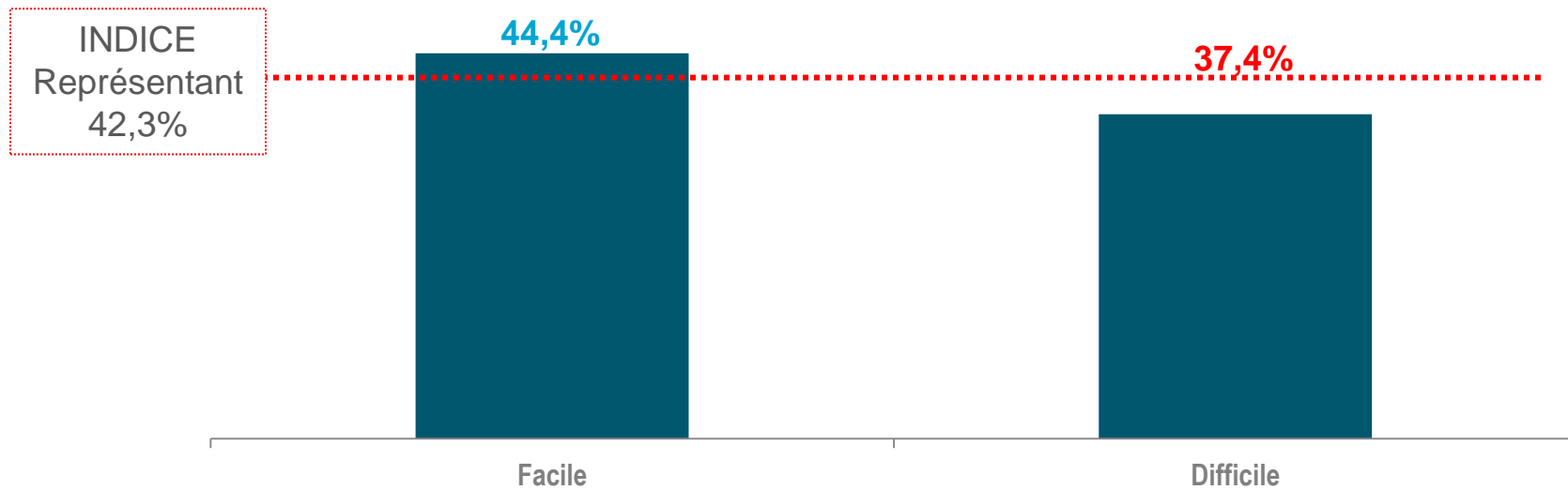
Représentant – Revenu familial brut

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



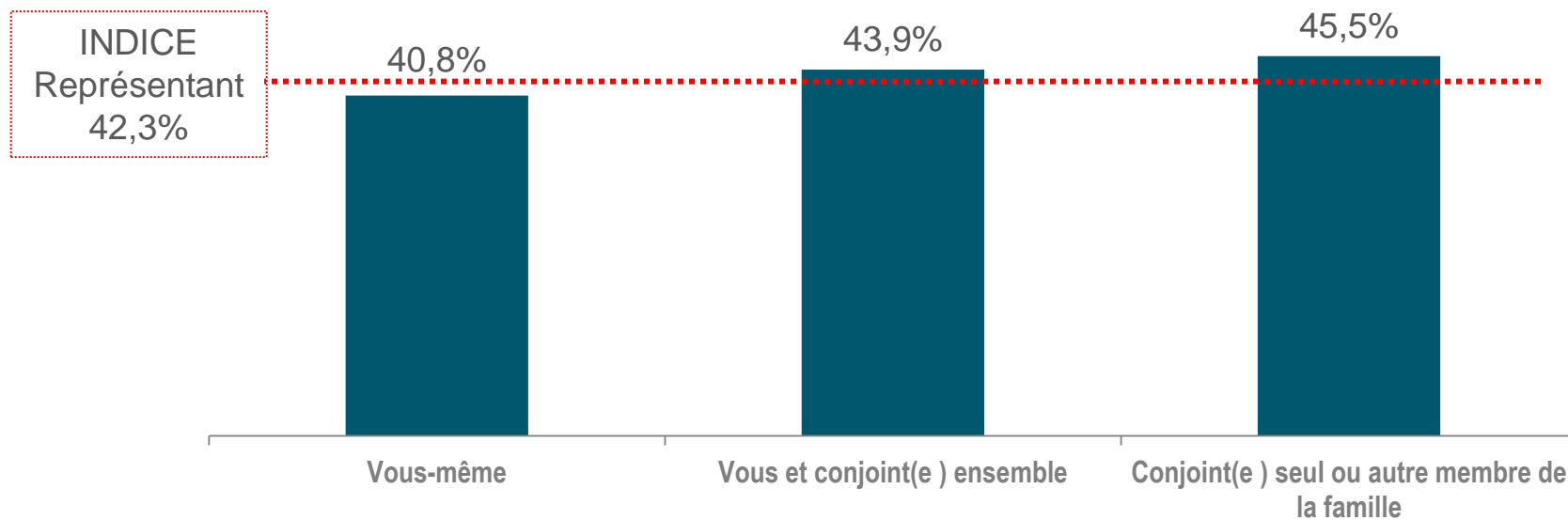
Représentant– La gestion financière est une tâche ...

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



Représentant – Responsable de la gestion financière

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



Assurance vie

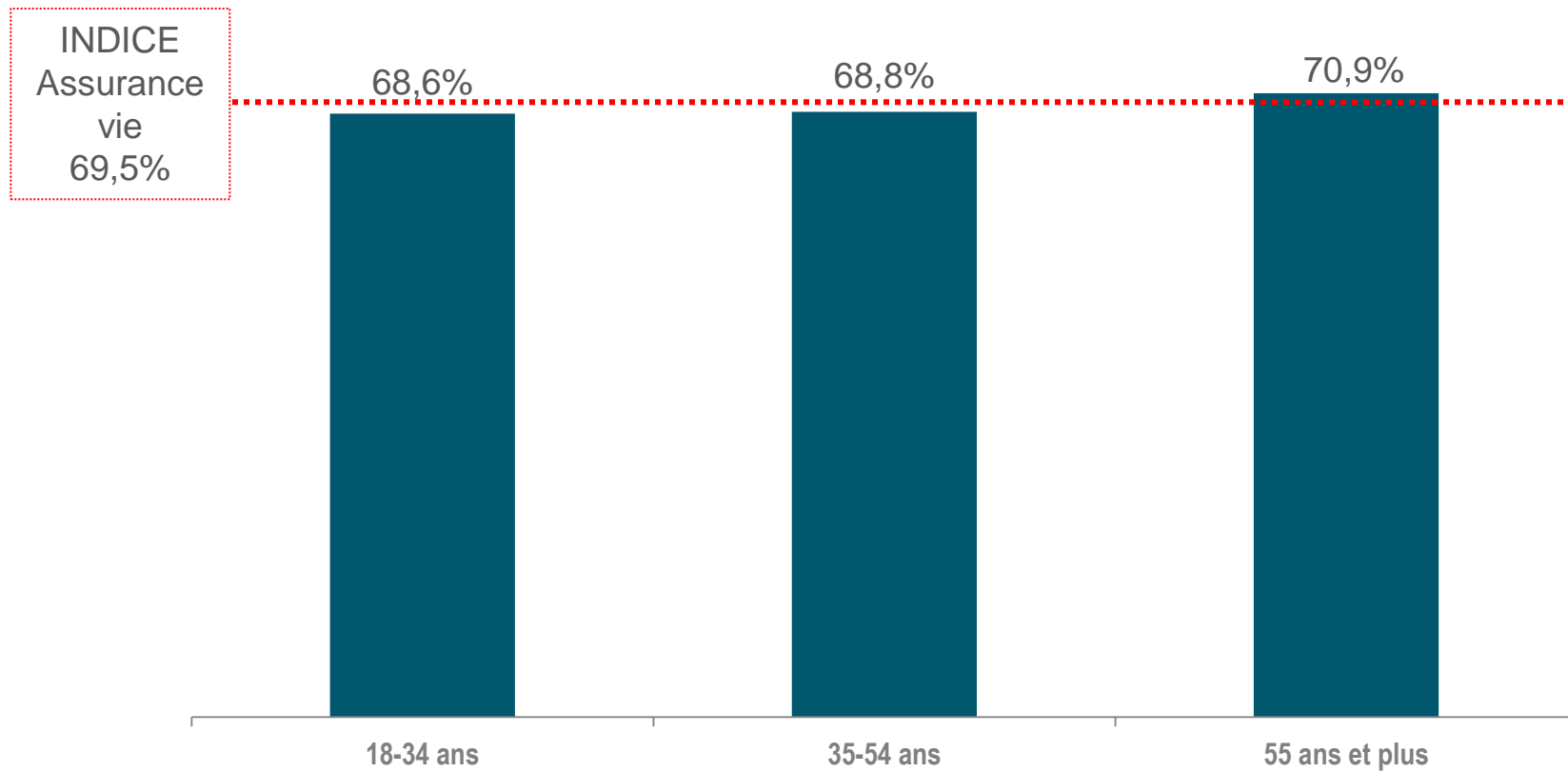
Indice 69,5 %

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

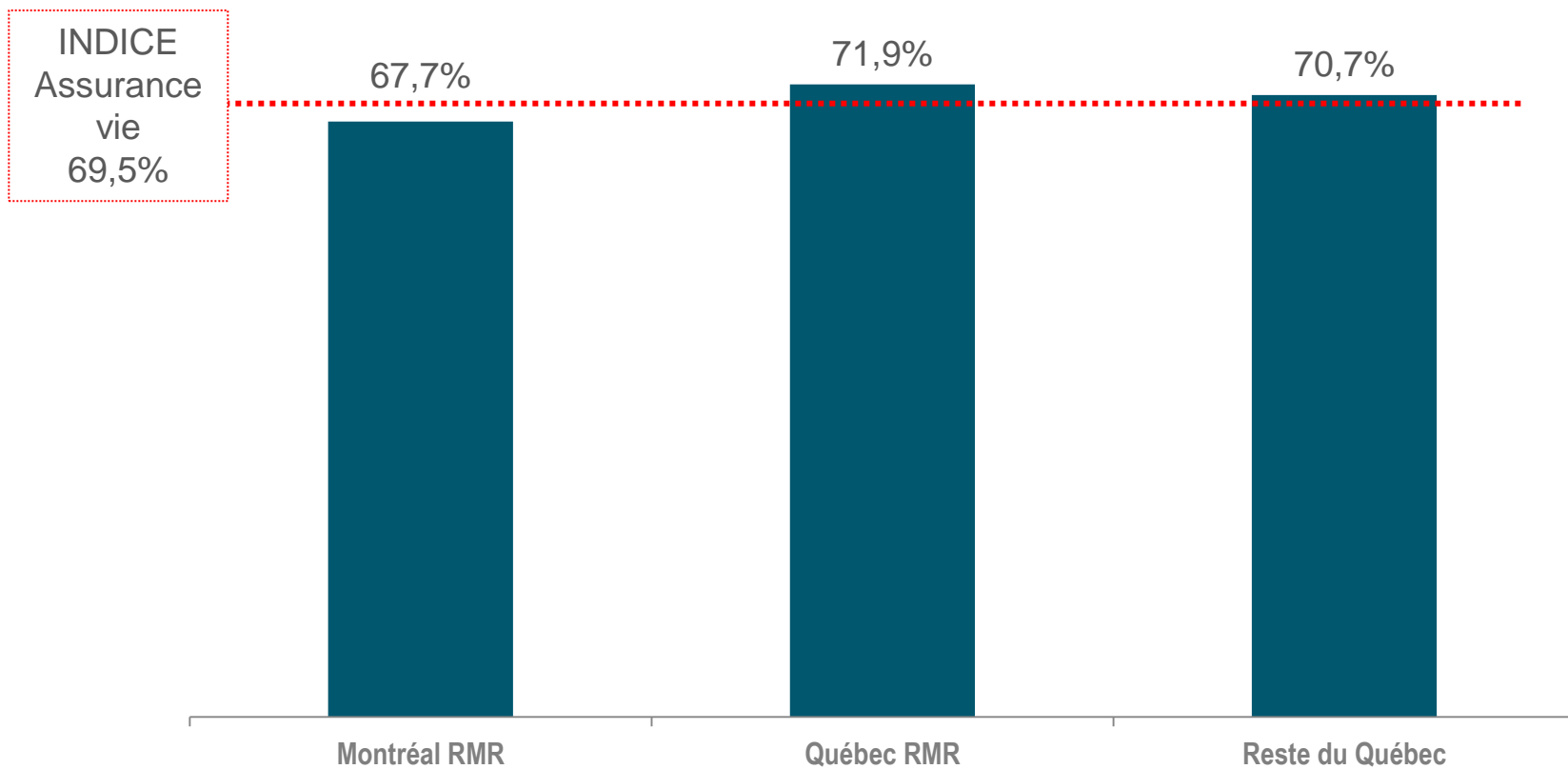
Assurance vie – Âge

Filtre: A une assurance vie



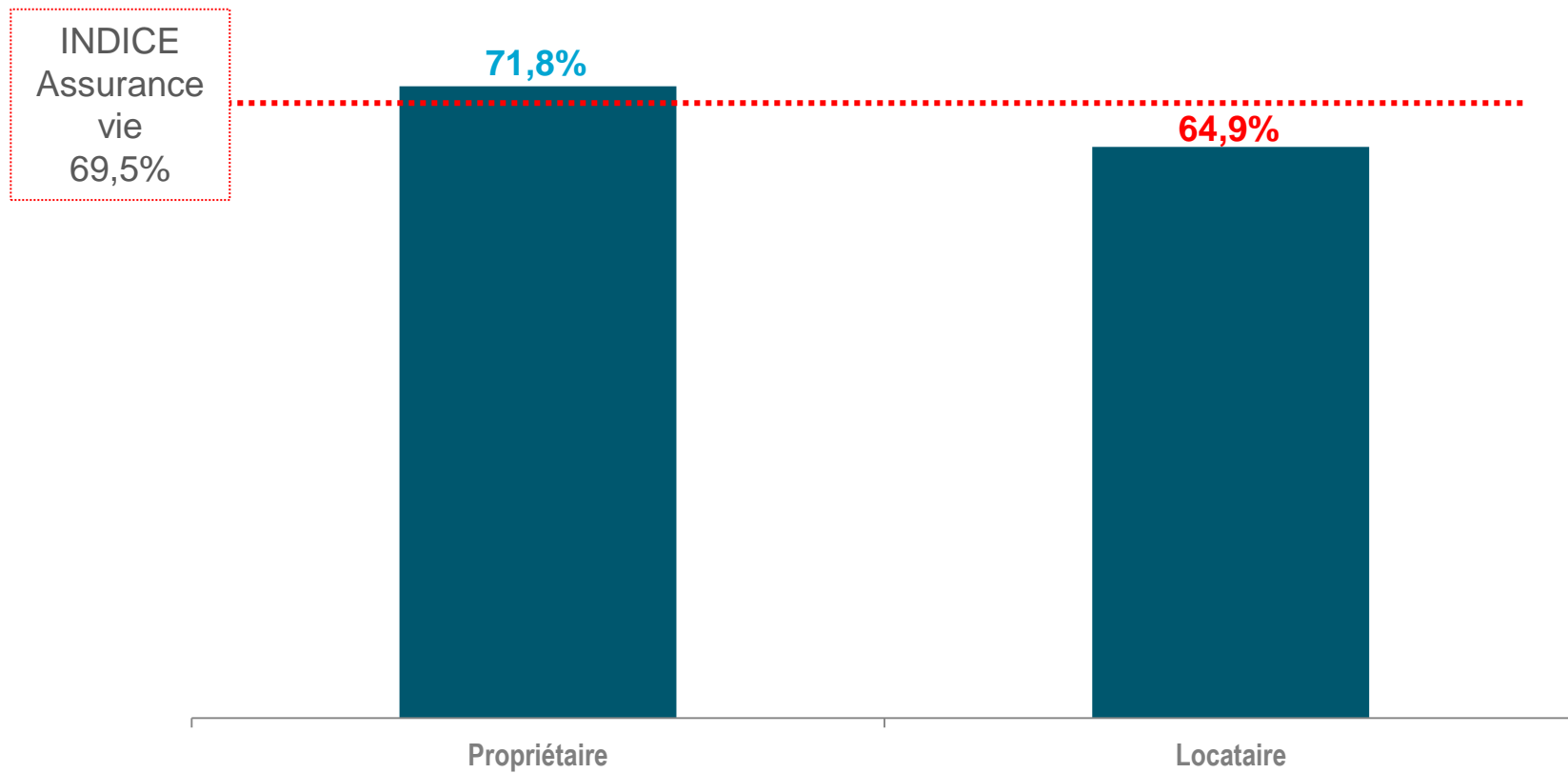
Assurance vie – Région

Filtre: A une assurance vie



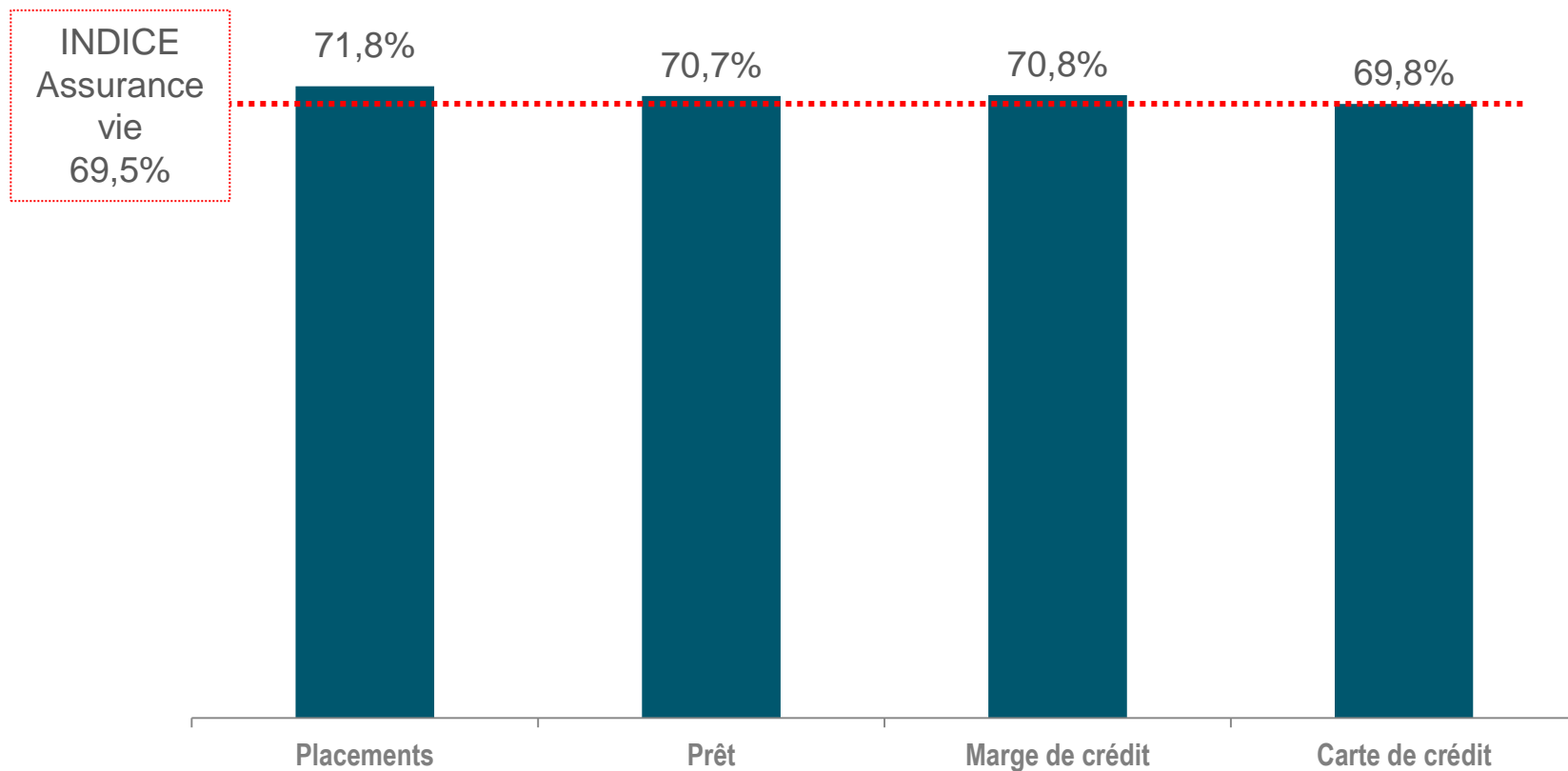
Assurance vie – Statut d'occupation du logement

Filtre: A une assurance vie



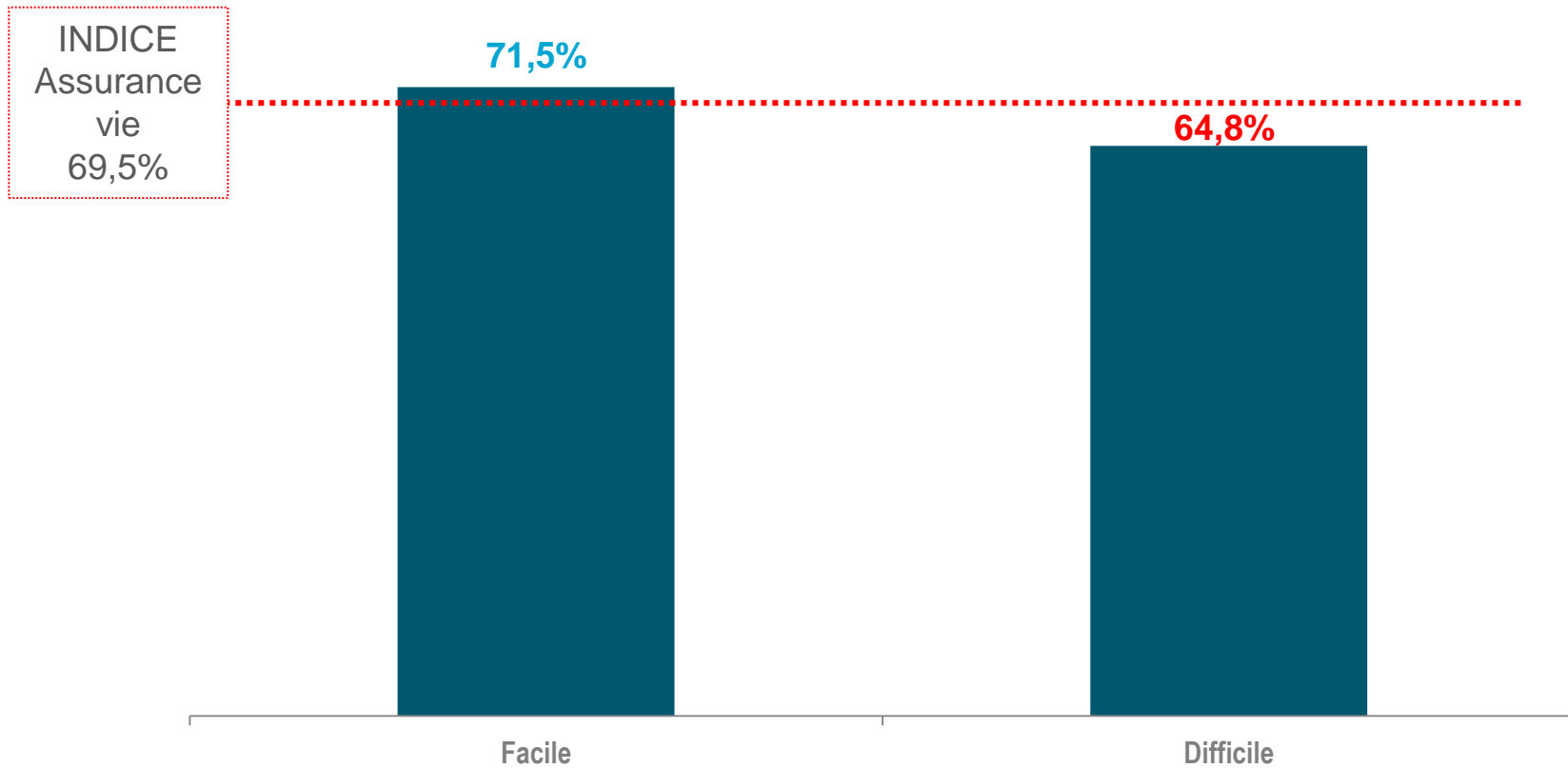
Assurance vie – Produits financiers détenus

Filtre: A une assurance vie



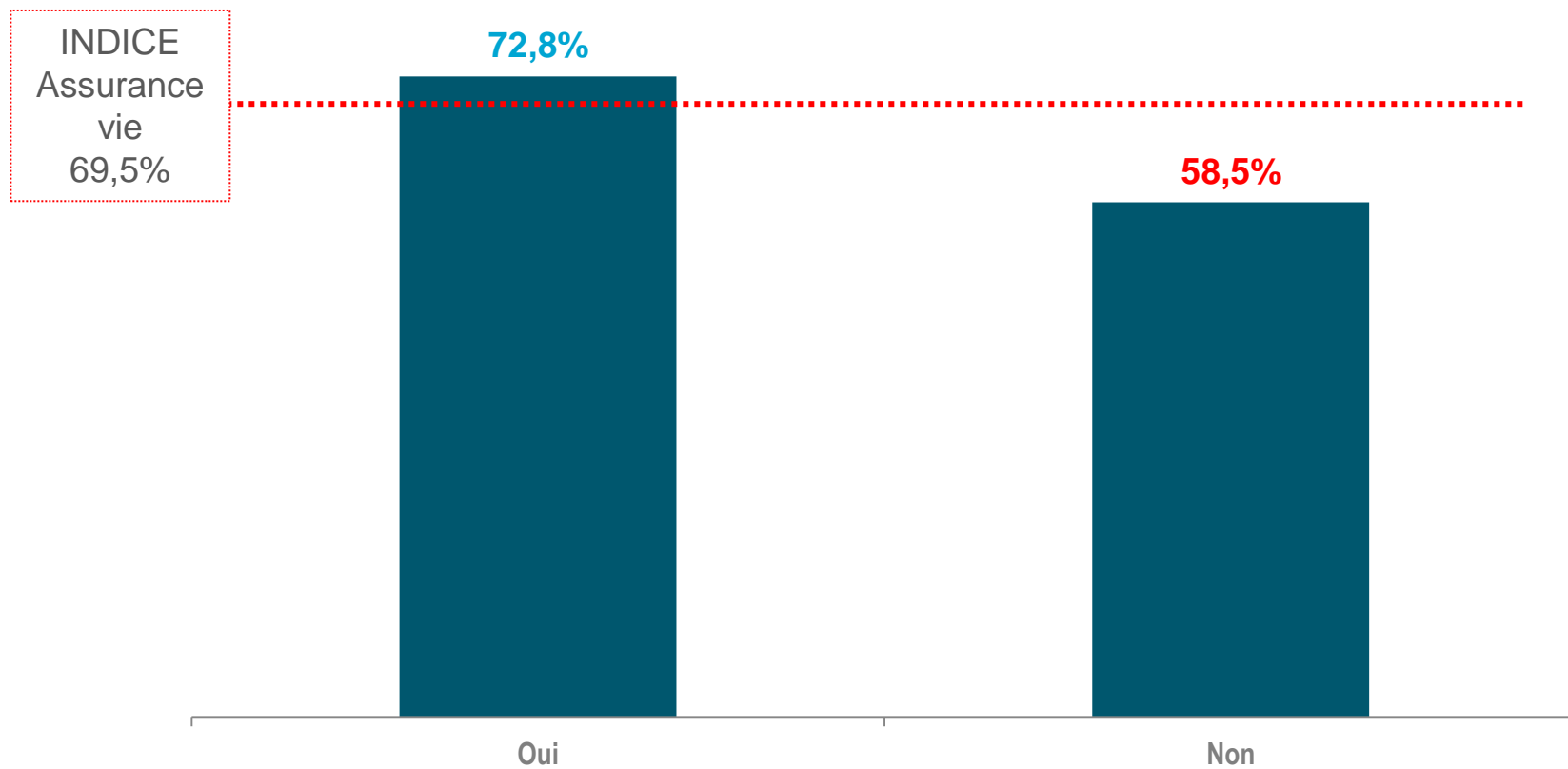
Assurance vie – La gestion financière est une tâche ...

Filtre: A une assurance vie



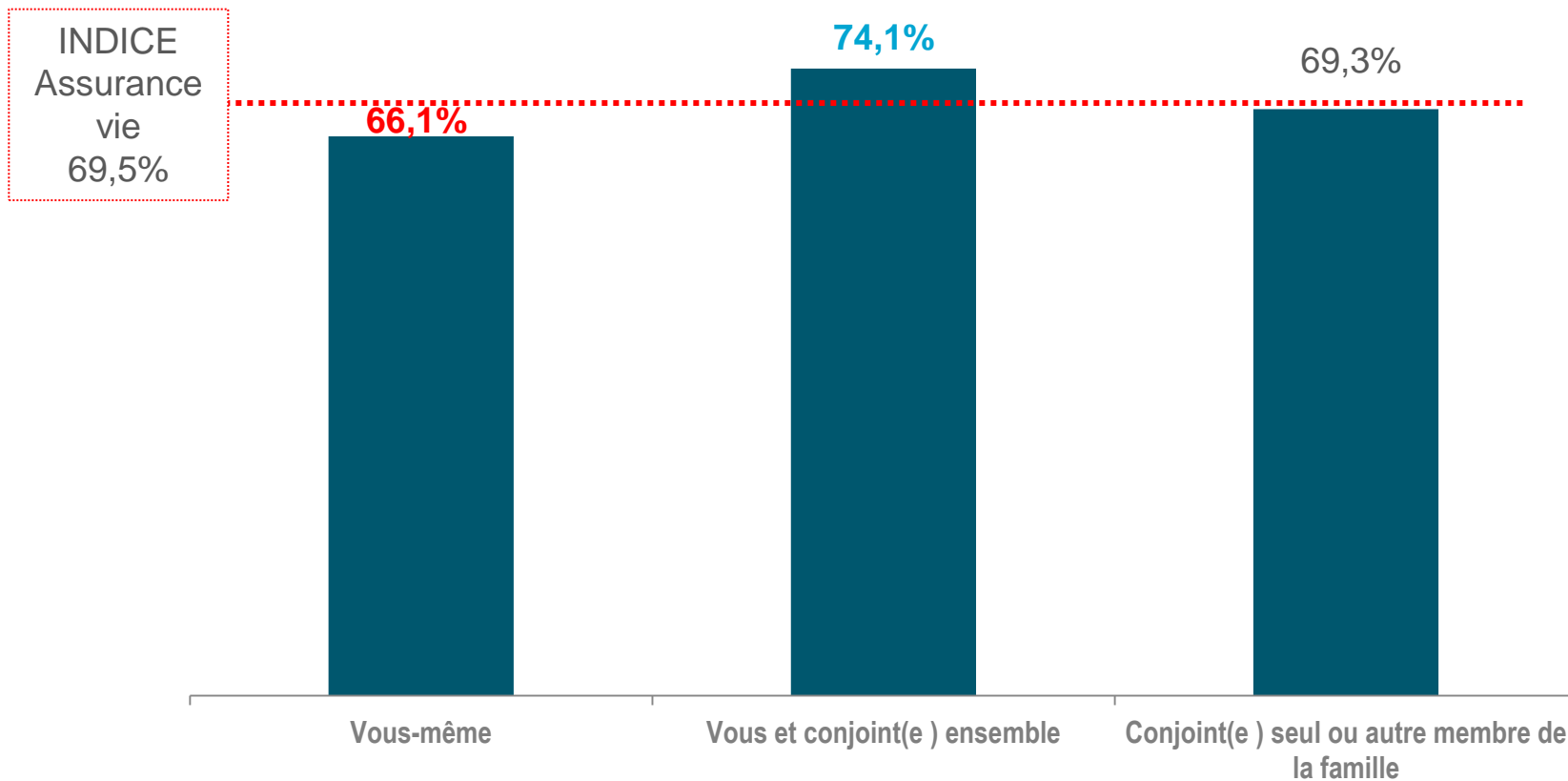
Assurance vie – En relation avec un représentant

Filtre: A une assurance vie



Assurance vie – Responsable de la gestion financière

Filtre: A une assurance vie



Assurance automobile

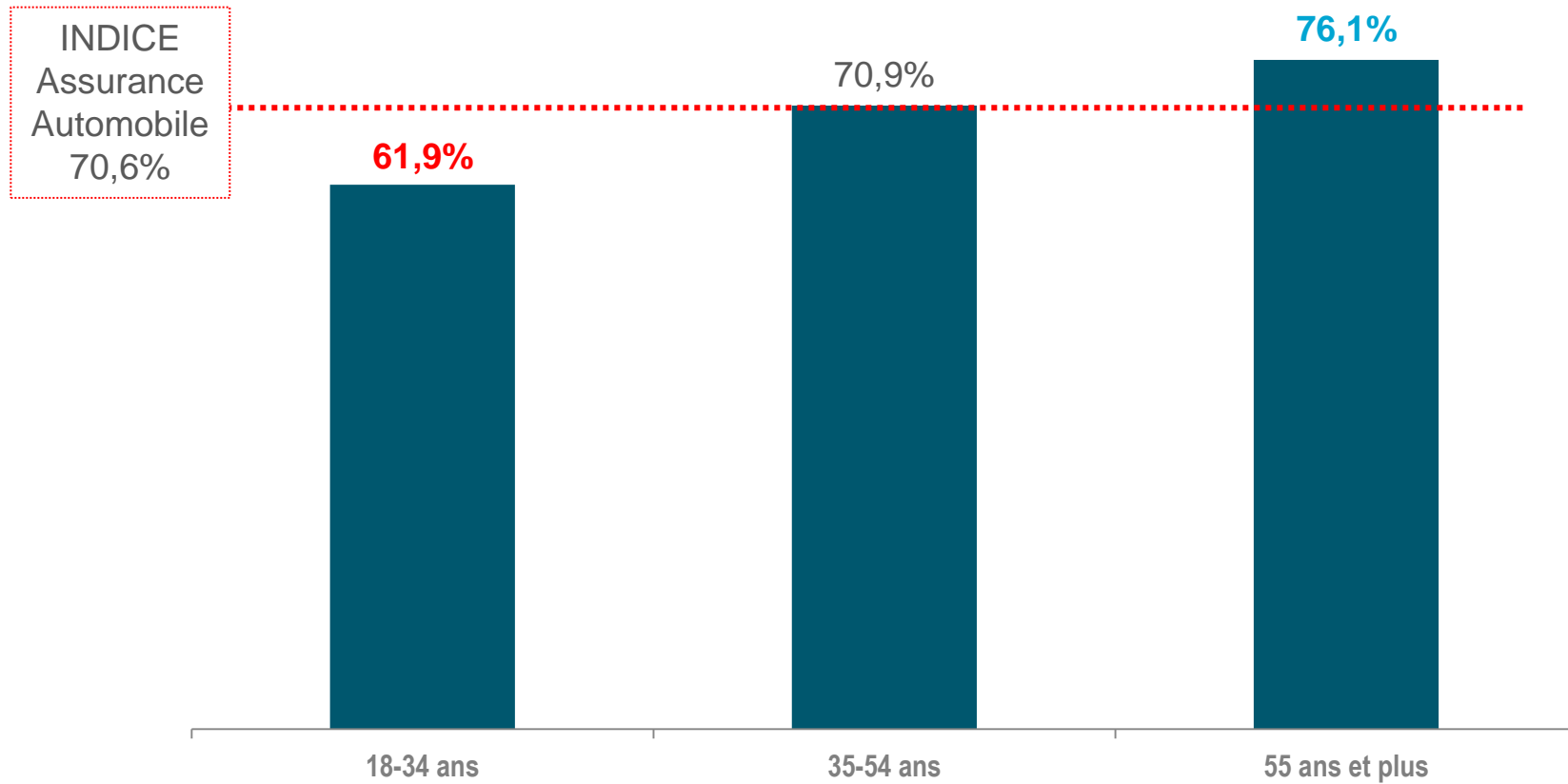
Indice 70,6 %

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

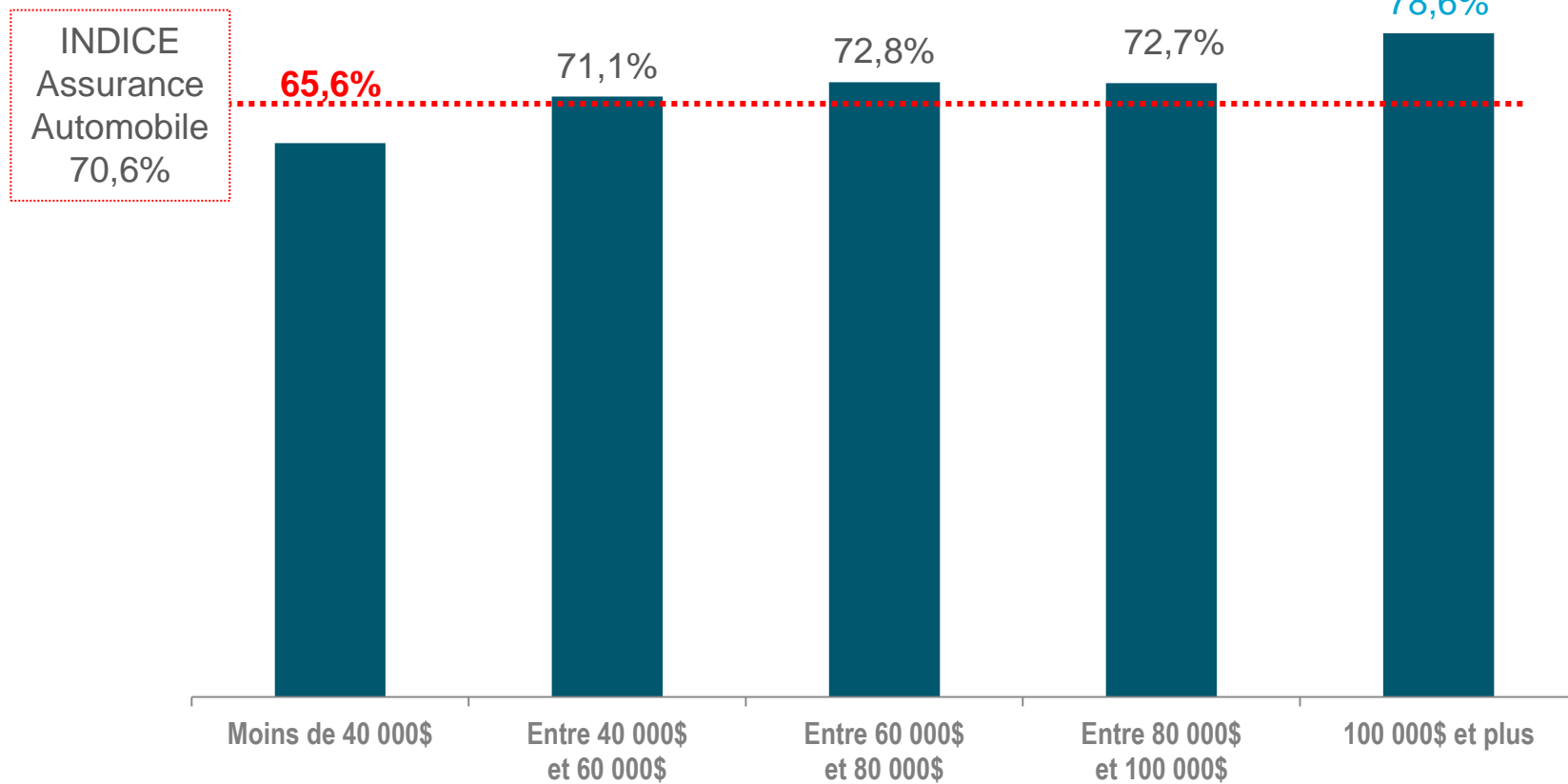
Assurance automobile – Âge

Filtre : A une assurance automobile



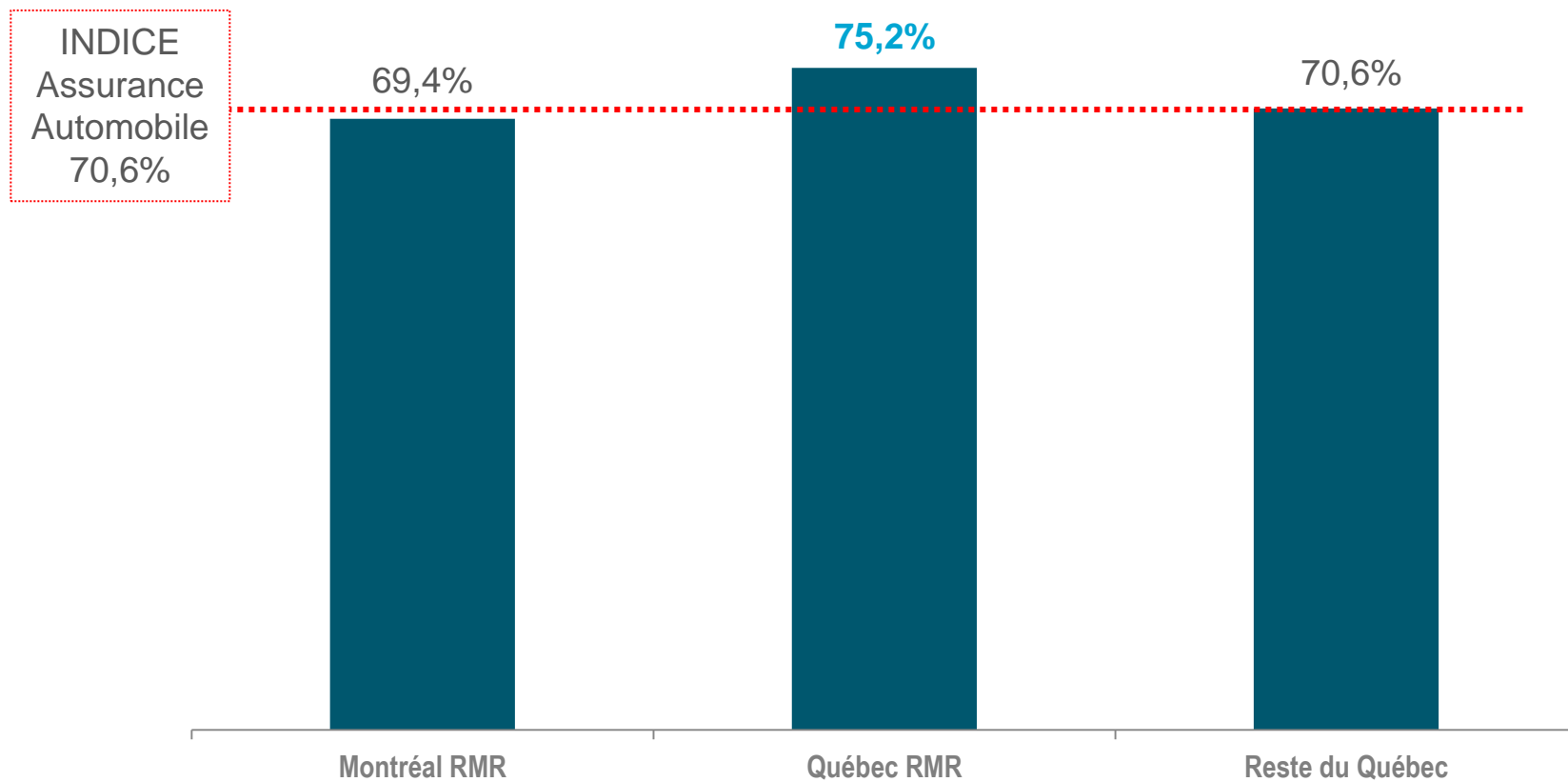
Assurance automobile – Revenu familial brut

Filtre : A une assurance automobile



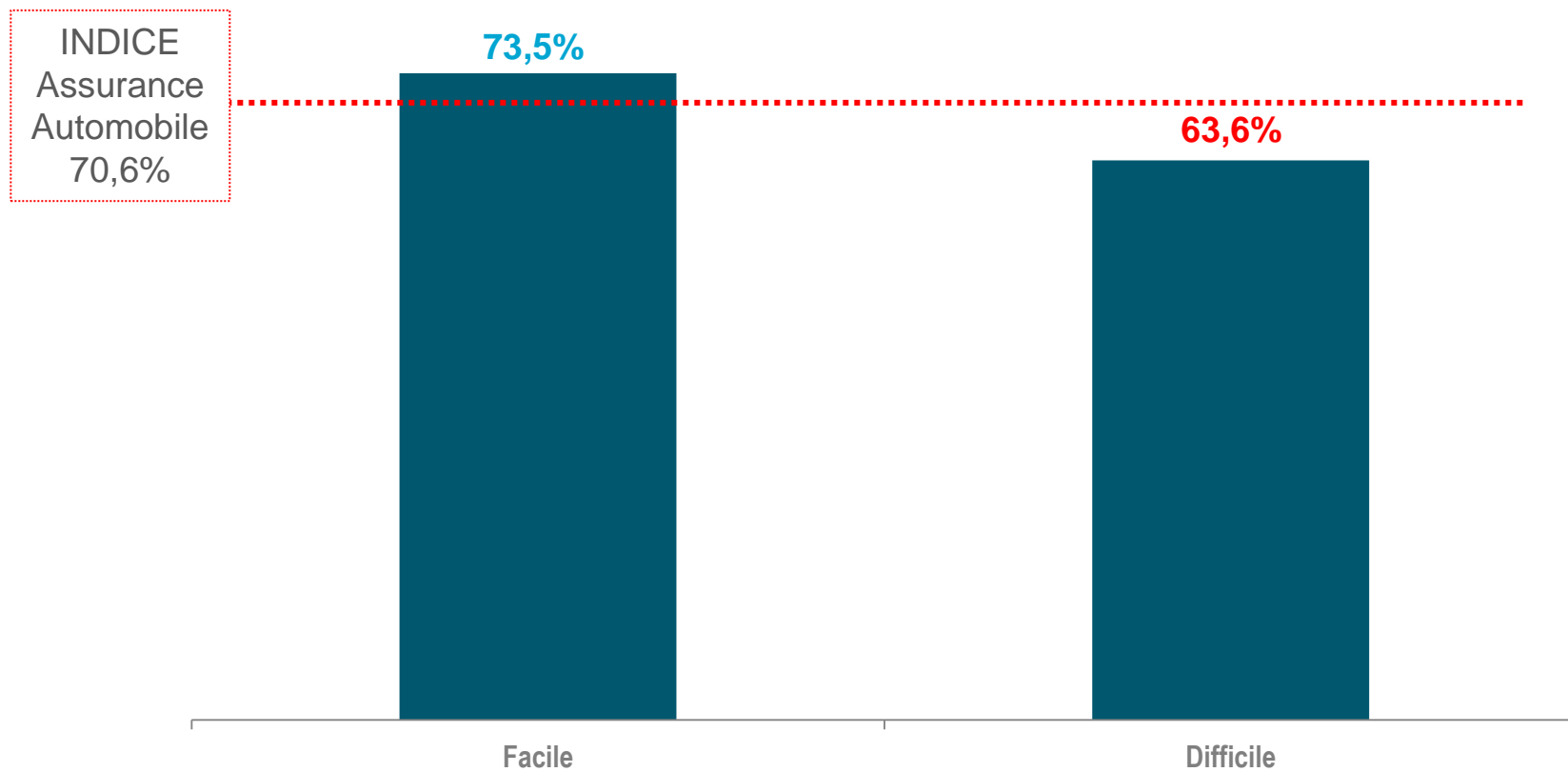
Assurance automobile – Région

Filtre : A une assurance automobile



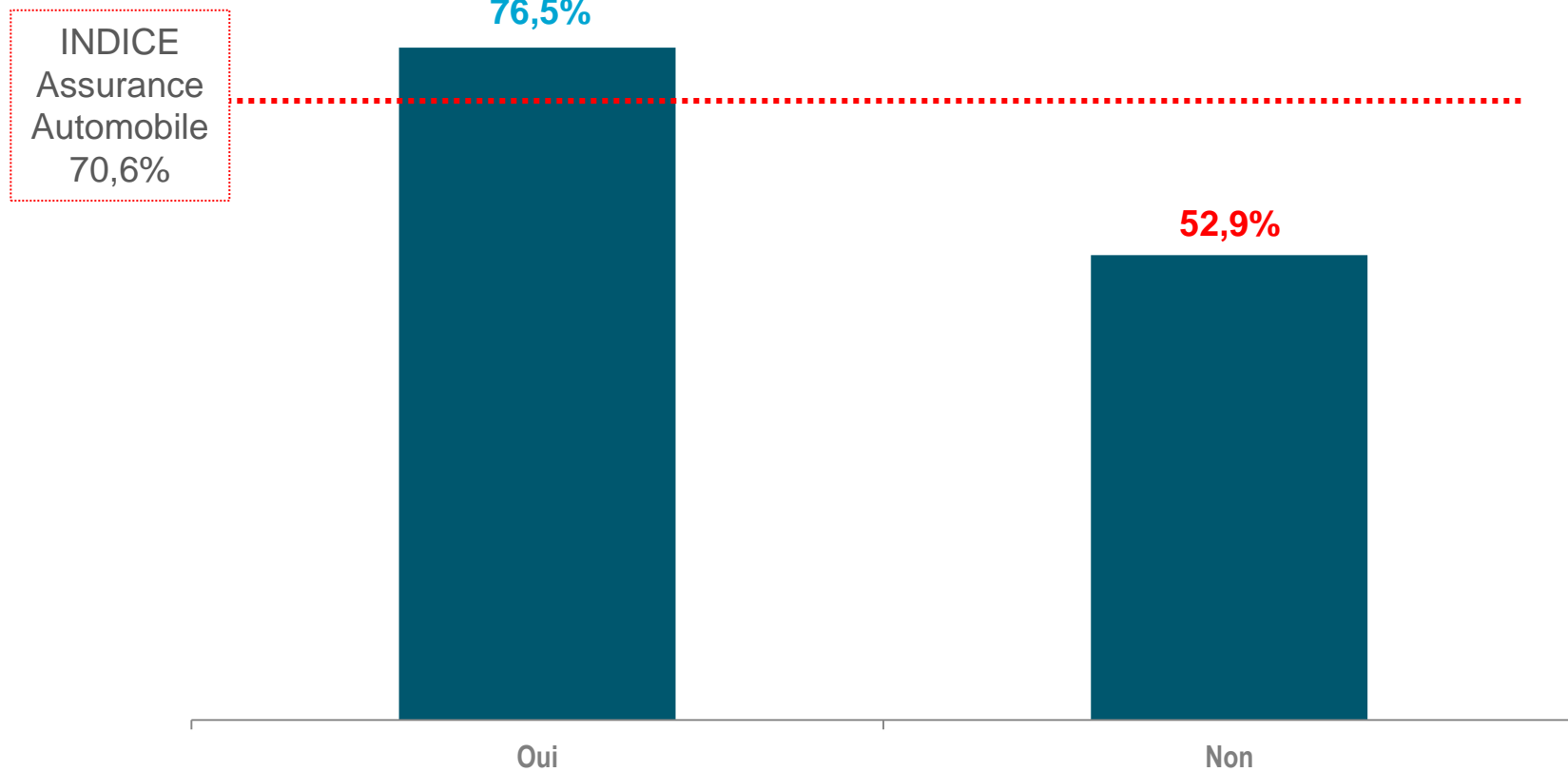
Assurance automobile – La gestion financière est une tâche

Filtre : A une assurance automobile



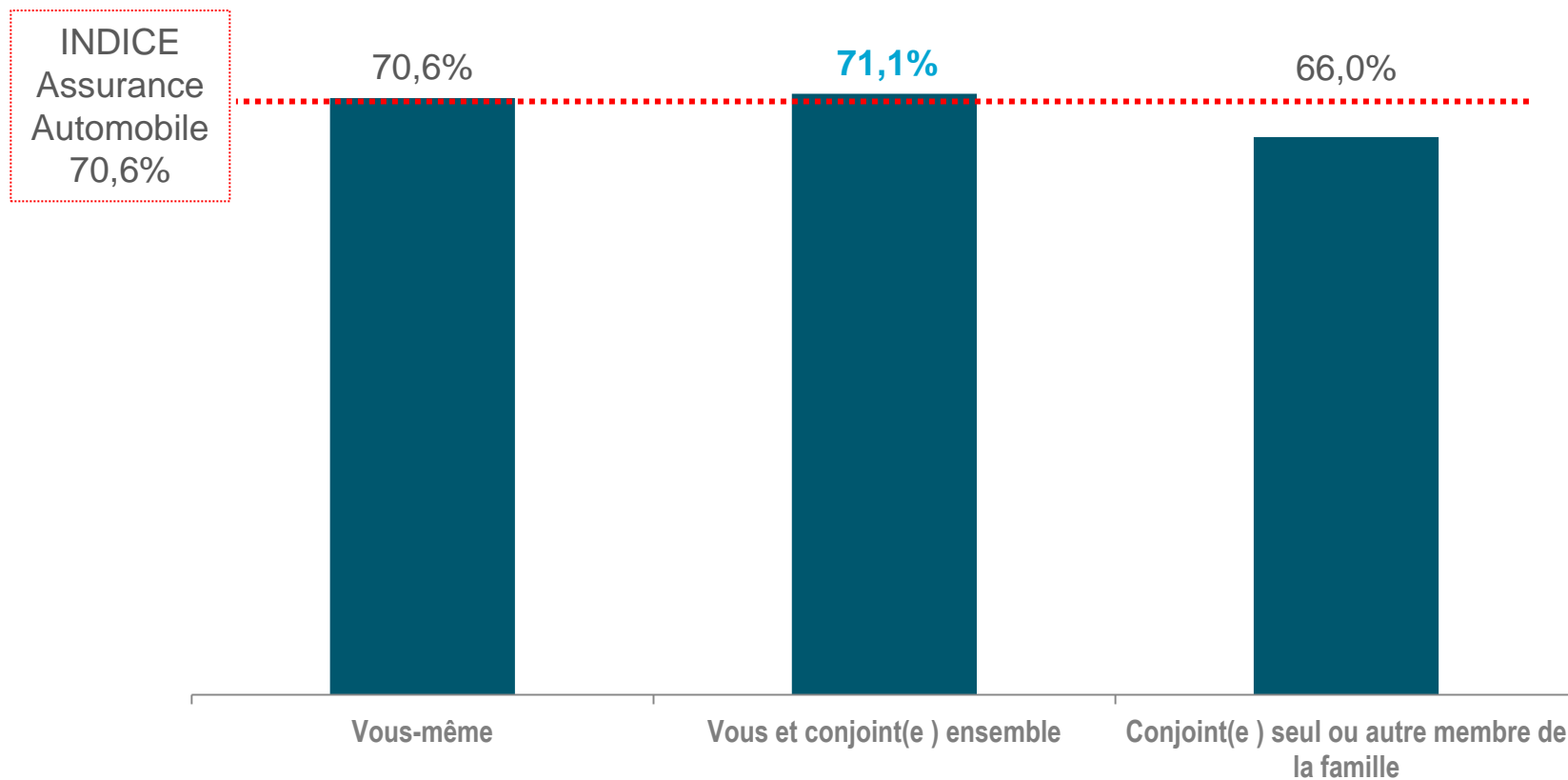
Assurance automobile – En relation avec un représentant

Filtre : A une assurance automobile



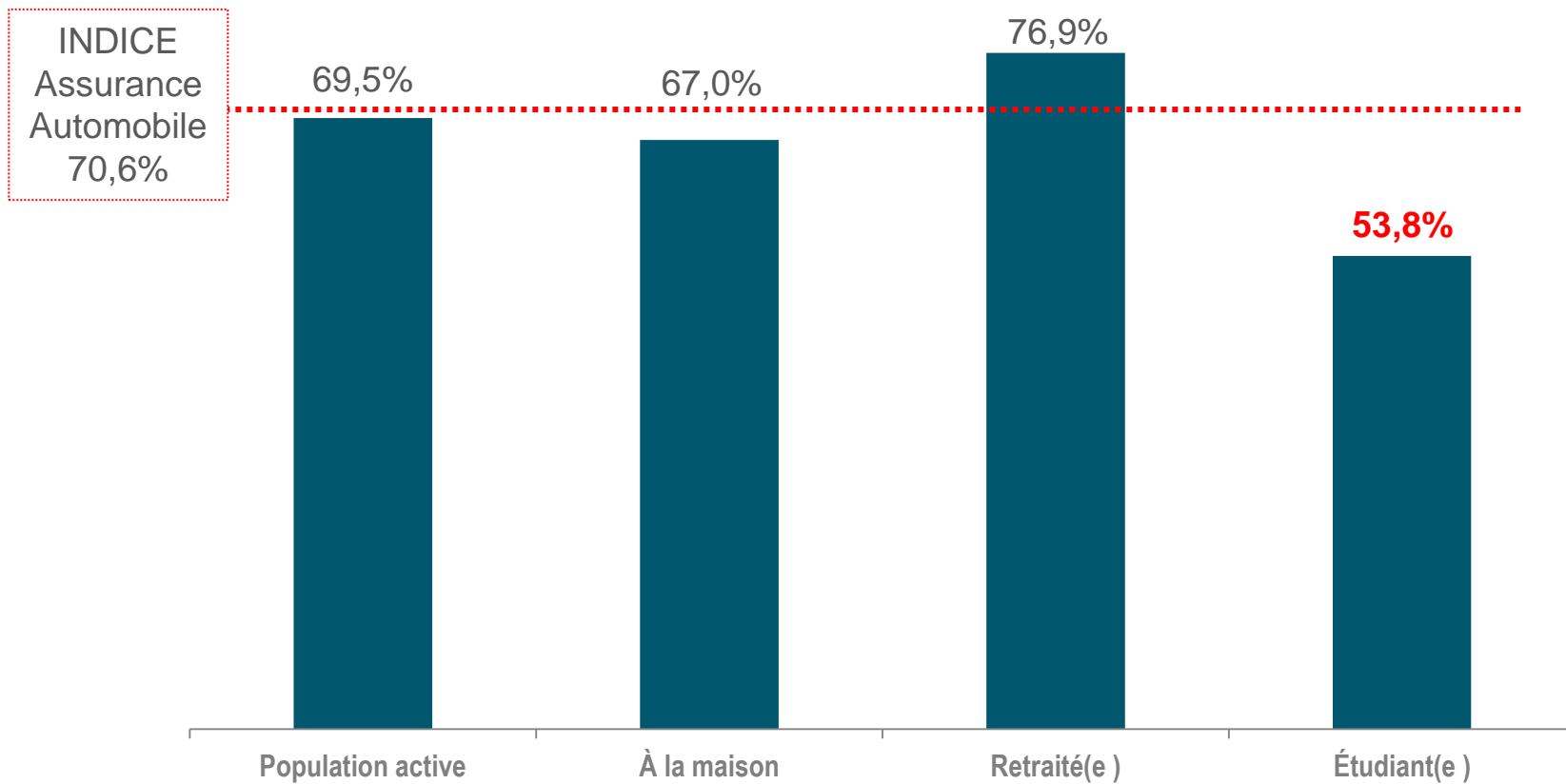
Assurance automobile– Responsable de la gestion financière

Filtre : A une assurance automobile



Assurance automobile – Occupation

Filtre : A une assurance automobile



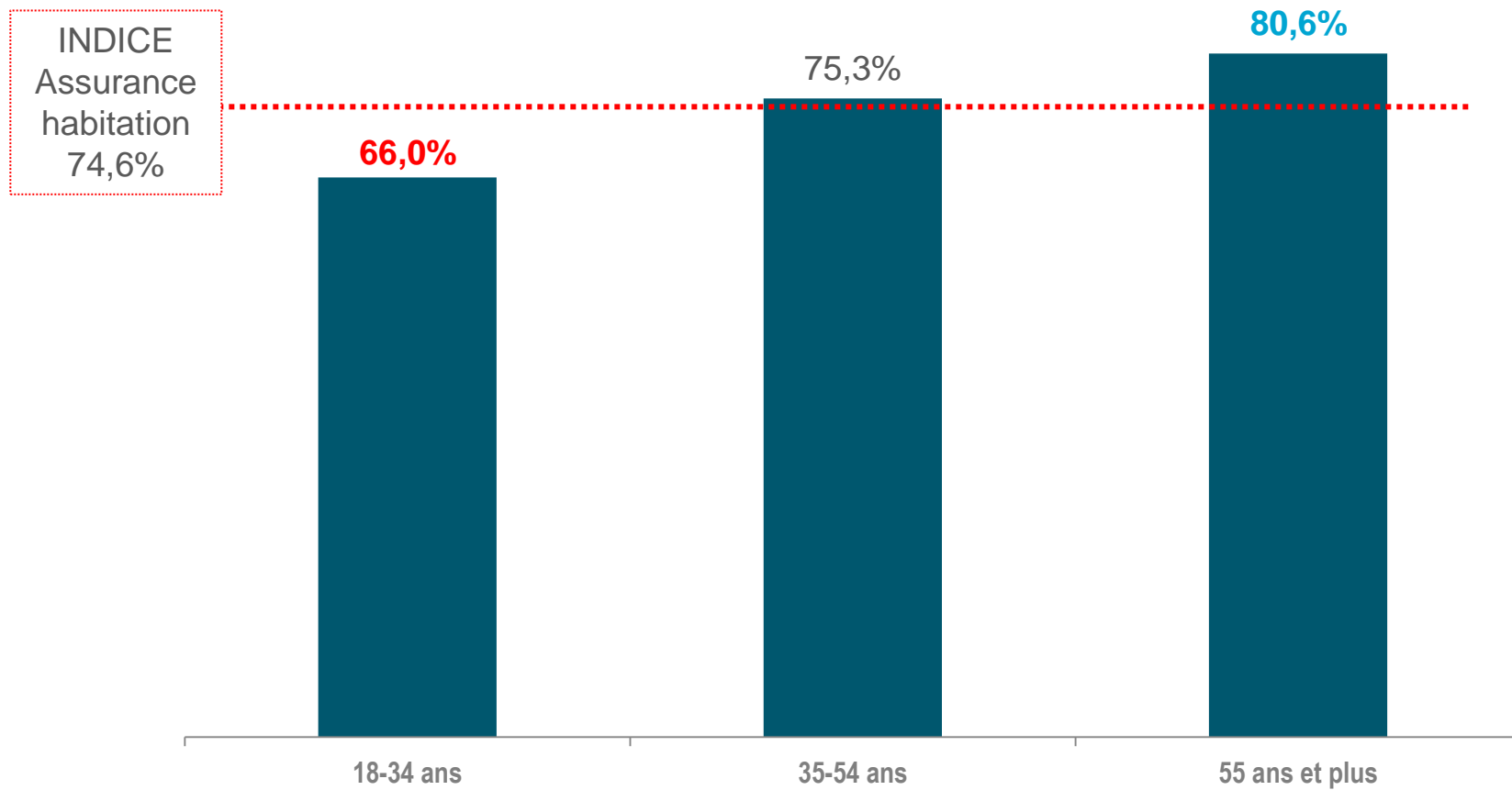
Assurance habitation

Indice 74,6 %

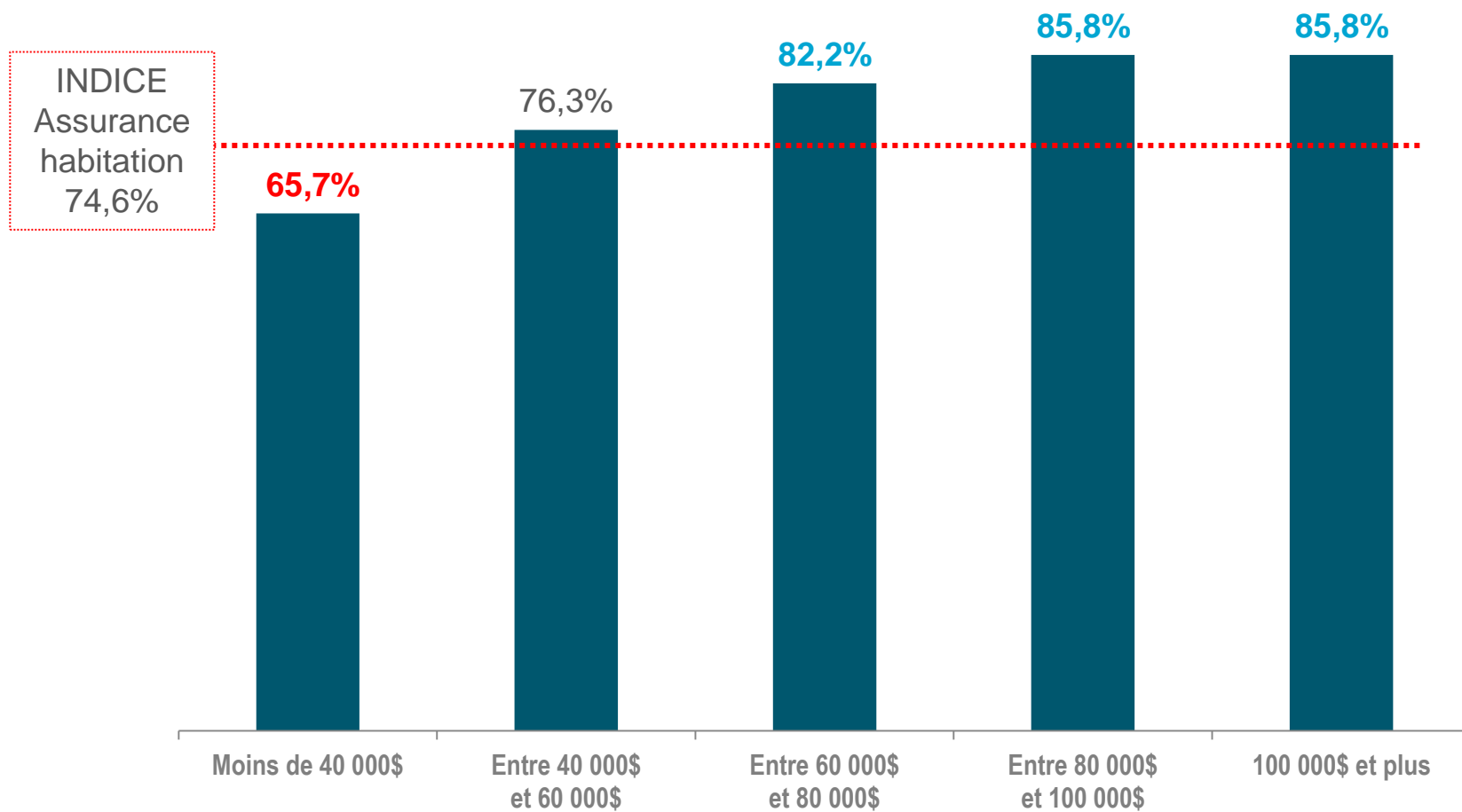
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

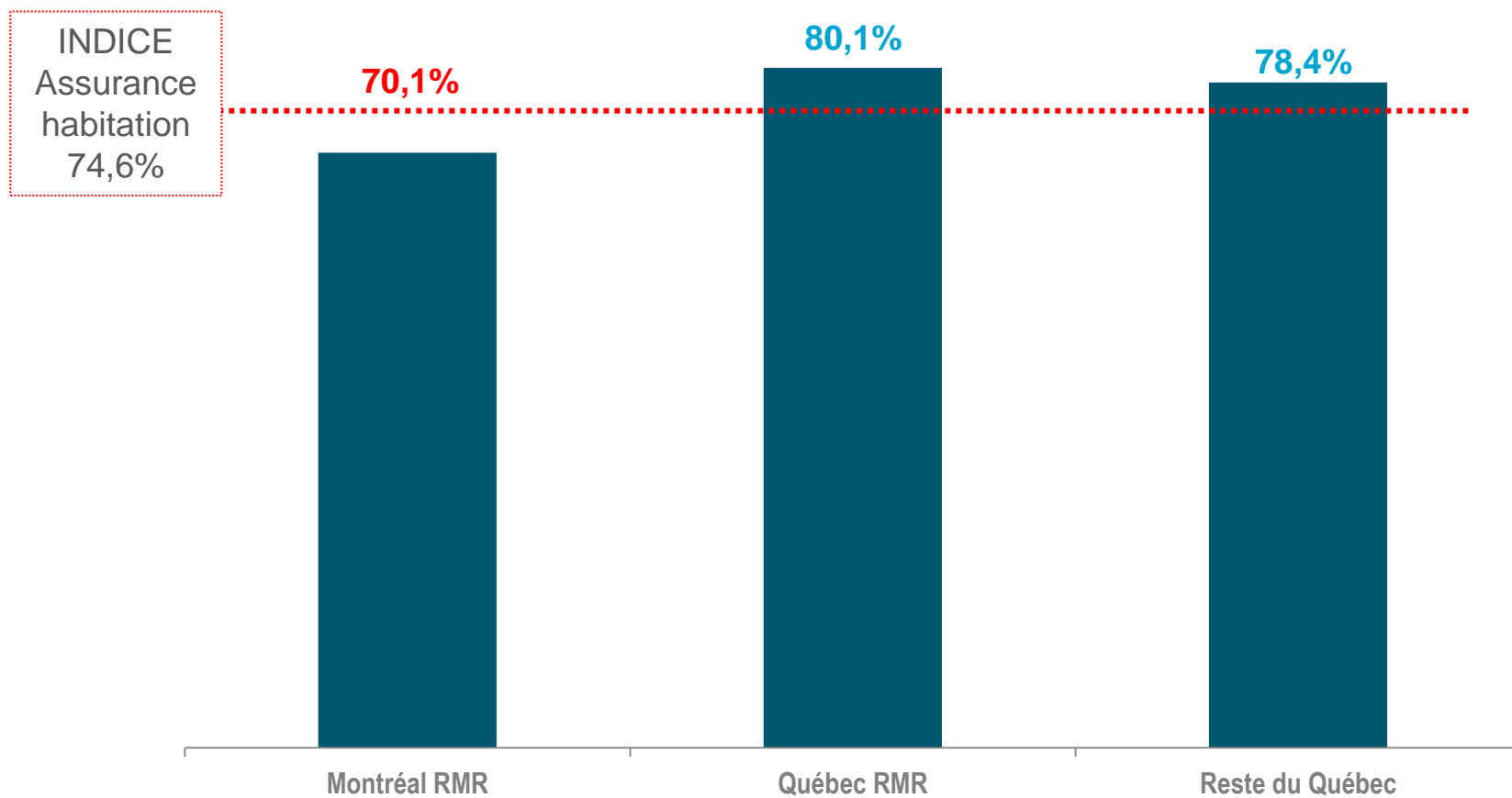
Assurance habitation - Âge



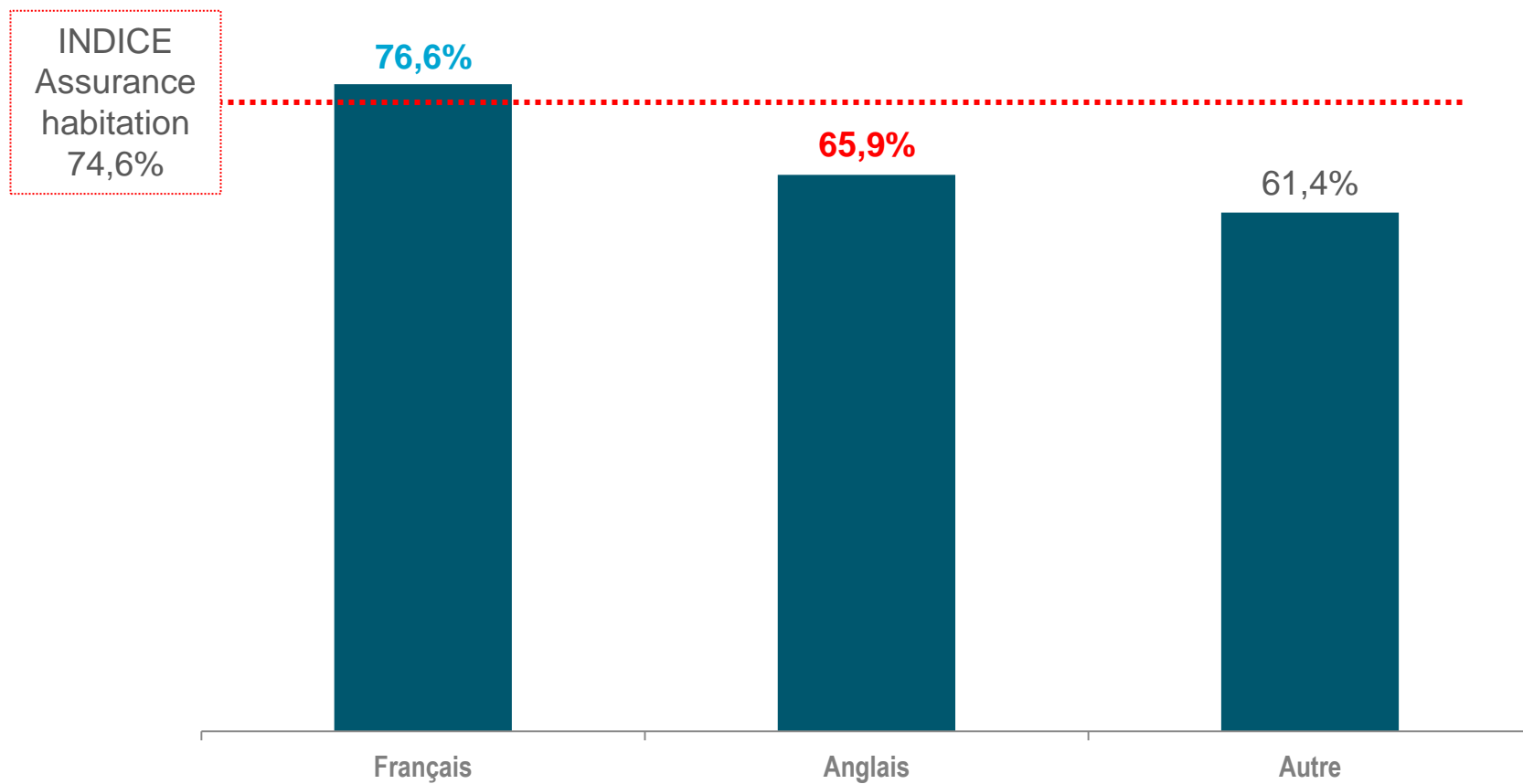
Assurance habitation – Revenu familial brut



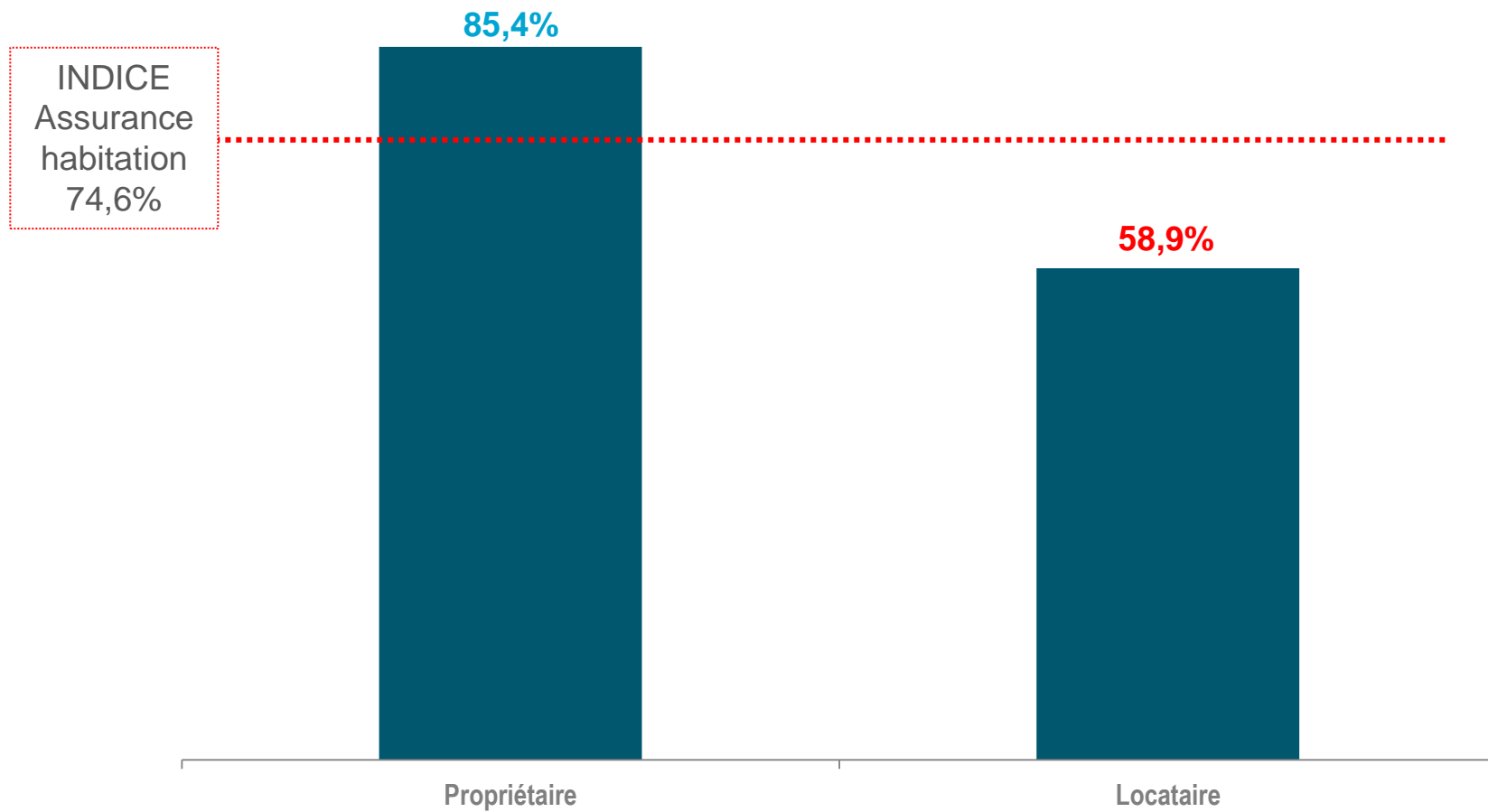
Assurance habitation– Région



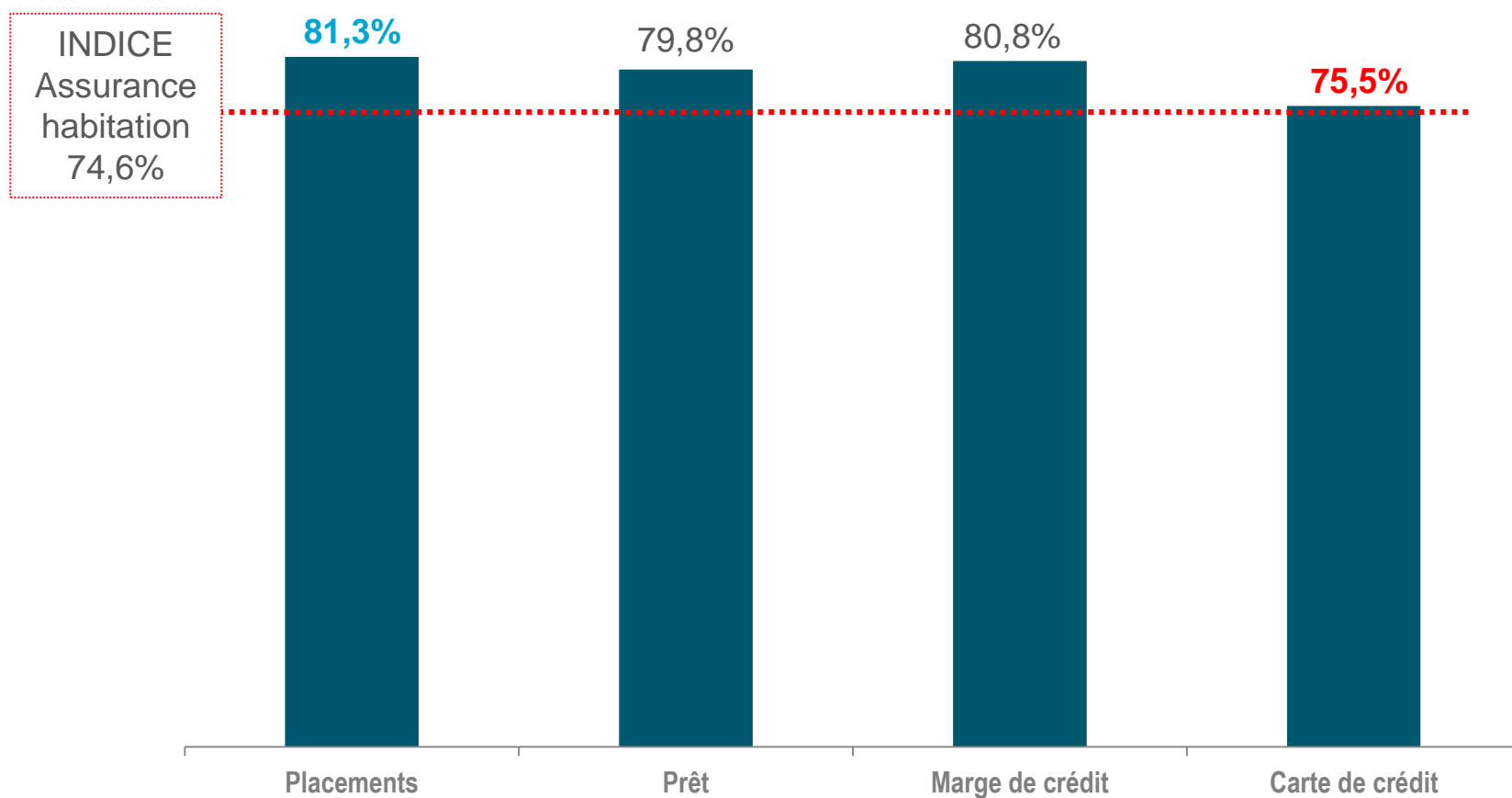
Assurance habitation– Langue du foyer



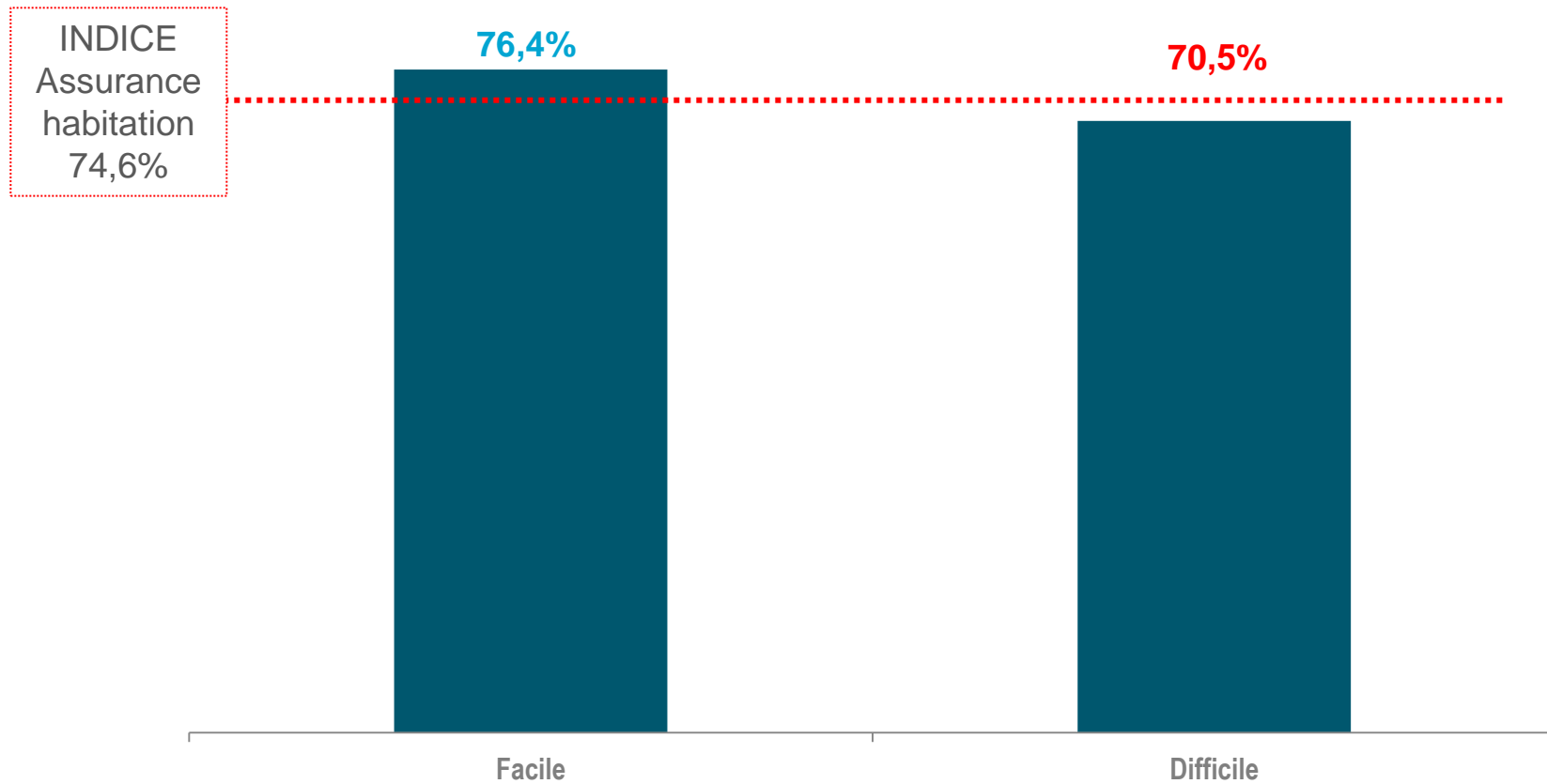
Assurance habitation – Statut d’occupation du logement



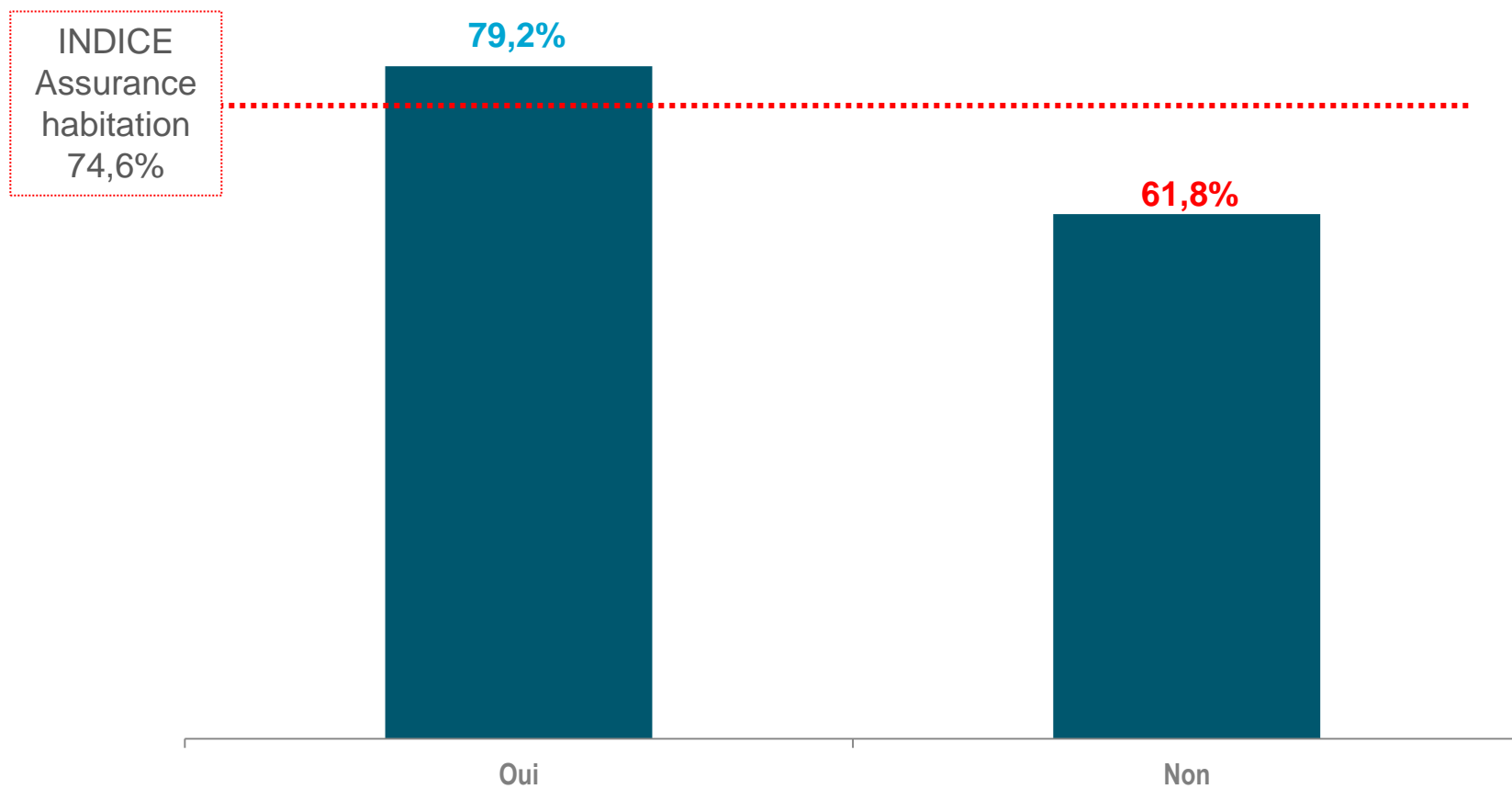
Assurance habitation – Produits financiers détenus



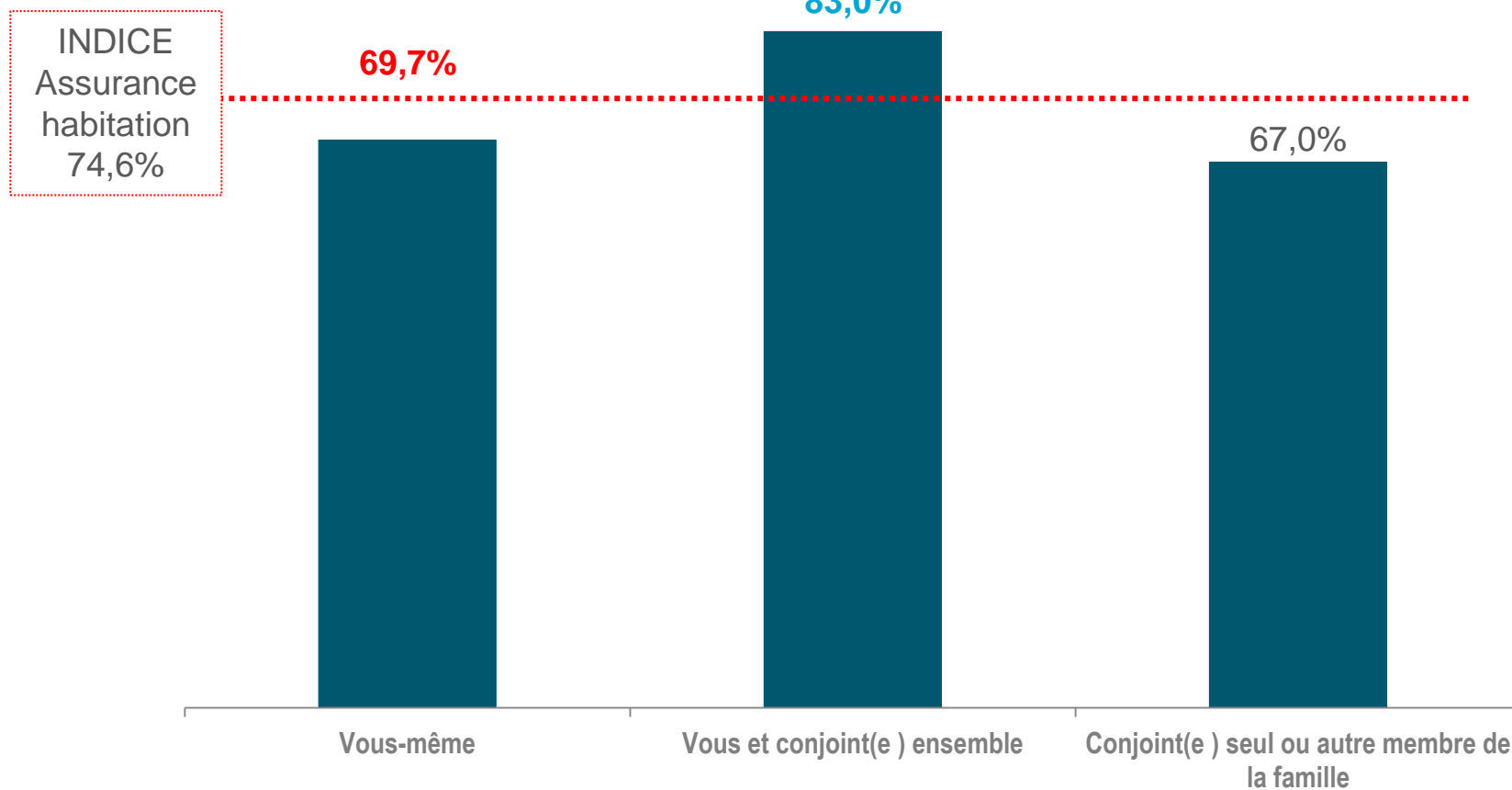
Assurance habitation– La gestion financière est une tâche



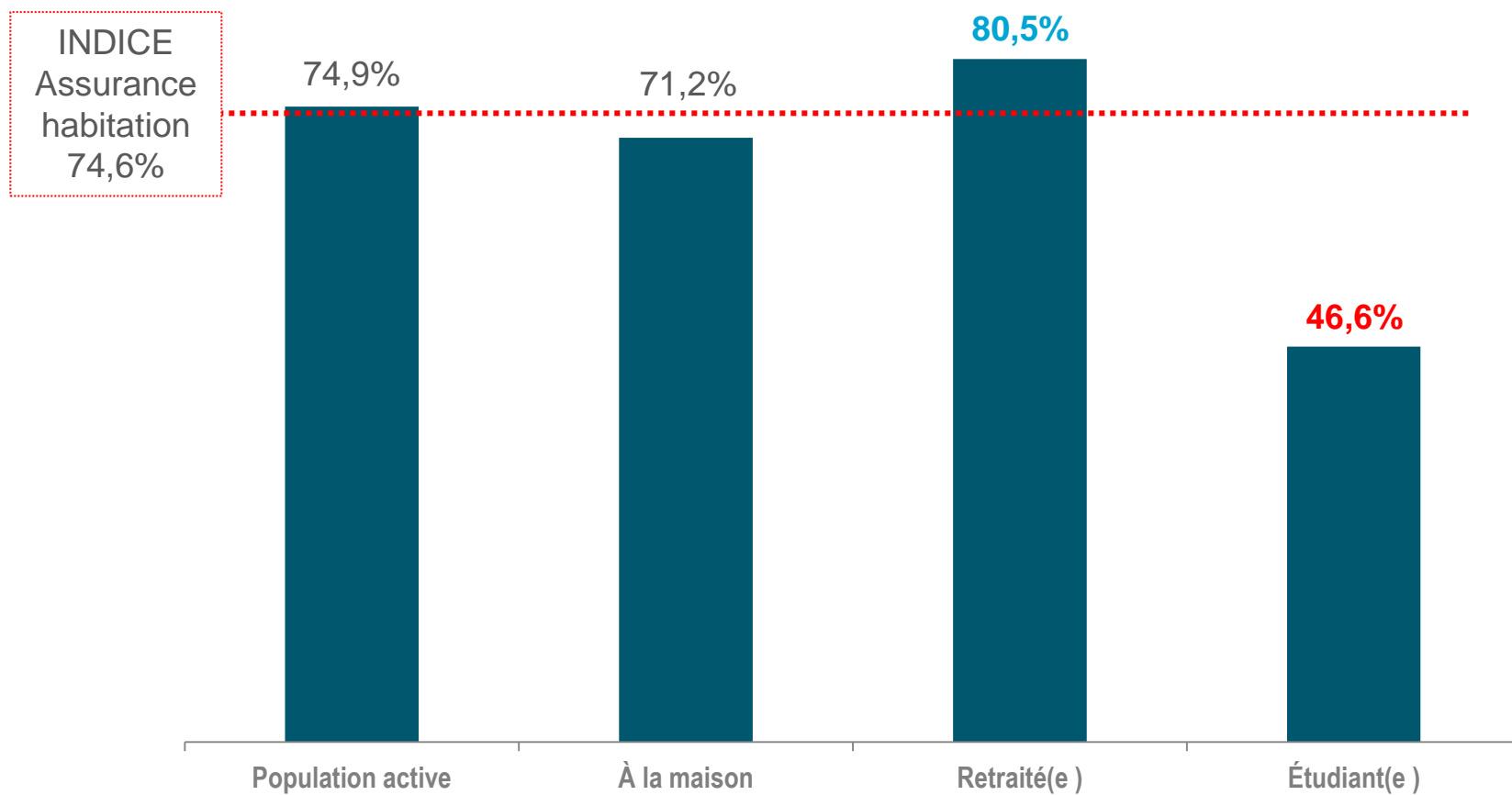
Assurance habitation – En relation avec un représentant



Assurance habitation – Responsable de la gestion financière



Assurance habitation – Occupation



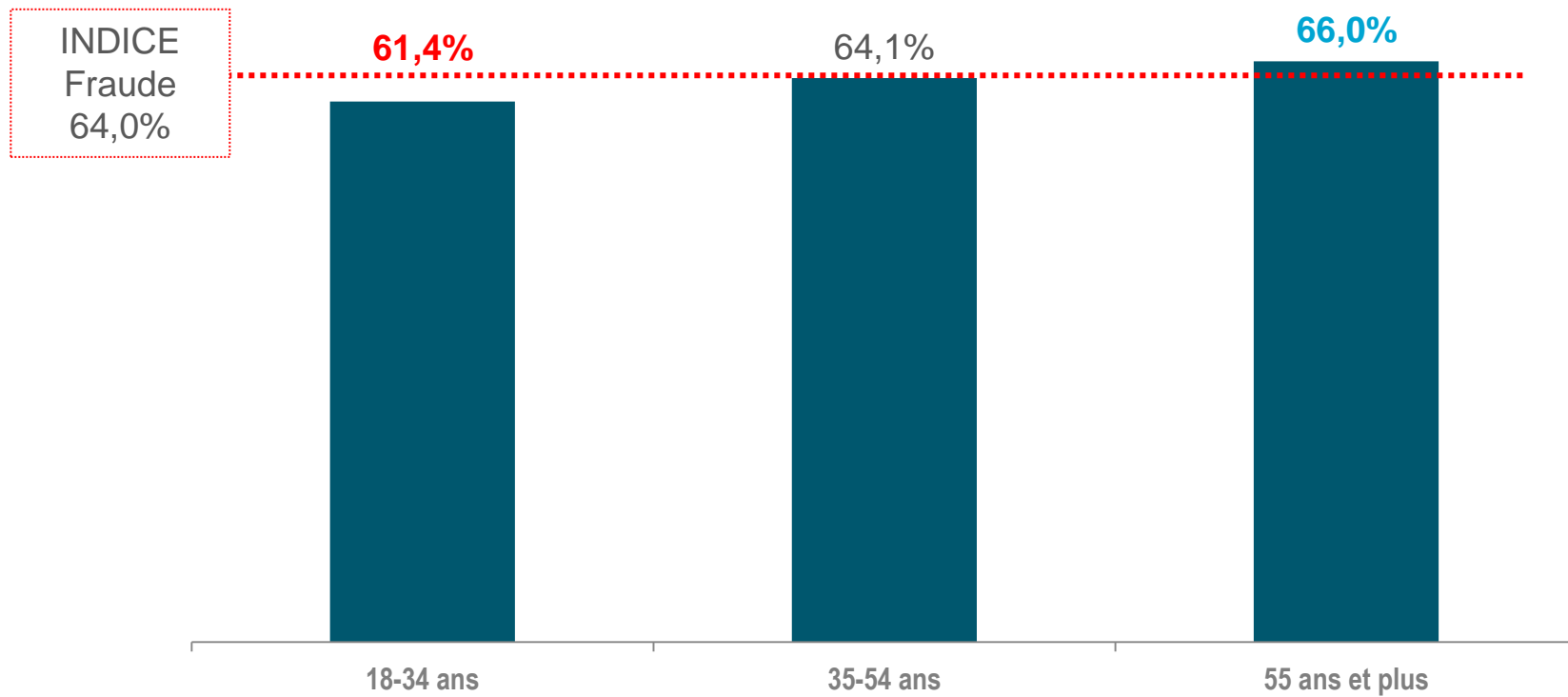
Prévention de la fraude

Indice 64,0 %

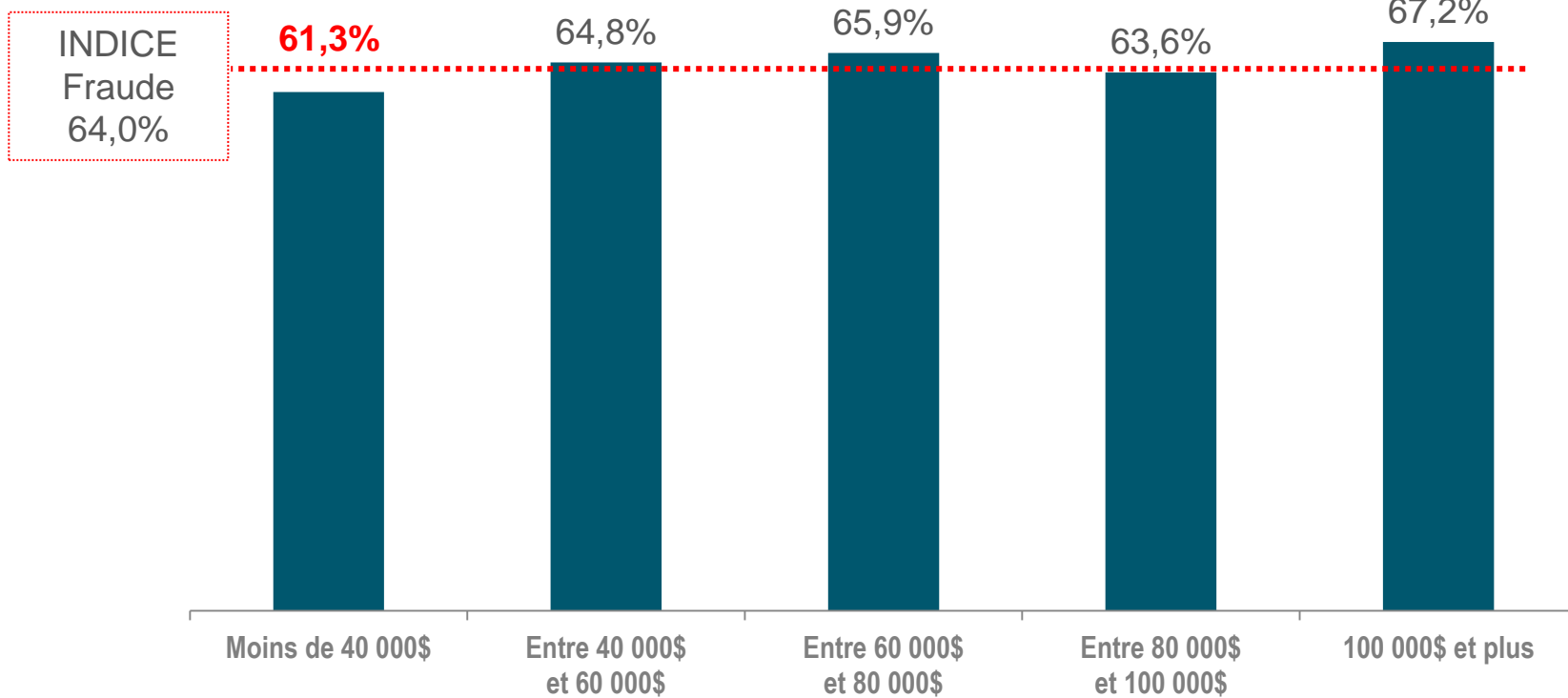
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

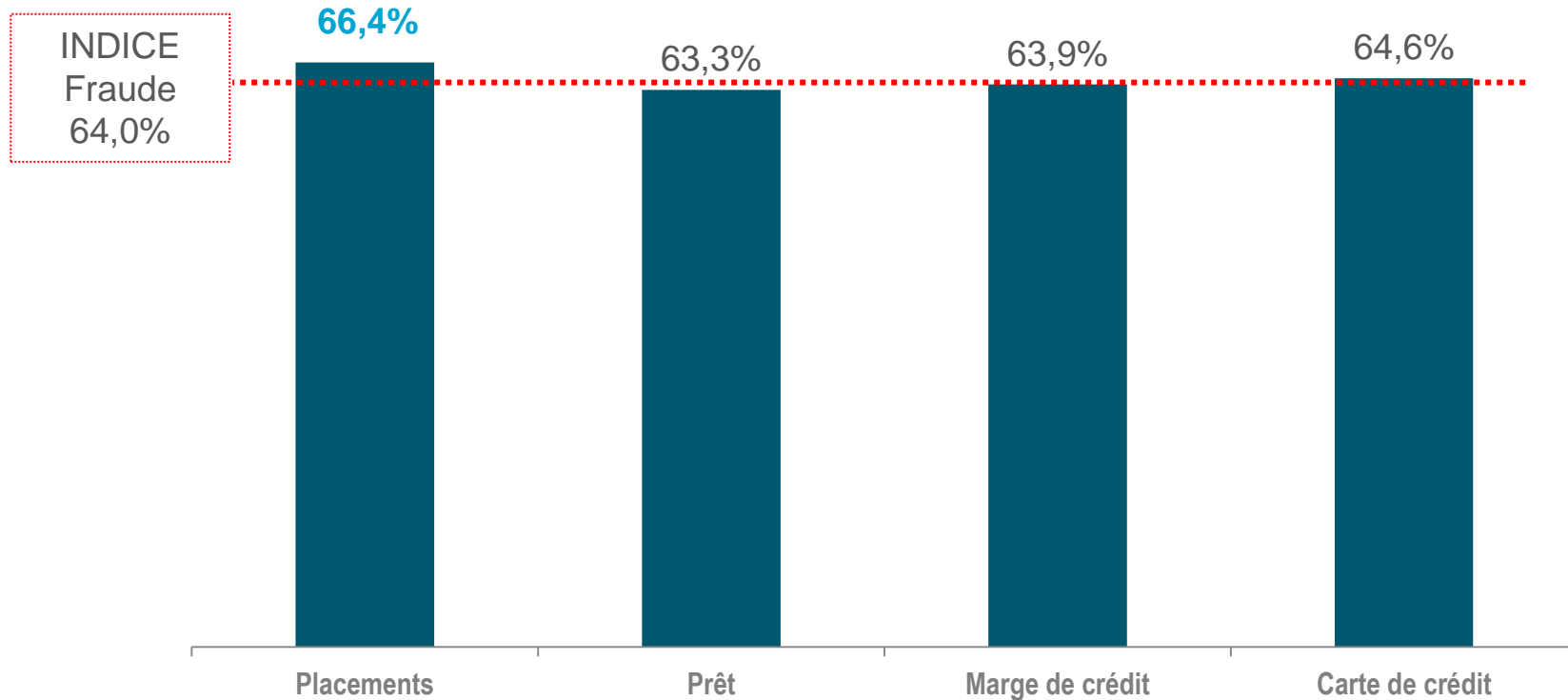
Prévention de la fraude - Âge



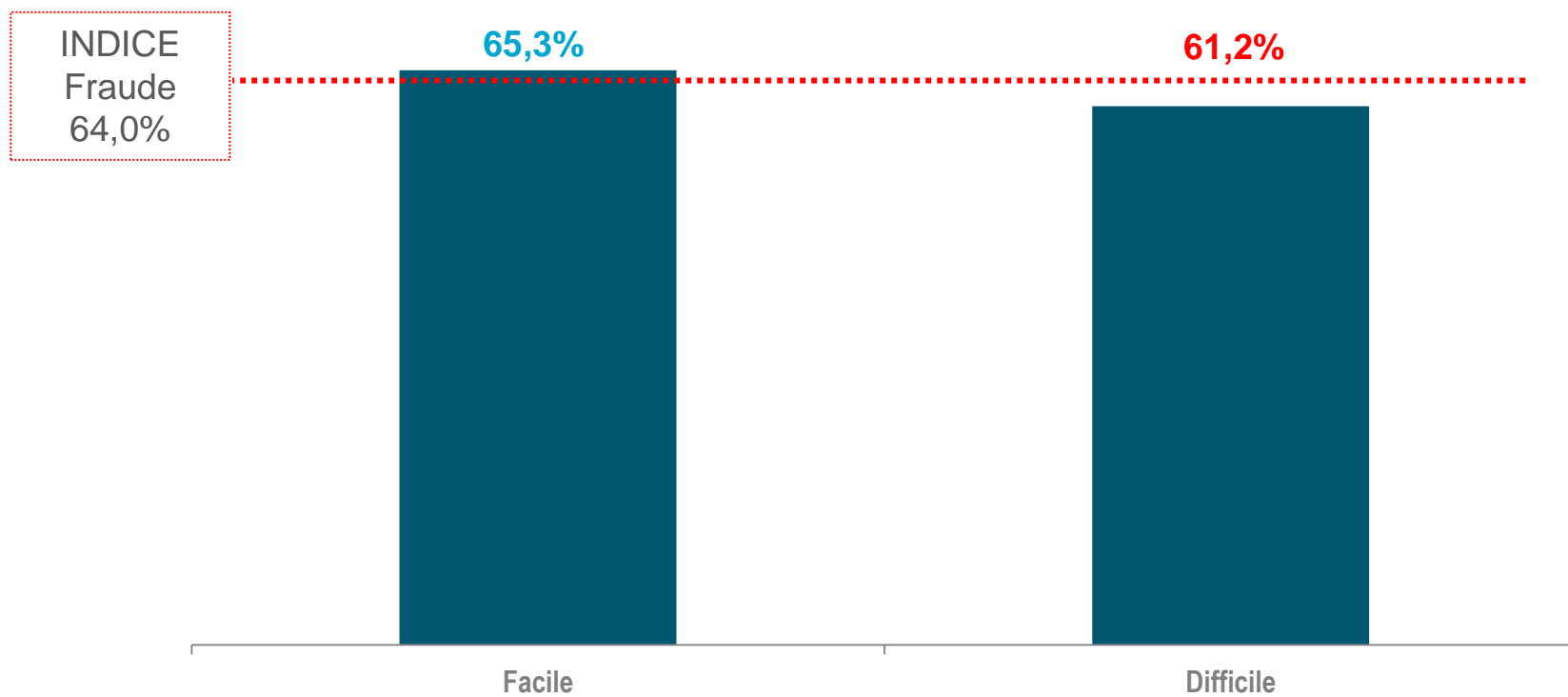
Prévention de la fraude – Revenu familial brut



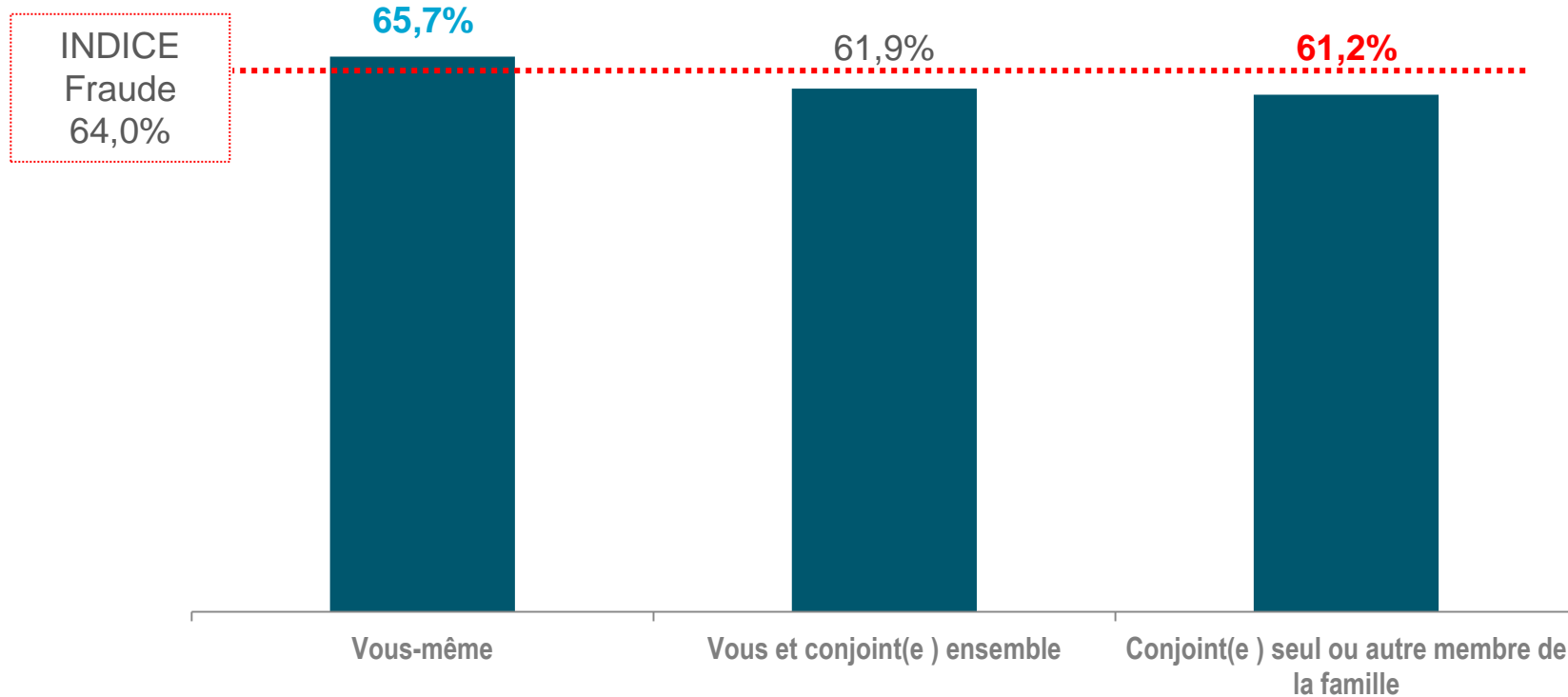
Prévention de la fraude – Produits financiers détenus



Prévention de la fraude – La gestion financière est une tâche ...

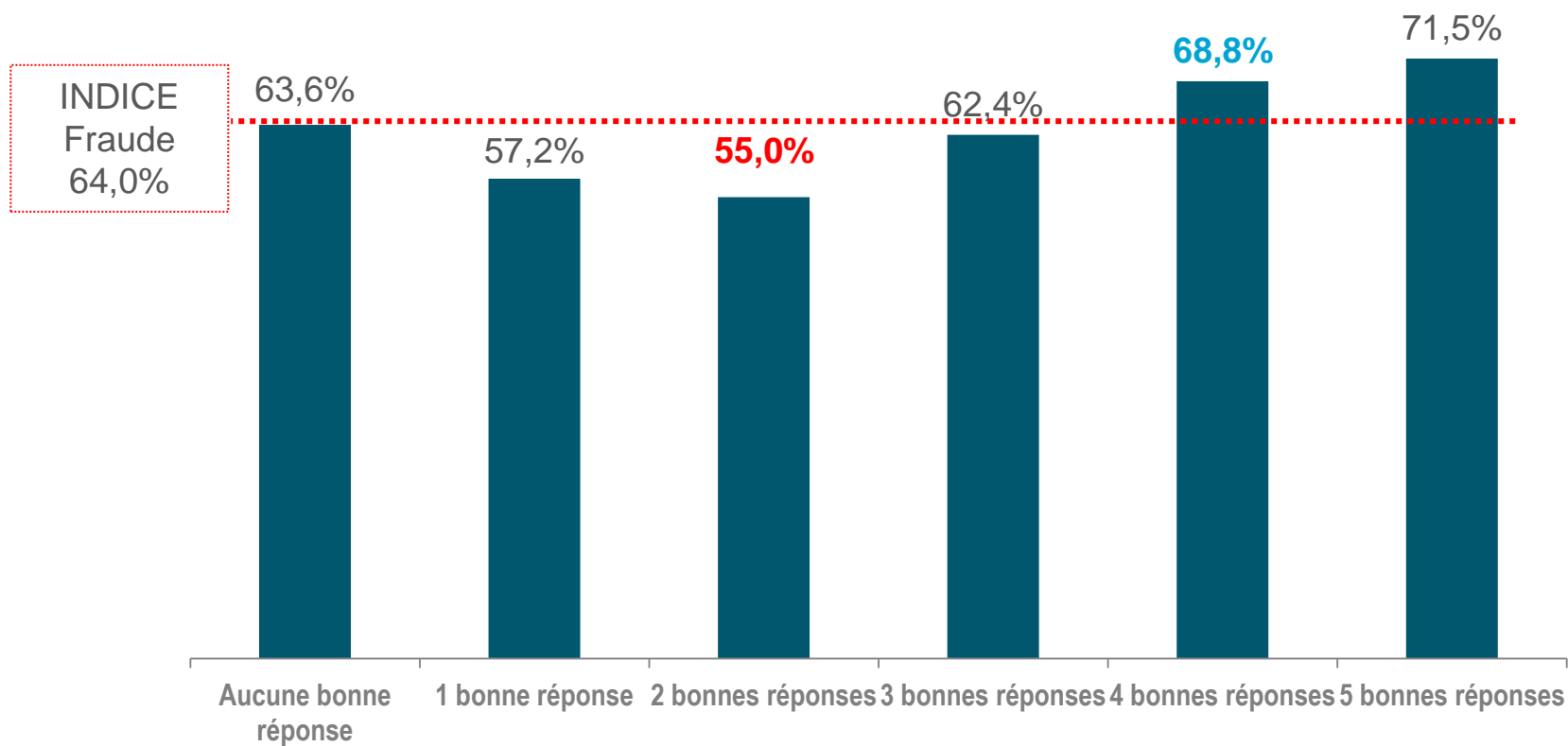


Prévention de la fraude – Responsable de la gestion financière



Prévention de la fraude – Quiz financier

Nombre de bonnes réponses
sur 5 au quiz financier.



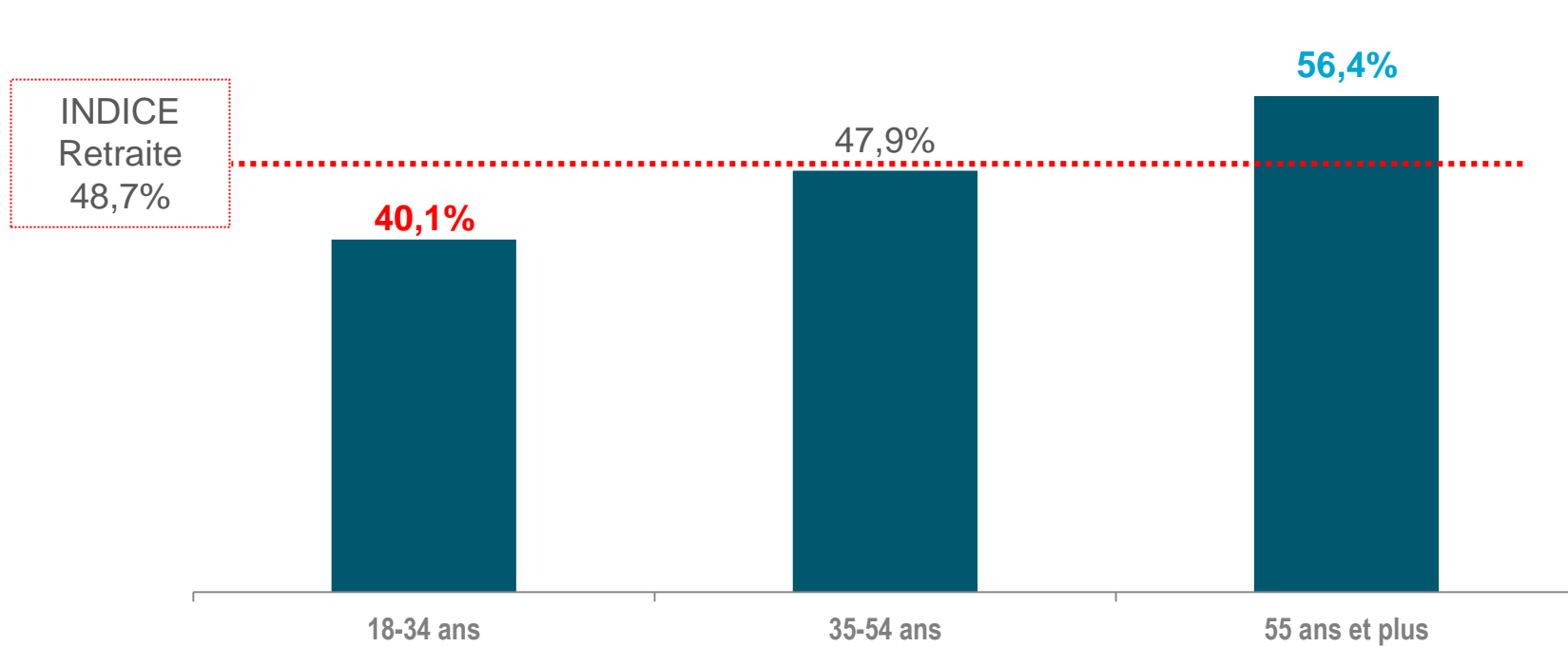
Planification de la retraite

Indice 48,7 %

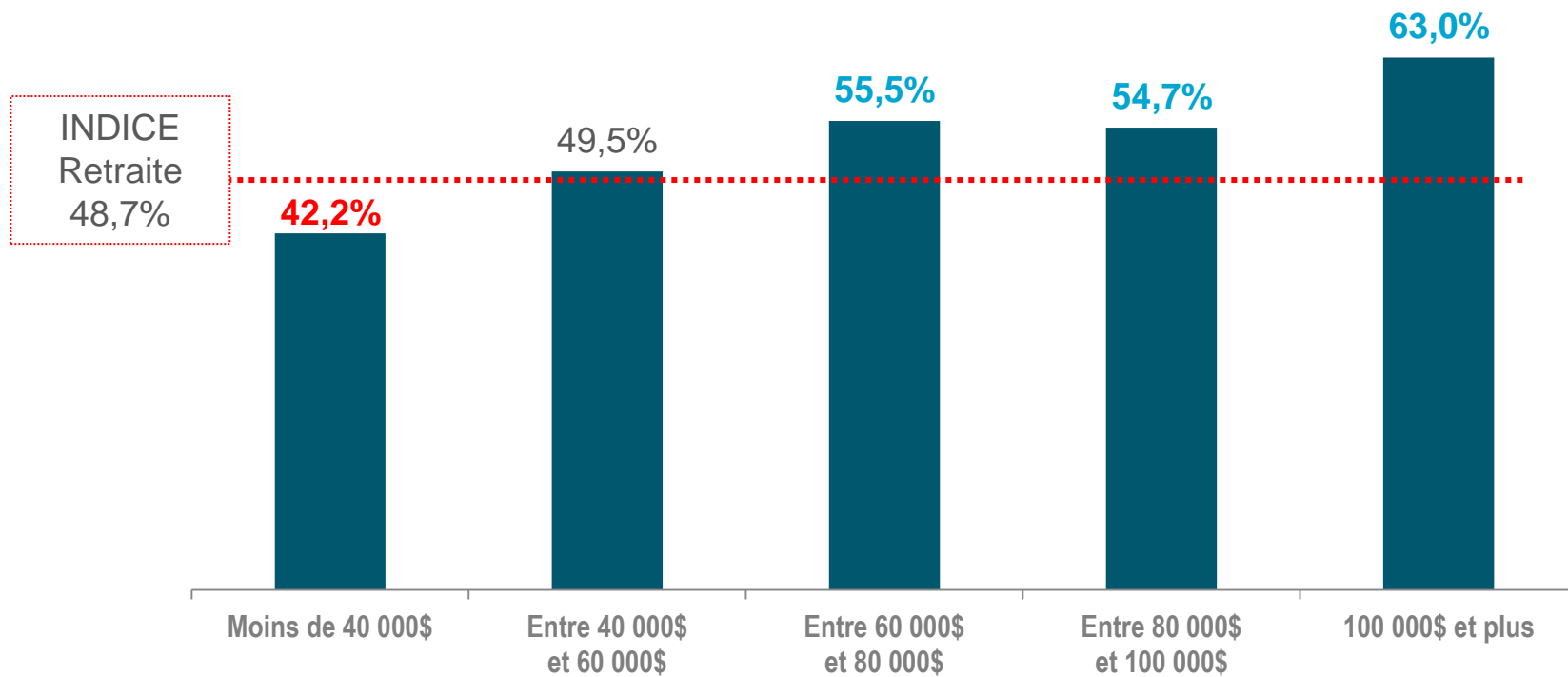
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

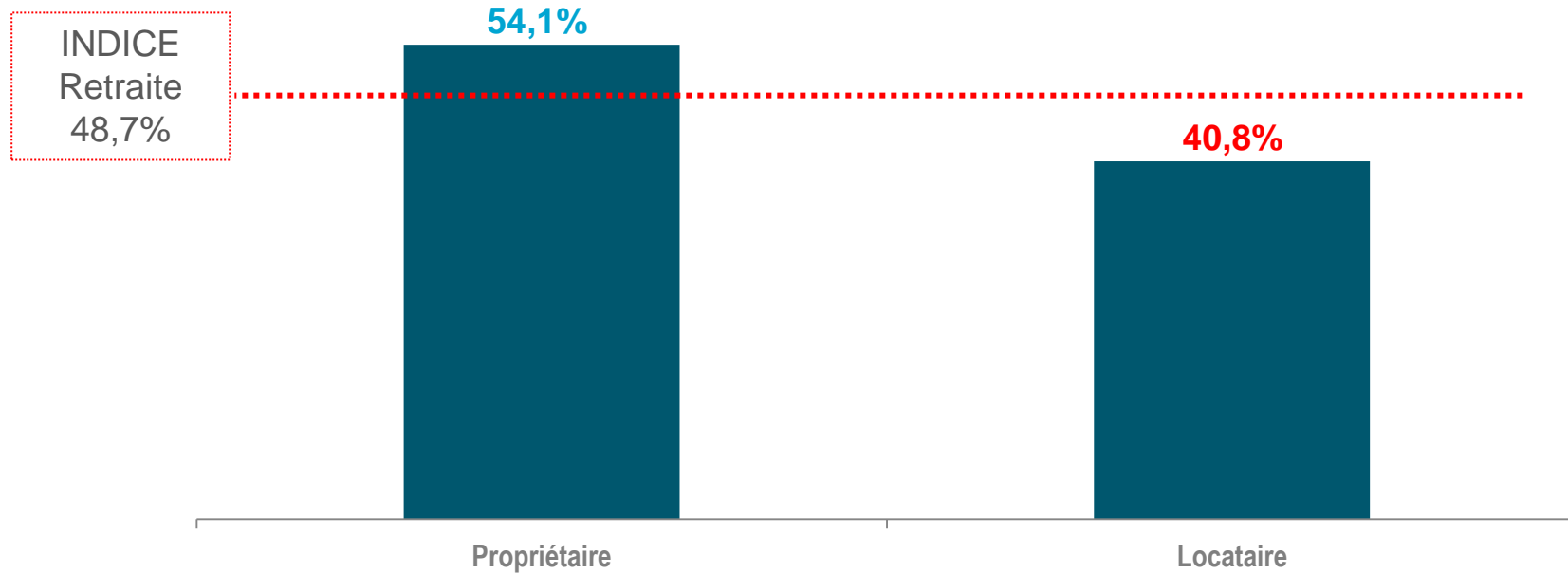
Planification de la retraite - Âge



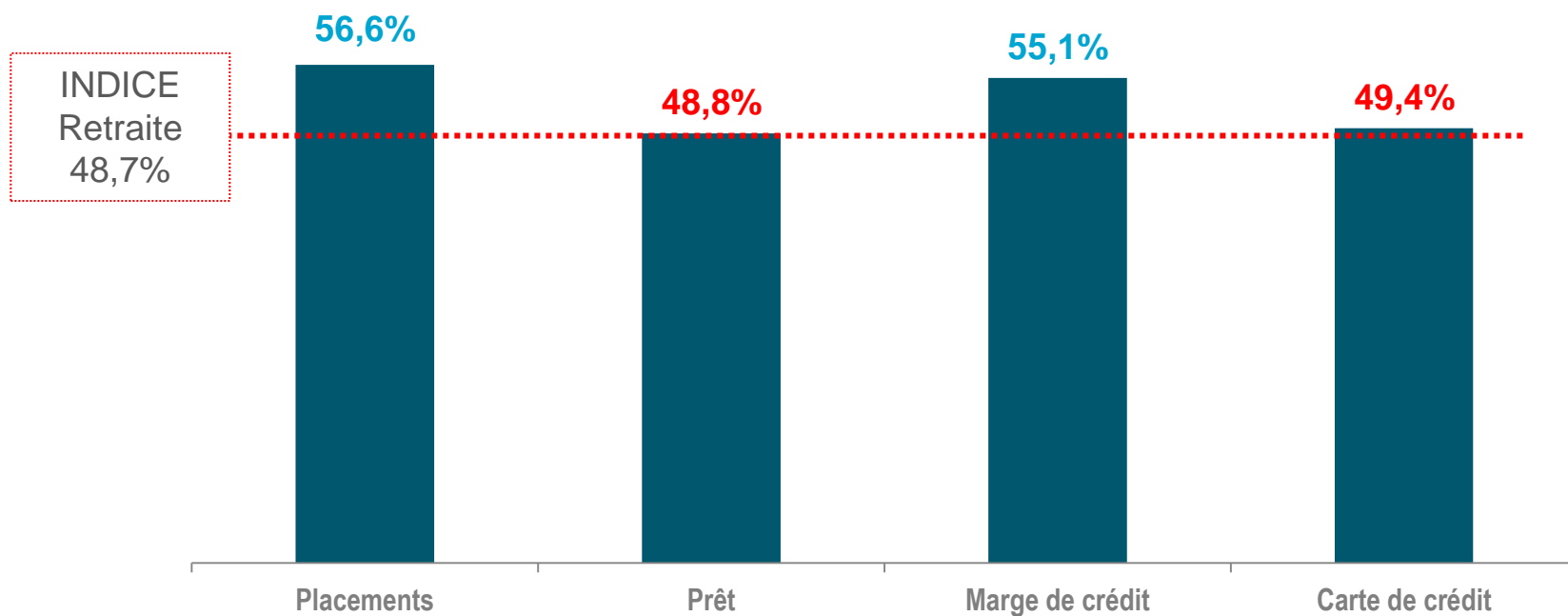
Planification de la retraite – Revenu familial brut



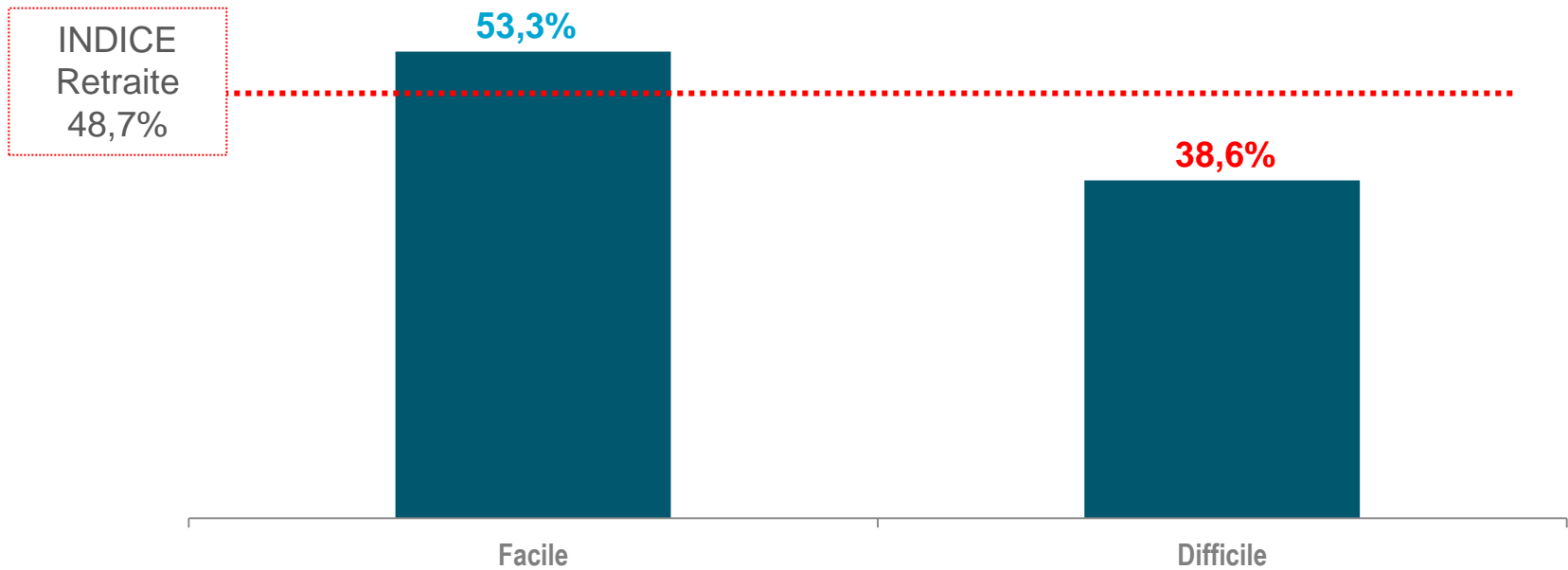
Planification de la retraite – Statut d’occupation du logement



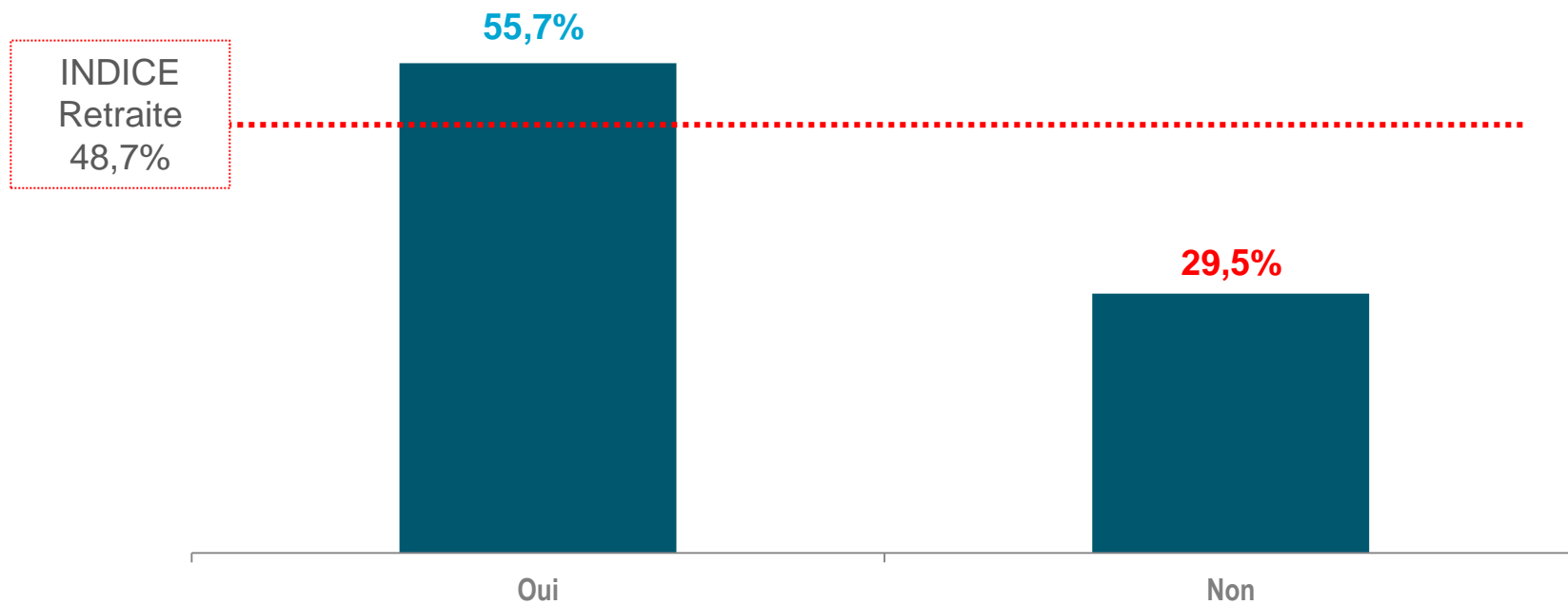
Planification de la retraite – Produits financiers détenus



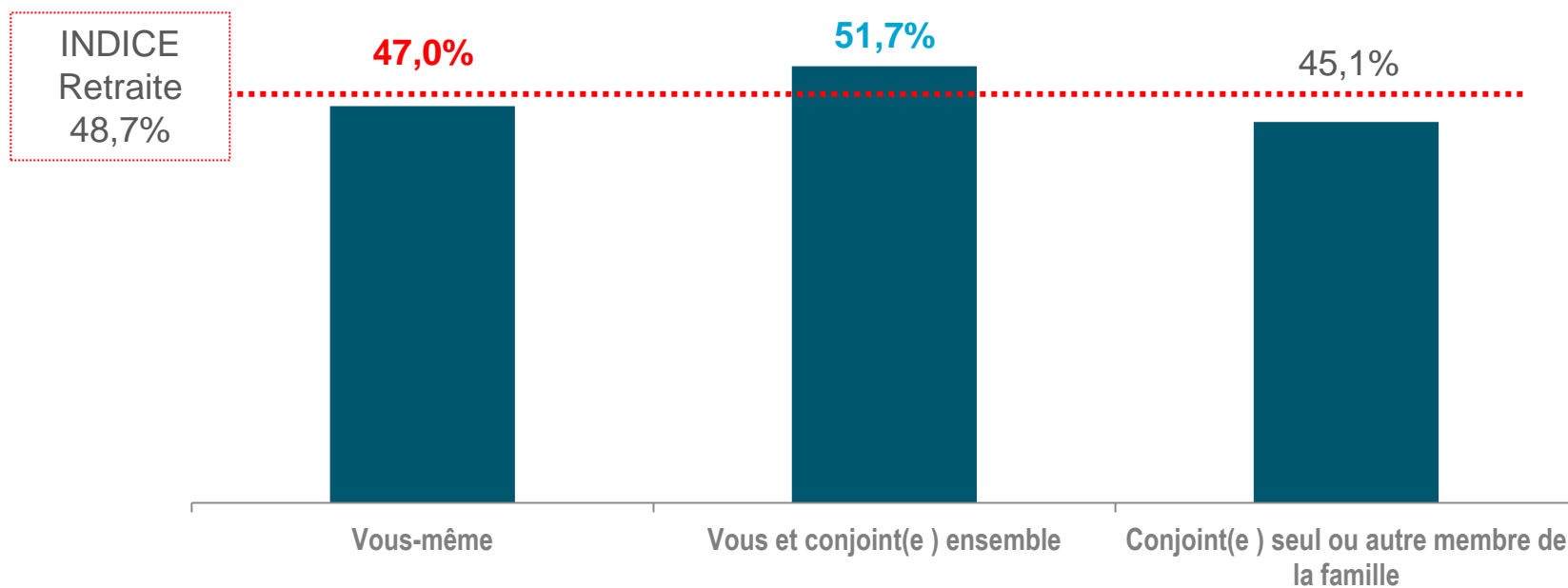
Planification de la retraite – La gestion financière est une tâche ...



Planification de la retraite – En relation avec un représentant



Planification de la retraite – Responsable de la gestion financière



TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS

vigilance financière

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Typologie des répondants

À partir d'une analyse factorielle par correspondance, nous avons procédé à une segmentation des répondants. D'après notre analyse typologique, trois segments ont été définis : « **L'AVISÉ** » (50 %), « **L'AMBIVALENT** » (30 %) et « **L'INDIFFÉRENT** » (20 %) .

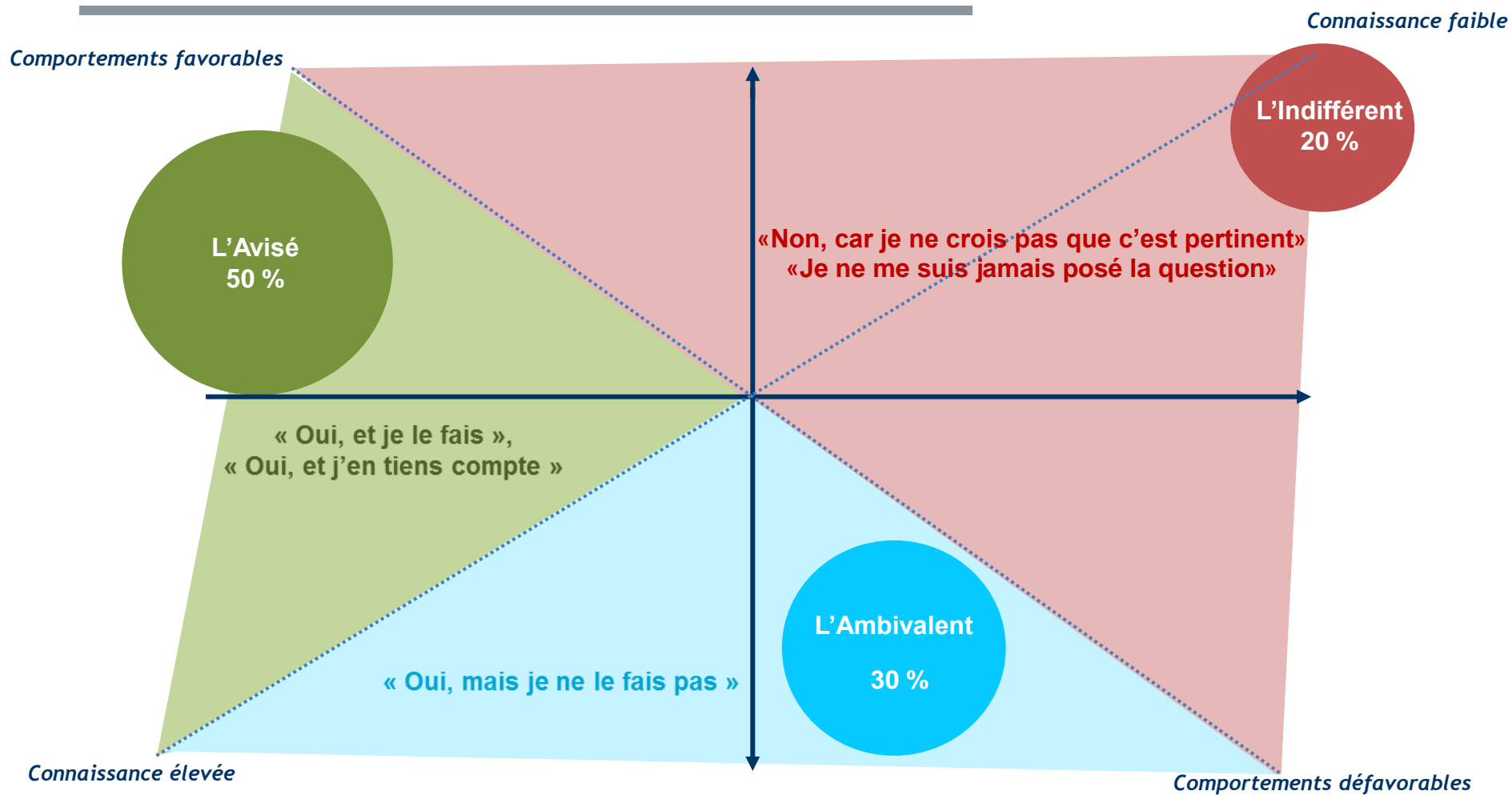
La carte illustrée sur la page suivante permet de présenter la position de chacun des segments selon 3 zones, lesquels sont définis en fonction des réponses obtenues aux différentes questions de l'étude. Ces zones sont en fait les facteurs qui permettent le mieux de segmenter les répondants en fonction des connaissances et des comportements.

Zone verte est celle de la connaissance élevée et du comportement souhaitable.

Zone bleue est celle de la connaissance élevée mais accompagnée d'un comportement non souhaitable.

Zone rouge est celle de la connaissance faible et du comportement non souhaitable.

Typologie des répondants (suite)



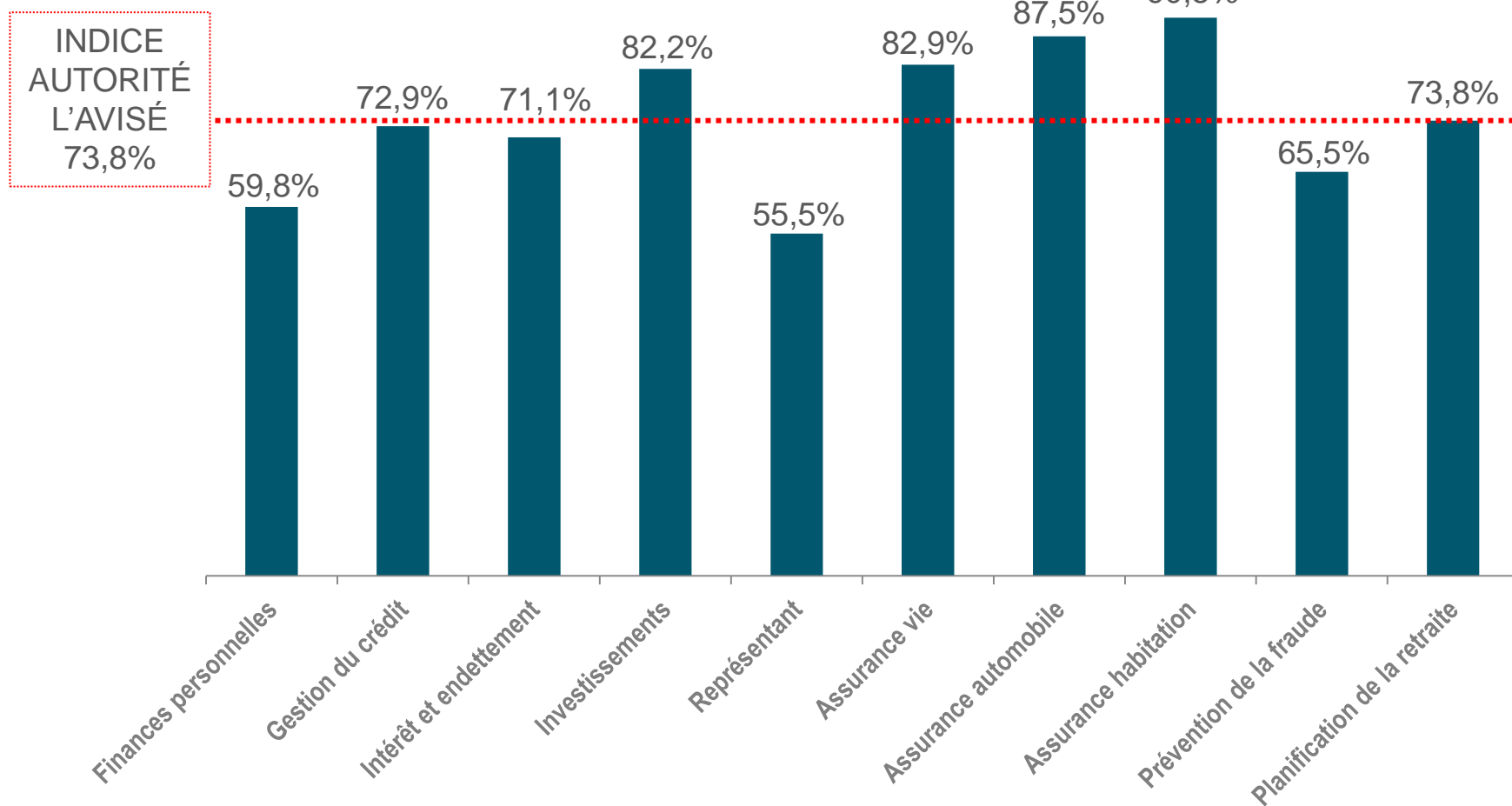
« L'AVISÉ »

50 % de la population

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Indice Autorité L'Avisé



Typologie des répondants – L'AVISÉ (50 %)



Globalement, le type « avisé » démontre une **bonne connaissance** des questions financières et adopte des **comportements souhaitables** en la matière.

- Les répondants du type « avisé » répondent en **plus grande proportion** :
 - « **Oui, et je le fais** », ou encore « **Oui, et j'en tiens compte** » à propos des aspects suivants :
 - qu'il est souhaitable de payer le solde complet de la carte de crédit à la fin de chaque mois;
 - qu'il est souhaitable de rembourser le montant exigible dans les délais sur les dettes;
 - qu'il est nécessaire de vérifier la capacité de faire des versements sur des dettes à long terme advenant une hausse de taux d'intérêt;
 - qu'il est souhaitable de magasiner le taux d'intérêt lors d'un emprunt;
 - qu'il est utile, seul ou avec l'aide d'un représentant, de vérifier si l'investissement correspond au profil d'investisseur;
 - qu'il est utile de lire en tout ou en partie, la documentation qui accompagne le placement;
 - qu'il est utile de vérifier quand il sera possible de récupérer les sommes investies sans frais ou pénalités importantes;
 - qu'il est utile de vérifier le rendement espéré du placement en tenant compte des frais et de l'impôt applicables;
 - qu'il est utile de vérifier la perte maximale que pourrait subir le placement;
 - qu'il est souhaitable d'avoir un portefeuille de placements diversifiés;
 - qu'il est utile de vérifier s'il existe des placements moins risqués qui pourraient offrir un rendement égal ou supérieur, en tenant compte de l'impôt et des frais;
 - qu'il est pertinent, seul ou avec l'aide de votre représentant, de tenir compte des différents régimes « fiscaux », par exemple le REER, le CELI;
 - qu'il est utile de consulter un ou plusieurs autres représentants avant de décider de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement;
 - qu'il est utile de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vendre le produit financier;

Typologie des répondants – L'AVISÉ (50 %) Suite



- Les répondants du type « **avisé** » répondent en **plus grande proportion** :
 - « **Oui, et je le fais** », **ou encore** « **Oui, et j'en tiens compte** » à propos des aspects suivants:
 - qu'il sait qu'avant de faire affaire avec un représentant pour acheter de l'assurance il peut vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à la vendre;
 - qu'à propos du représentant avec qui il fait affaire, il est utile de lui demander : de quelle façon il est rémunéré / quels produits financiers est-il autorisé à vendre / quels frais va-t-il charger;
 - qu'il est utile de vérifier si les types de placements qu'il ne peut pas offrir pourraient mieux convenir;
 - qu'il est utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance nécessaire;
 - qu'il est utile de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime pour des protections semblables à celles que souhaitez avoir afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est utile de lire la documentation portant sur l'assurance vie;
 - qu'il est utile de vérifier si la prime est fixe ou variera avec le temps;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques de l'assurance automobile;
 - qu'il est utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles détenues auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est nécessaire d'avoir une assurance habitation;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de l'assurance habitation;
 - qu'il croit nécessaire de tenir compte des éléments suivants : l'inflation / l'espérance de vie et la possibilité de vivre plus vieux que la moyenne / l'imposition des sommes du REER ou régime de retraite lors de leur utilisation à la retraite;
 - qu'il est nécessaire de vérifier si l'épargne est suffisante pour la retraite ou pour le reste de la retraite.

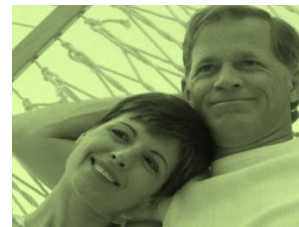
Typologie des répondants – L'AVISÉ (50 %) Suite



- Il dit (*dans une plus grande proportion*) :
 - que la gestion des finances personnelles est une tâche très ou assez facile;
 - qu'il fait le suivi de ses revenus et dépenses au moins une fois par mois, par exemple à l'aide d'un budget et d'un bilan ou autre moyen semblable;
 - qu'il est nécessaire de disposer d'une somme permettant de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus, sans avoir recours au crédit et qu'il dispose d'une telle somme;
 - que l'utilisation de la carte de crédit pour effectuer des retraits en argent peut s'avérer très dispendieux;
 - qu'il prend ses décisions en accord avec un conseiller;
 - qu'il est un investisseur de type prudent ou équilibré;
 - qu'il a déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou encore pour acheter de l'assurance;
 - qu'il croit nécessaire de dénoncer toute tentative de fraude financière (autre qu'un pourriel) dont il pourrait être la cible car c'est important;
 - qu'il est très ou assez intéressé d'acquérir de nouvelles connaissances en finances personnelles.

Typologie des répondants – L'AVISÉ (50 %)

Profil type



- **Produits financiers détenus :**

- ✓ Carte de crédit bancaire : **95 %**
- ✓ Placements : **79 %**
- ✓ Régime enregistré d'épargne retraite (REER) : **67 %**
- ✓ Marge de crédit personnelle : **54 %**
- ✓ Carte de crédit détaillant : **50 %**
- ✓ Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) : **49 %**
- ✓ Prêt hypothécaire : **44 %**
- ✓ Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse : **40 %**
- ✓ Certificats de placement garanti : **36 %**
- ✓ Fonds de travailleurs et autres placements qui offrent des avantages fiscaux : **30 %**
- ✓ Actions boursières : **29 %**
- ✓ Fonds enregistrés de revenu de retraite : **23 %**
- ✓ Obligation d'épargne : **22 %**
- ✓ Régime enregistré d'épargnes-études (REEE) : **13 %**
- ✓ Prêt personnel : **31 %**

- **Personne responsable de la gestion financière :**

- ✓ Vous et votre conjoint(e) ensemble : **42 %**
- ✓ Vous-même : **54 %**
- ✓ Un autre membre de la famille : **2 %**

- **Source d'informations consultées :**

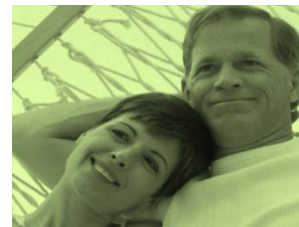
- ✓ Représentant ou institution financière : **62 %**
- ✓ De la documentation sur Internet, revues, etc. : **33 %**
- ✓ L'Autorité des marchés financiers : **7 %**

- **Région :**

- ✓ Québec RMR : **12 %**
- ✓ Montréal île : **24 %**

Typologie des répondants - L'AVISÉ (50 %)

Profil type



- **Âge :**
 - ✓ 55-64 ans : **27 %**
 - ✓ 65-74 ans : **15 %**
 - ✓ 25-34 ans : **17 %**
 - ✓ 35-44 ans : **11 %**
 - ✓ 18-24 ans : **3 %**
- **Sexe du répondant :**
 - ✓ Conforme à la moyenne
- **Langue du foyer :**
 - ✓ Anglais : **16 %**
- **Situation actuelle :**
 - ✓ Retraité(e) : **26 %**
 - ✓ Chômeur(se) à la recherche d'un emploi : **3 %**
 - ✓ Étudiant(e) : **3 %**
- **Travailleur :**
 - ✓ Autonome/à votre compte : **15 %**
 - ✓ Salarié : **85 %**
- **Statut d'occupation de logement :**
 - ✓ Propriétaire : **70%**
 - ✓ Locataire : **30%**
- **Statut :**
 - ✓ Marié(e) : **43 %**
 - ✓ Célibataire : **15 %**
 - ✓ Séparé(e) : **2 %**
- **Niveau de scolarité :**
 - ✓ Universitaire : **25 %**
 - ✓ Secondaire ou moins : **57 %**
- **Industries:**
 - ✓ Finance, assurances, immobilier : **8 %**
 - ✓ Services sociaux / Organisme communautaire : **3 %**
 - ✓ Métallurgie : **2 %**
 - ✓ Habillement : **1 %**
 - ✓ Hébergement et services de restauration : **3%**
- **Revenu familial :**
 - ✓ 100 000\$ et plus : **14 %**
 - ✓ Moins de 40 000\$: **29 %**

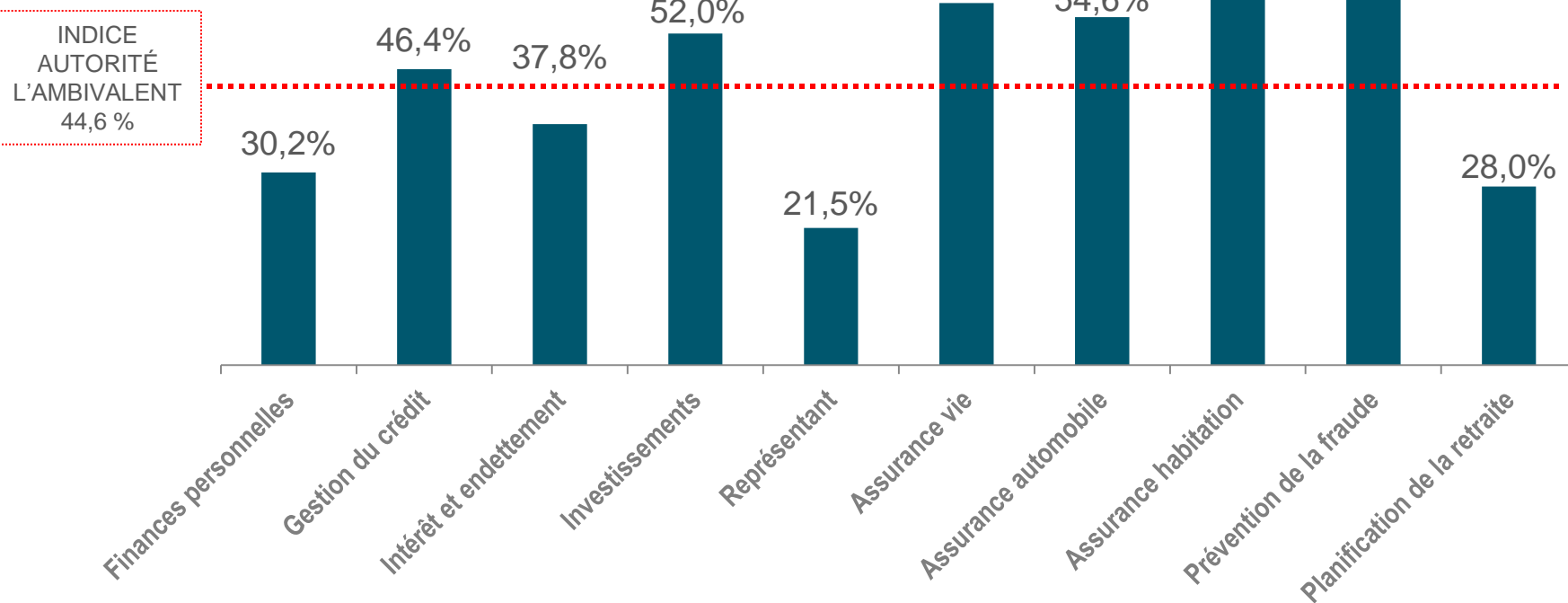
« L'AMBIVALENT »

30 % de la population

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

┌
de la vie aux idées

Indice Autorité– L'Ambivalent



Typologie des répondants – L'AMBIVALENT (30 %)



Globalement, le type « ambivalent » démontre une **bonne connaissance** des questions financières sans toutefois adopter les **comportements souhaitables** en la matière.

- Les répondants du type « **ambivalent** » répondent en **plus grande proportion** :

«**Oui, mais je ne le fais pas** » à propos des aspects suivants:

- qu'il est souhaitable de payer le solde complet de la carte de crédit à la fin de chaque mois;
- qu'il est souhaitable de rembourser le montant exigible dans les délais sur les dettes;
- qu'il est nécessaire de vérifier la capacité de faire des versements sur des dettes à long terme advenant une hausse de taux d'intérêt;
- qu'il est souhaitable de magasiner le taux d'intérêt lors d'un emprunt;
- qu'il est utile, seul ou avec l'aide d'un représentant, de vérifier si l'investissement correspond au profil d'investisseur;
- qu'il est utile de lire en tout ou en partie, la documentation qui accompagne le placement;
- qu'il est utile de vérifier quand il sera possible de récupérer les sommes investies sans frais ou pénalités importantes;
- qu'il est utile de vérifier le rendement espéré du placement en tenant compte des frais et de l'impôt applicables;
- qu'il est utile de vérifier la perte maximale que pourrait subir le placement;
- qu'il est souhaitable d'avoir un portefeuille de placements diversifiés;
- qu'il est utile de vérifier s'il existe des placements moins risqués qui pourraient vous offrir un rendement égal ou supérieur, en tenant compte de l'impôt et des frais;
- qu'il est pertinent, seul ou avec l'aide d'un représentant, de tenir compte des différents régimes « fiscaux », par exemple le REER, le CELI;
- qu'il est utile de consulter un ou plusieurs autres représentants avant de décider de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement;
- qu'il est utile de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vendre le produit financier;

Typologie des répondants – L'AMBIVALENT (30 %) Suite



- Les répondants du type « **ambivalent** » répondent en **plus grande proportion** : «**Oui, mais je ne le fais pas** » à propos des aspects suivants:
 - qu'il sait qu'avant de faire affaire avec un représentant pour acheter de l'assurance il peut vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à la vendre;
 - qu'à propos du représentant avec qui il fait affaire, il est utile de lui demander : de quelle façon il est rémunéré / quels produits financiers est-il autorisé à vendre / quels frais va-t-il charger;
 - qu'il est utile de vérifier si les types de placements que le représentant ne peut pas offrir pourraient mieux convenir;
 - qu'il est utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance nécessaire;
 - qu'il est utile de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime pour des protections semblables à celles que souhaitez afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est utile de lire la documentation portant sur l'assurance vie;
 - qu'il est utile de vérifier si la prime est fixe ou variera avec le temps;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques de l'assurance automobile;
 - qu'il est utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles que détenus auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est nécessaire d'avoir une assurance habitation;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de l'assurance habitation;
 - qu'il croit nécessaire de tenir compte des éléments suivants : l'inflation / l'espérance de vie et la possibilité de vivre plus vieux que la moyenne / l'imposition des sommes du REER ou régime de retraite lors de leur utilisation à la retraite;
 - qu'il est nécessaire de vérifier si l'épargne est suffisante pour la retraite ou pour le reste de la retraite.

Typologie des répondants – L'AMBIVALENT (30 %) Suite



- **Il dit (*dans une plus grande proportion*) :**
 - que la gestion des finances personnelles est une tâche très ou assez difficile;
 - qu'il sait qu'il doit faire le suivi de ses revenus et dépenses au moins une fois par mois, par exemple à l'aide d'un budget et d'un bilan ou autre moyen semblable mais n'applique pas ce comportement;
 - qu'il est nécessaire de disposer d'une somme permettant de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus, sans avoir recours au crédit mais qu'il ne dispose pas d'une telle somme;
 - qu'il sait que d'utiliser une carte de crédit pour effectuer des retraits en argent n'est pas pratique mais qu'il lui arrive de le faire tout en sachant que ça peut coûter cher;
 - qu'il prend ses propres décisions mais consulte à l'occasion un conseiller;
 - qu'il est un investisseur de type audacieux.

Typologie des répondants – L'AMBIVALENT (30 %)

Profil type



- **Produits financiers détenus :**
 - ✓ Prêt personnel : **42 %**
 - ✓ Carte de crédit bancaire : **90 %**
 - ✓ Placements : **51 %**
 - ✓ Régime enregistré d'épargne retraite (REER) : **44 %**
 - ✓ Carte de crédit détaillant : **38 %**
 - ✓ Marge de crédit personnelle : **37 %**
 - ✓ Prêt hypothécaire : **35 %**
 - ✓ Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) : **21 %**
 - ✓ Fonds de travailleurs et autres placements qui offrent des avantages fiscaux : **18 %**
 - ✓ Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse : **17 %**
 - ✓ Certificats de placement garanti : **16 %**
 - ✓ Actions boursières : **10 %**
 - ✓ Obligation d'épargne : **11 %**
 - ✓ Régime enregistré d'épargnes-études (REEE) : **8 %**
 - ✓ Fonds enregistrés de revenu de retraite : **7 %**
- **Personne responsable de la gestion financière :**
 - ✓ Vous-même : **61 %**
- **Source d'informations consultées :**
 - ✓ Entourage : **32 %**
 - ✓ Représentant ou institution financière : **41 %**
 - ✓ L'Autorité des marchés financiers : **2 %**
- **Région :**
 - ✓ Montréal île : **32 %**
- **Âge :**
 - ✓ 25-34 ans : **32 %**
 - ✓ 45-54 ans : **29 %**
 - ✓ 55-64 ans : **11 %**
 - ✓ 65-74 ans : **7 %**
- **Sexe du répondant :**
 - ✓ Conforme à la moyenne

Typologie des répondants - L'AMBIVALENT (30 %)

Profil type



- **Langue du foyer :**
 - ✓ Anglais : **10 %**
- **Situation actuelle :**
 - ✓ Travailleur(se) à temps plein : **52 %**
 - ✓ Chômeur(se) à la recherche d'un emploi : **11 %**
 - ✓ Retraité(e) : **11 %**
- **Travailleur :**
 - ✓ Salarié : **91 %**
 - ✓ Autonome/à votre compte : **9 %**
- **Statut d'occupation de logement :**
 - ✓ Locataire : **53 %**
 - ✓ Propriétaire : **47 %**
- **Statut :**
 - ✓ Célibataire : **29 %**
 - ✓ Séparé(e) : **5 %**
 - ✓ Marié(e) : **28 %**
 - ✓ Veuf(ve) : **1 %**
- **Niveau de scolarité :**
 - ✓ Conforme à la moyenne
- **Industries :**
 - ✓ Transport terrestre et maritime : **11 %**
 - ✓ Technologie de l'information et des communications : **8 %**
 - ✓ Commerce de détail : **10 %**
- **Revenu familial :**
 - ✓ 100 000\$ et plus : **7 %**

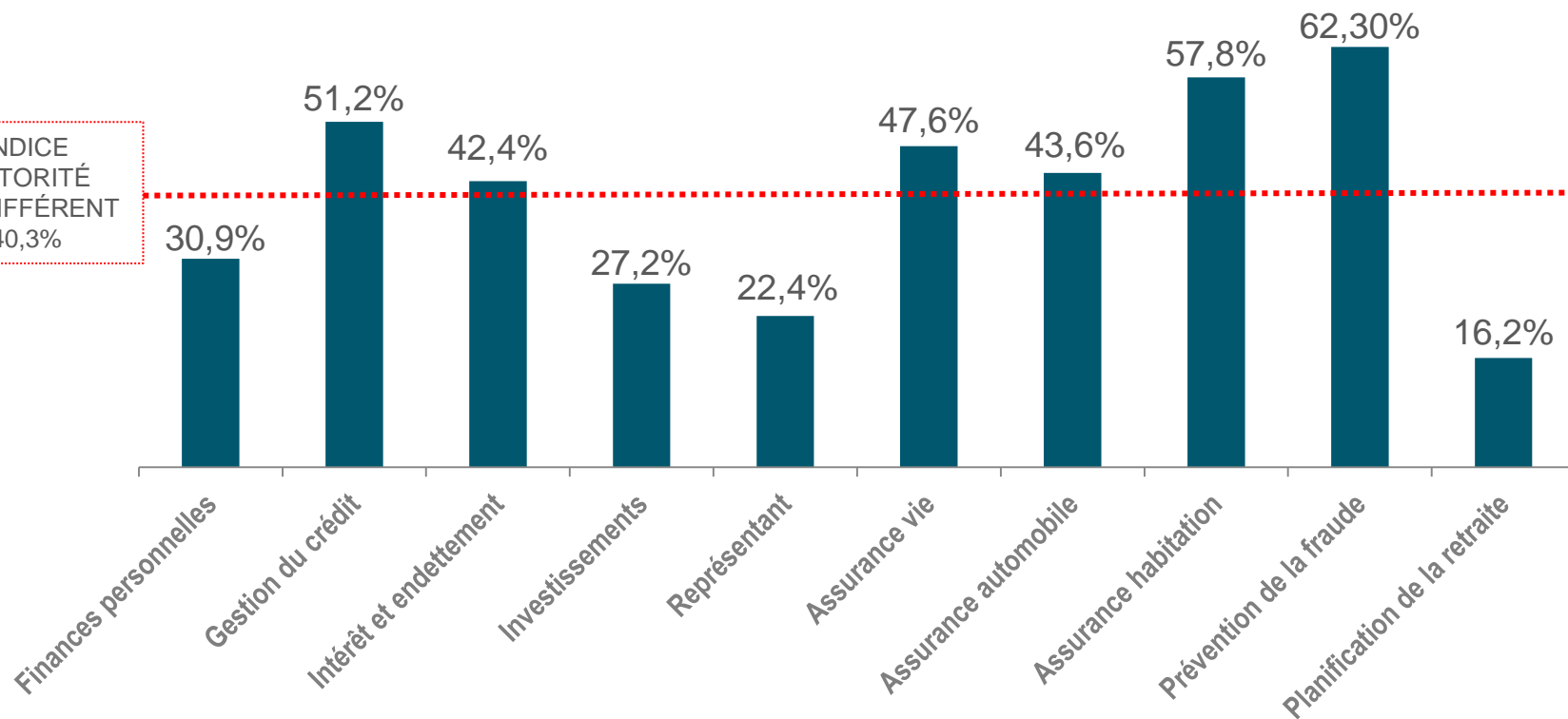
« L'INDIFFÉRENT » 20 % de la population

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Indice Autorité – L'Indifférent

INDICE
AUTORITÉ
L'INDIFFÉRENT
40,3%



Typologie des répondants – L'INDIFFÉRENT (20 %)



Globalement, le type « indifférent » démontre une **connaissance plutôt faible** des questions financières et adopte des **comportements non souhaitables** en la matière.

- Les répondants du type « **indifférent** » répondent en **plus grande proportion** :
« **Non, car je ne crois pas que c'est pertinent** » ou encore « **Je ne me suis jamais posé la question** » à propos des aspects suivants:
 - qu'il est souhaitable de payer le solde complet de la carte de crédit à la fin de chaque mois;
 - qu'il est souhaitable de rembourser le montant exigible dans les délais sur les dettes;
 - qu'il est nécessaire de vérifier la capacité de faire des versements sur des dettes à long terme advenant une hausse de taux d'intérêt;
 - qu'il est souhaitable de magasiner le taux d'intérêt lors d'un emprunt;
 - qu'il est utile, seul ou avec l'aide d'un représentant, de vérifier si l'investissement correspond au profil d'investisseur;
 - qu'il est utile de lire en tout ou en partie, la documentation qui accompagne le placement;
 - qu'il est utile de vérifier quand il sera possible de récupérer les sommes investies sans frais ou pénalités importantes;
 - qu'il est utile de vérifier le rendement espéré du placement en tenant compte des frais et de l'impôt applicables;
 - qu'il est utile de vérifier la perte maximale que pourrait subir le placement;
 - qu'il est souhaitable d'avoir un portefeuille de placements diversifiés;
 - qu'il est utile de vérifier s'il existe des placements moins risqués qui pourraient offrir un rendement égal ou supérieur, en tenant compte de l'impôt et des frais;
 - qu'il est pertinent, seul ou avec l'aide d'un représentant, de tenir compte des différents régimes « fiscaux », par exemple le REER, le CELI;
 - qu'il est utile de consulter un ou plusieurs autres représentants avant de décider de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement;
 - qu'il est utile de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vendre le produit financier;

Typologie des répondants – L'INDIFFÉRENT (20 %) Suite



- Les répondants du type « **indifférent** » répondent en ***plus grande proportion*** :
« ***Non, car je ne crois pas que c'est pertinent*** » ou encore « ***Je ne me suis jamais posé la question*** » à propos des aspects suivants:
 - qu'il sait qu'avant de faire affaire avec un représentant pour acheter de l'assurance il peut vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à la vendre;
 - qu'à propos du représentant avec qui il fait affaire, il est utile de lui demander : de quelle façon il est rémunéré / quels produits financiers est-il autorisé à vendre / quels frais va-t-il charger;
 - qu'il est utile de vérifier si les types de placements qu'il ne peut pas offrir pourraient mieux convenir;
 - qu'il est utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance nécessaire;
 - qu'il est utile de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime pour des protections semblables à celles que souhaitez avoir afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est utile de lire la documentation portant sur l'assurance vie;
 - qu'il est utile de vérifier si la prime est fixe ou variera avec le temps;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques de l'assurance automobile;
 - qu'il est utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles détenues auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible;
 - qu'il est nécessaire d'avoir une assurance habitation;
 - qu'il est utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de l'assurance habitation;
 - qu'il croit nécessaire de tenir compte des éléments suivants : l'inflation / l'espérance de vie et la possibilité de vivre plus vieux que la moyenne / l'imposition des sommes du REER ou régime de retraite lors de leur utilisation à la retraite;
 - qu'il est nécessaire de vérifier si l'épargne est suffisante pour la retraite ou pour le reste de la retraite.

Typologie des répondants – L'INDIFFÉRENT (20 %) Suite



- Il dit (*dans une plus grande proportion*) :
 - que la gestion des finances personnelles est une tâche très ou assez difficile;
 - qu'il ne sait jamais posé la question quant à l'option de faire le suivi de ses revenus et dépenses au moins une fois par mois, par exemple à l'aide d'un budget et d'un bilan ou autre moyen semblable;
 - qu'il n'est pas nécessaire de disposer d'une somme permettant de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus, sans avoir recours au crédit ou bien qu'il ne sait jamais posé la question;
 - qu'il est pratique d'utiliser une carte de crédit pour effectuer des retraits en argent et qu'il le fait;
 - qu'il fait sa propre recherche d'informations et prends ses décisions de placement par lui-même;
 - qu'il n'est pas en mesure de dire quel est son profil d'investisseur;
 - qu'il n'a jamais fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou encore pour acheter de l'assurance;
 - qu'il ne croit pas nécessaire de dénoncer toute tentative de fraude financière (autre qu'un pourriel) dont il pourrait être la cible car il ne saurait pas où la dénoncer;
 - qu'il est peu ou pas du tout intéressé a acquérir de nouvelles connaissances en finances personnelles.

Typologie des répondants – L'INDIFFÉRENT (20 %)

Profil type



- **Produits financiers détenus :**
 - ✓ Carte de crédit bancaire : **88 %**
 - ✓ Placements : **44 %**
 - ✓ Régime enregistré d'épargne retraite (REER) : **36 %**
 - ✓ Carte de crédit détaillant : **31 %**
 - ✓ Prêt hypothécaire : **29 %**
 - ✓ Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) : **21 %**
 - ✓ Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse : **11 %**
 - ✓ Certificats de placement garanti : **11 %**
 - ✓ Actions boursières : **8 %**
 - ✓ Obligation d'épargne : **7 %**
 - ✓ Régime enregistré d'épargnes-études (REEE) : **6 %**
- **Personne responsable de la gestion financière :**
 - ✓ Un autre membre de la famille : **4 %**
 - ✓ Vous et votre conjoint(e) ensemble : **32 %**
- **Source d'informations consultées :**
 - ✓ Représentant ou institution financière : **31 %**
 - ✓ De la documentation sur Internet, dans les revues, etc. : **14 %**
 - ✓ Une institution d'enseignement : **1 %**
- **Région :**
 - ✓ Québec RMR : **6 %**
- **Âge :**
 - ✓ 18-24 ans : **10 %**
 - ✓ 75 ans et + : **4 %**
 - ✓ 45-54 ans : **16 %**
 - ✓ 55-64 ans : **16 %**
- **Sexe du répondant :**
 - ✓ Conforme à la moyenne
- **Langue du foyer :**
 - ✓ Conforme à la moyenne

Typologie des répondants - L'INDIFFÉRENT (20 %)

Profil type



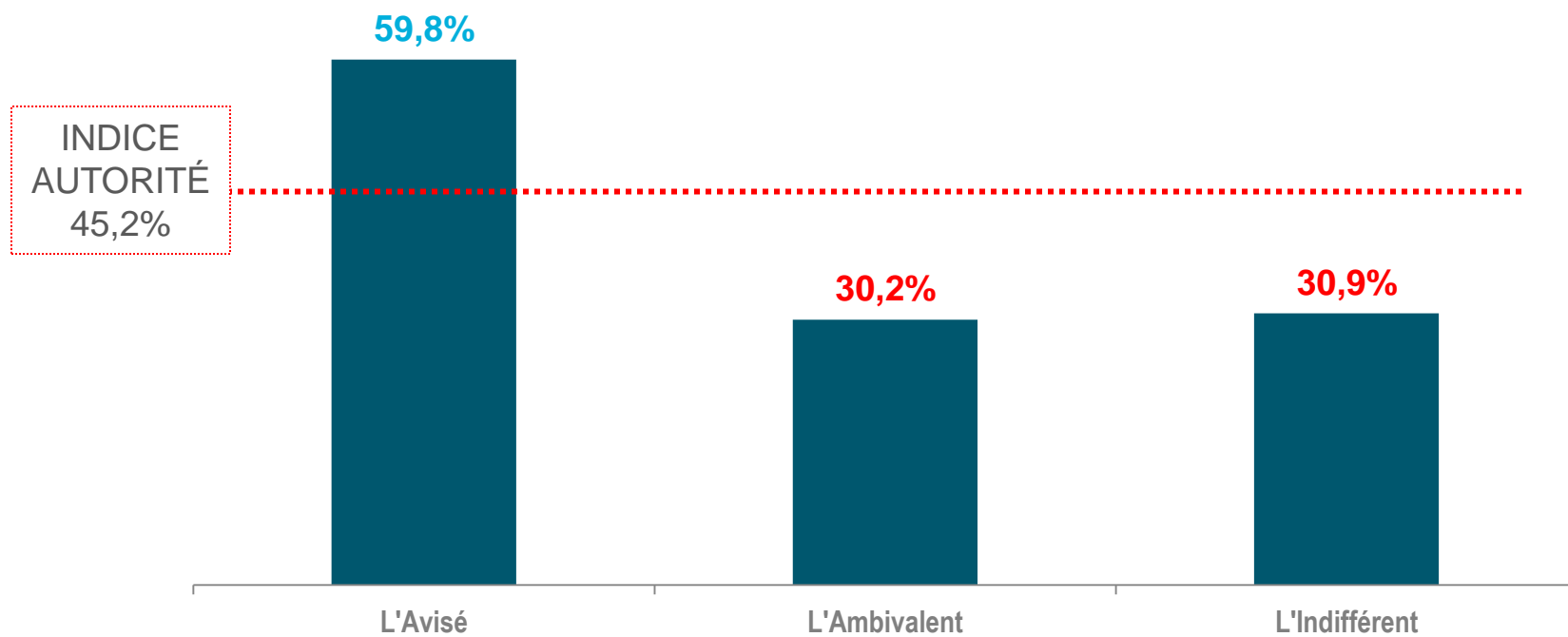
- **Situation actuelle :**
 - ✓ Retraité(e) : **28 %**
 - ✓ Étudiant(e) : **9 %**
 - ✓ Travailleur(se) à temps plein : **39 %**
- **Travailleur :**
 - ✓ Conforme à la moyenne
- **Statut d'occupation de logement :**
 - ✓ Locataire : **51 %**
 - ✓ Propriétaire : **49 %**
- **Statut :**
 - ✓ Veuf(ve) : **7 %**
 - ✓ Marié(e) : **23 %**
- **Revenu familial :**
 - ✓ Moins de 40 000\$: **53 %**
 - ✓ 100 000\$ et plus : **4 %**
- **Niveau de scolarité :**
 - ✓ Secondaire ou moins : **78 %**
 - ✓ Universitaire : **13 %**
 - ✓ Collégial : **9 %**
- **Industries :**
 - ✓ Commerce de détail : **25 %**
 - ✓ Aérospatial : **3 %**
 - ✓ Finance, assurances, immobilier : **2 %**
 - ✓ Transport terrestre et maritime : **1 %**

INDICE DE LA TYPOLOGIE vigilance financière

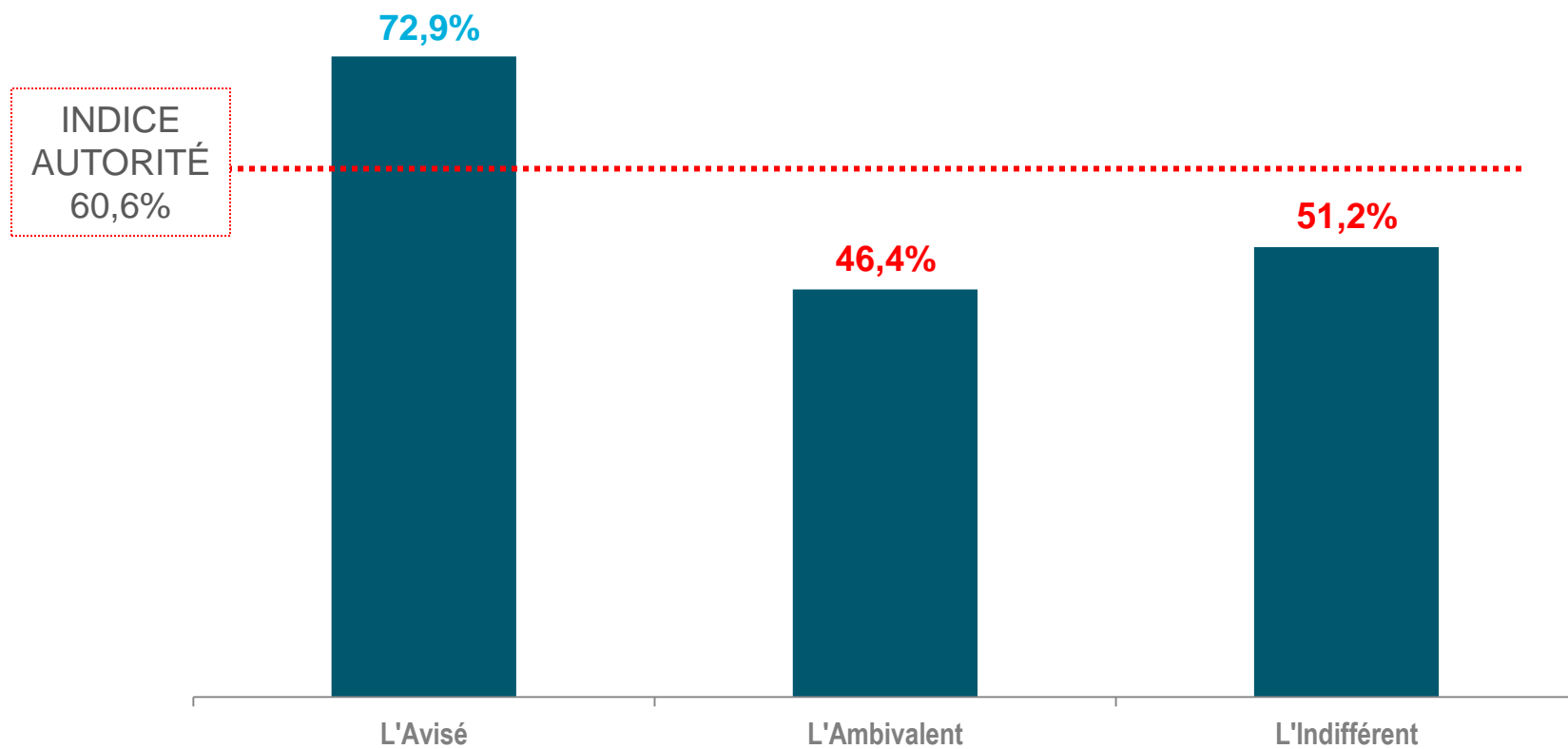
RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Finances personnelles – Typologies

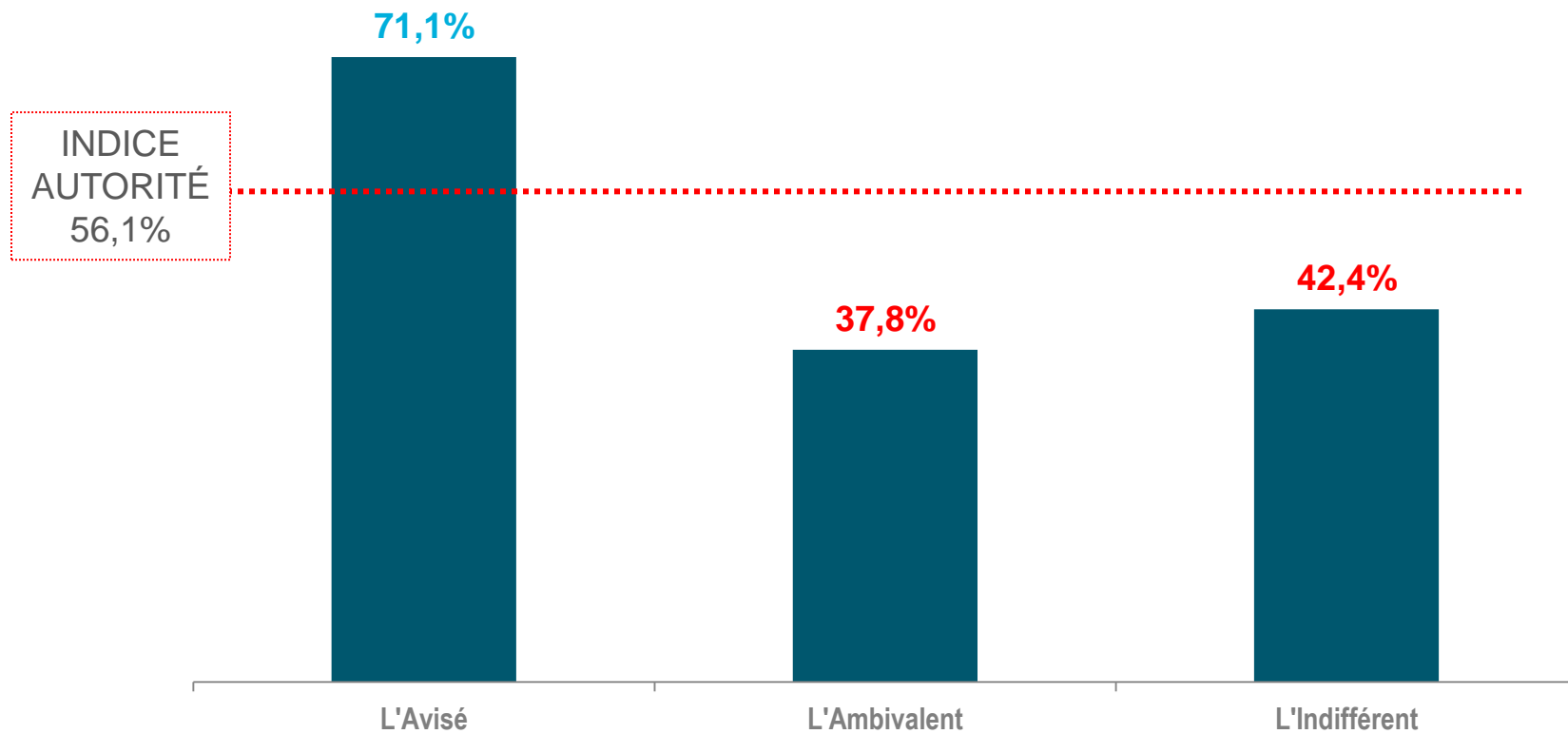


Gestion du crédit – Typologies



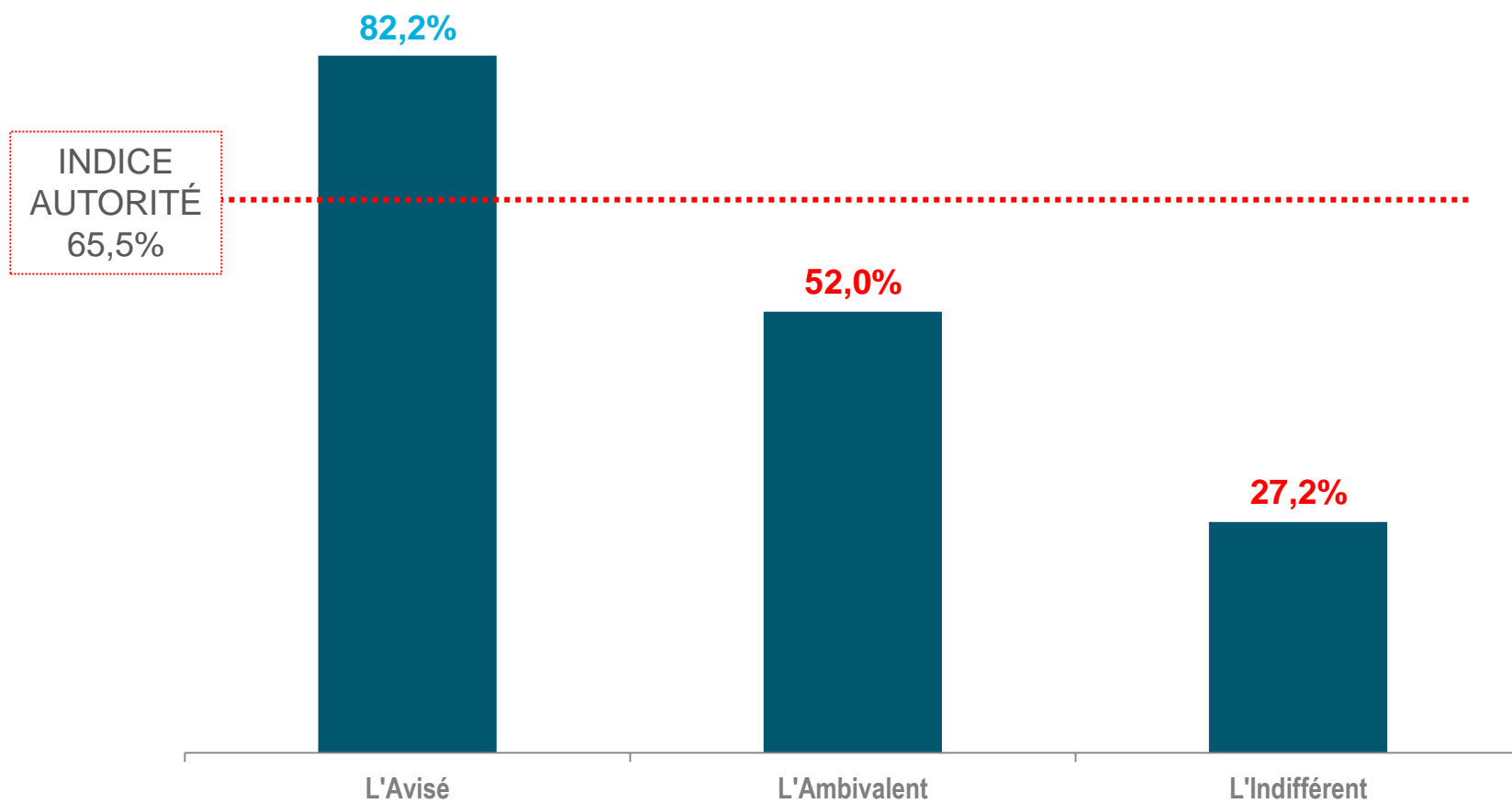
Intérêt et endettement– Typologies

Filtre: Ont un prêt hypothécaire ou un prêt personnel ou une marge de crédit personnelle



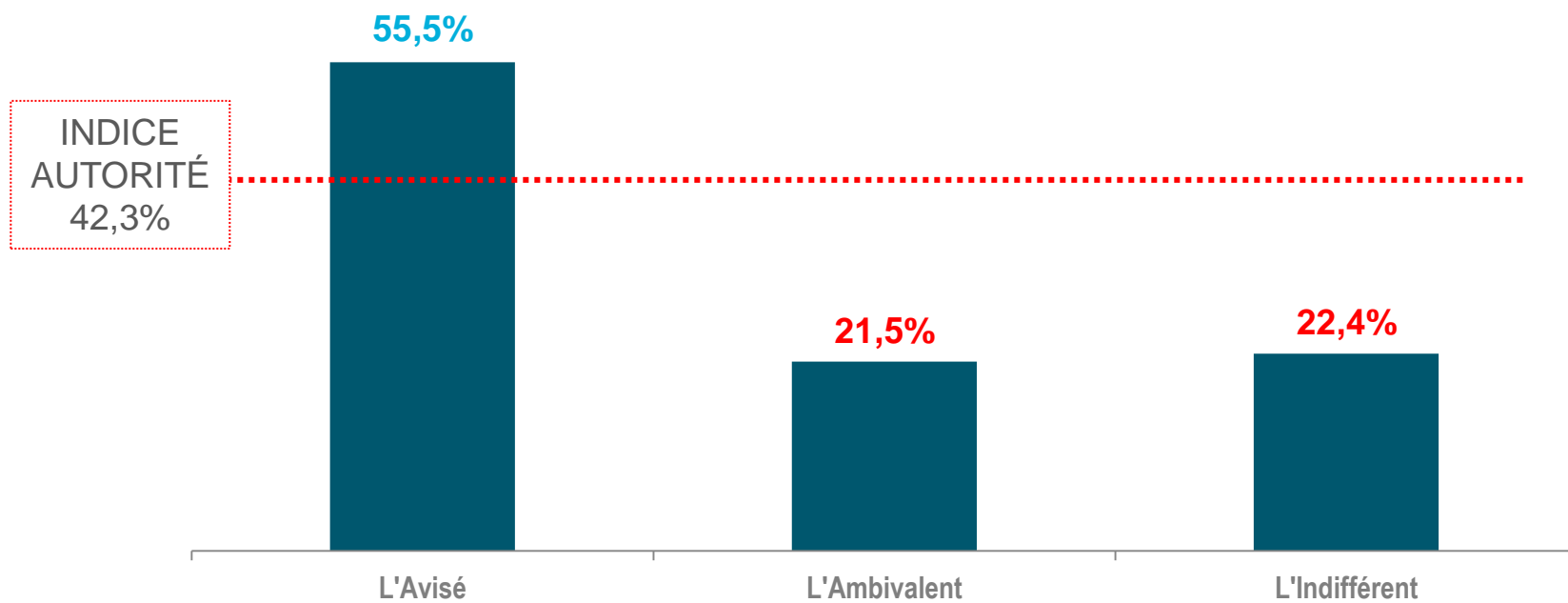
Investissements – Typologies

Filtre: Détient un ou des produits financiers



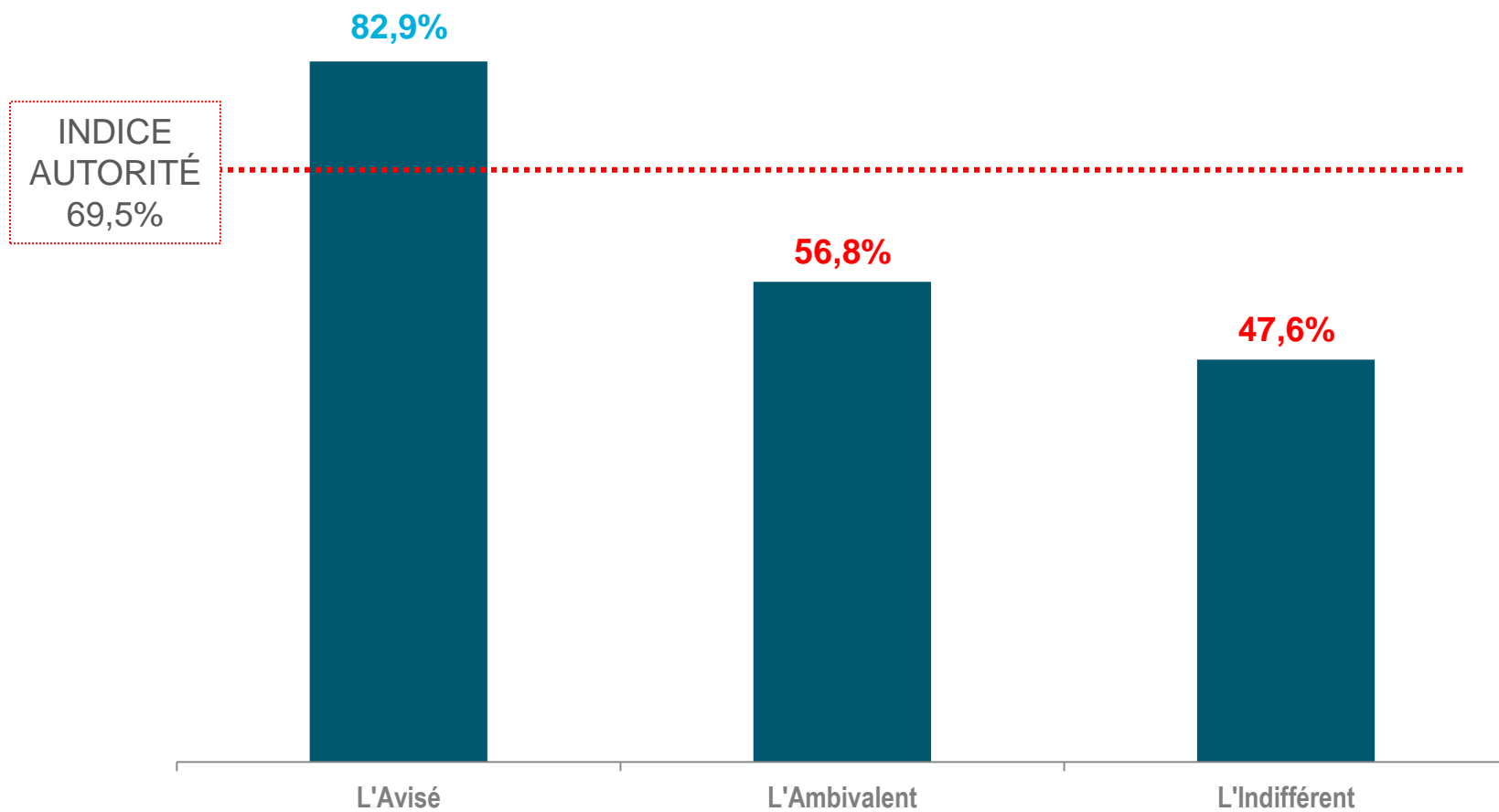
Représentant – Typologies

Filtre: A déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou acheter de l'assurance



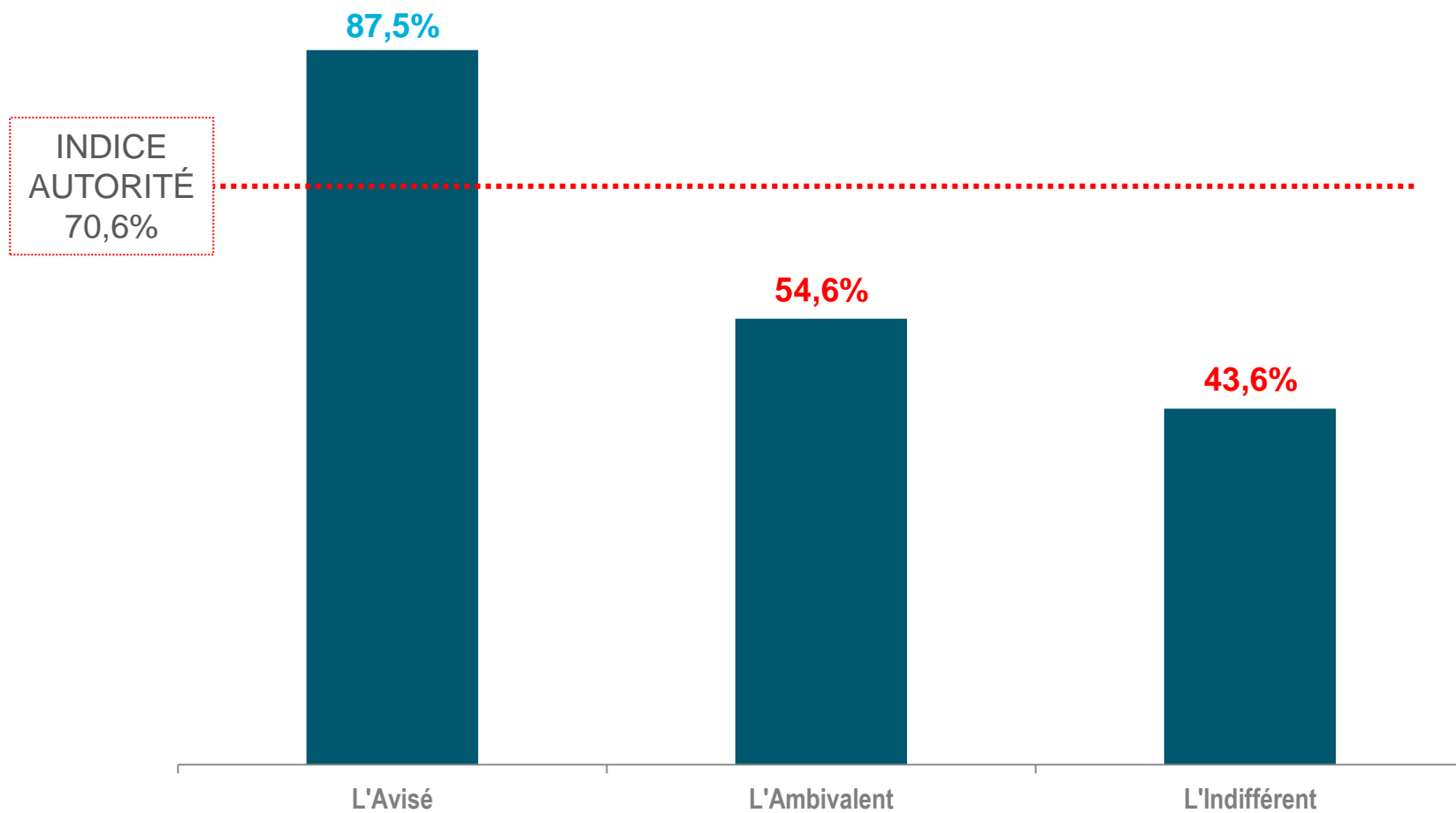
Assurance vie – Typologies

Filtre: A une assurance vie

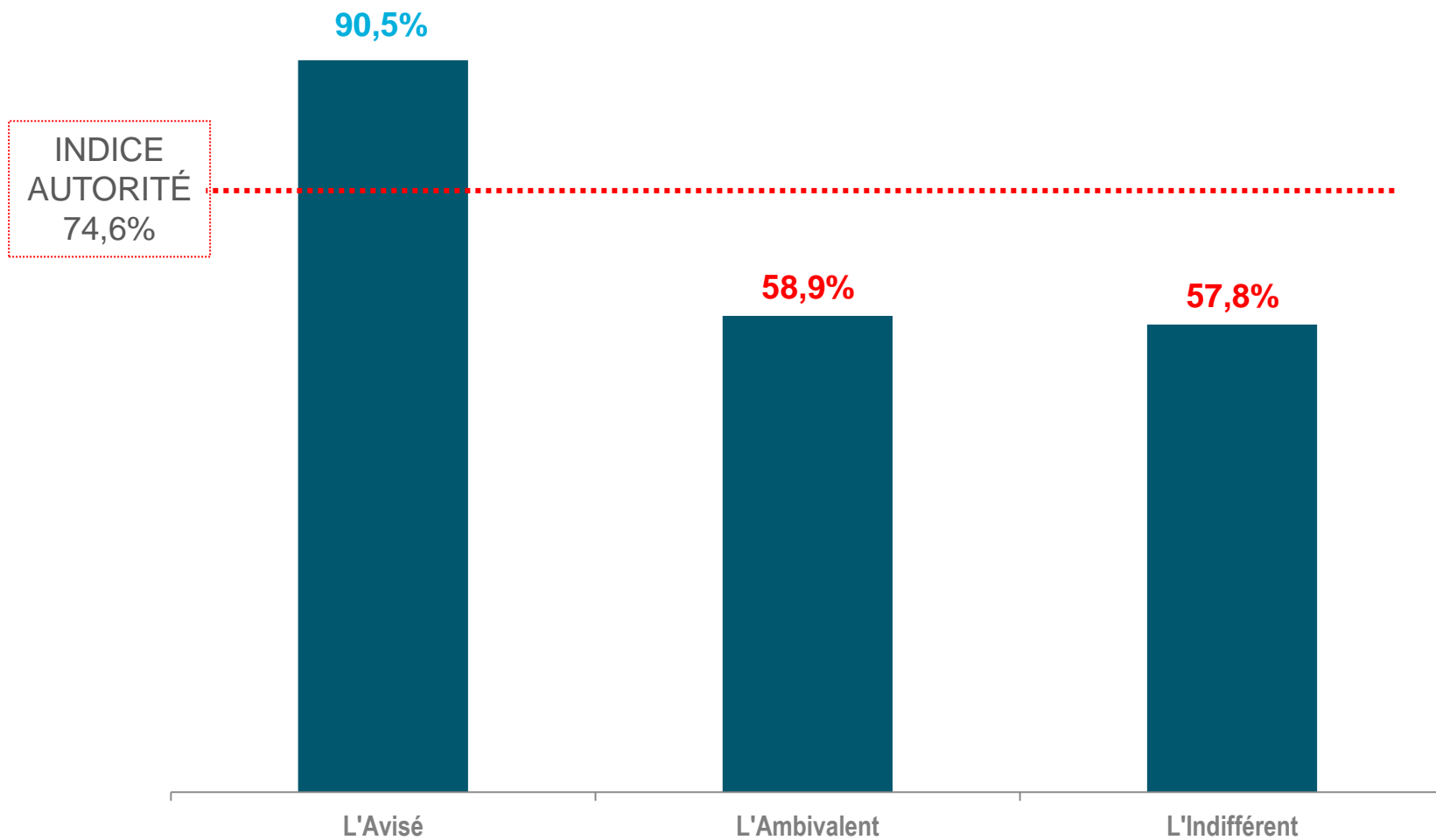


Assurance automobile – Typologies

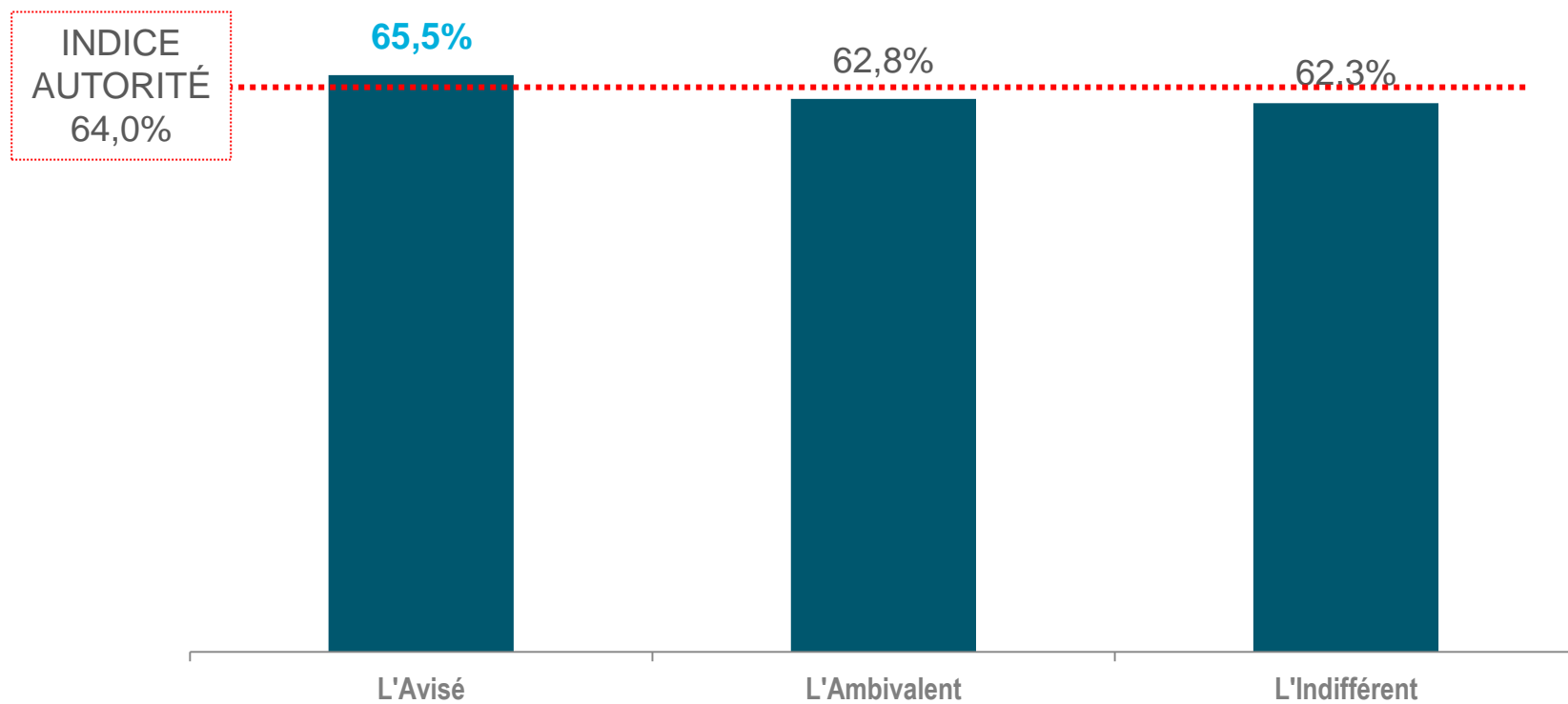
Filtre : A une assurance automobile



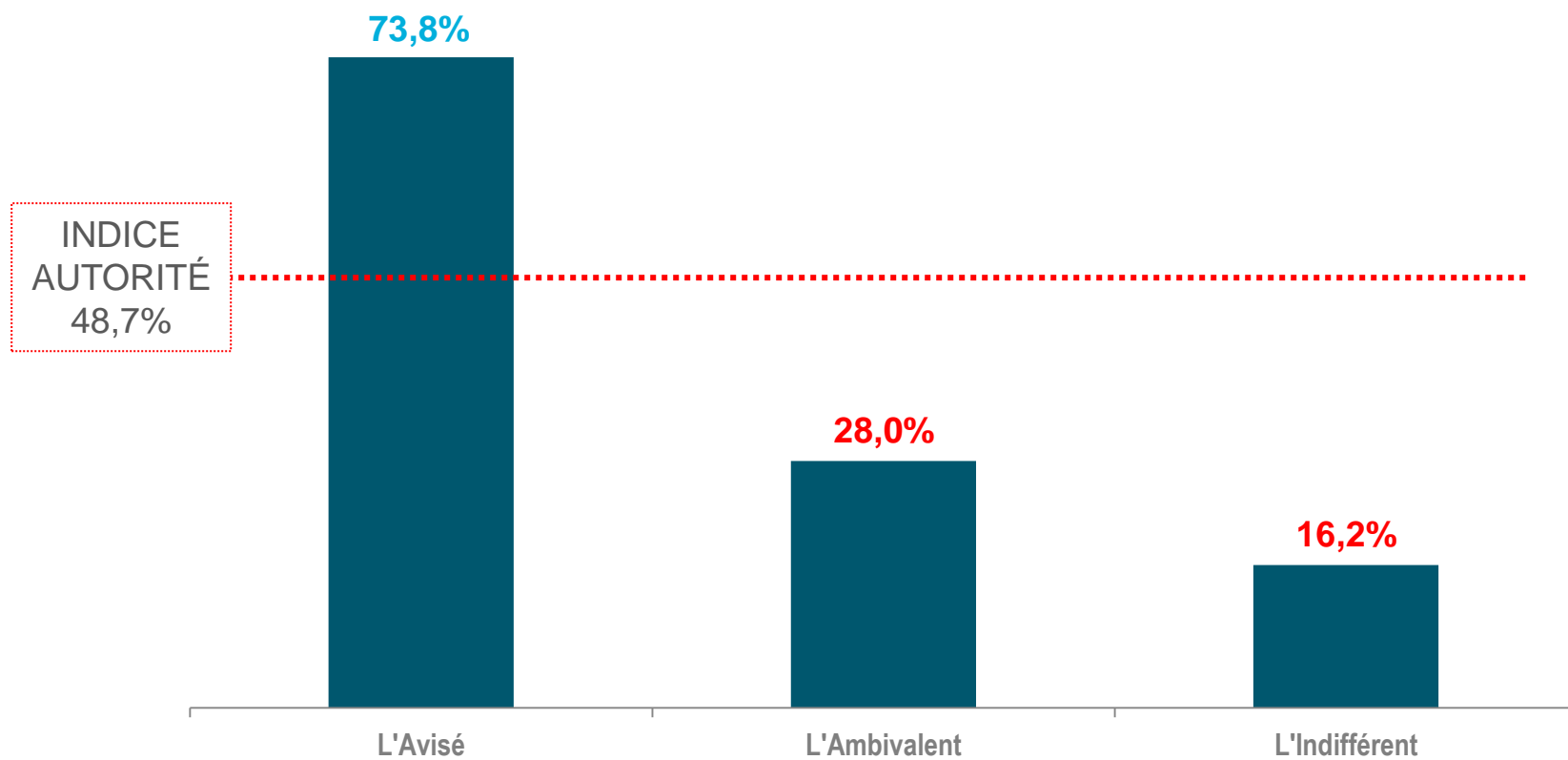
Assurance habitation – Typologies



Prévention de la fraude – typologies



Planification de la retraite – Typologies



ANNEXES

Tableaux détaillés

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Finances personnelles

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

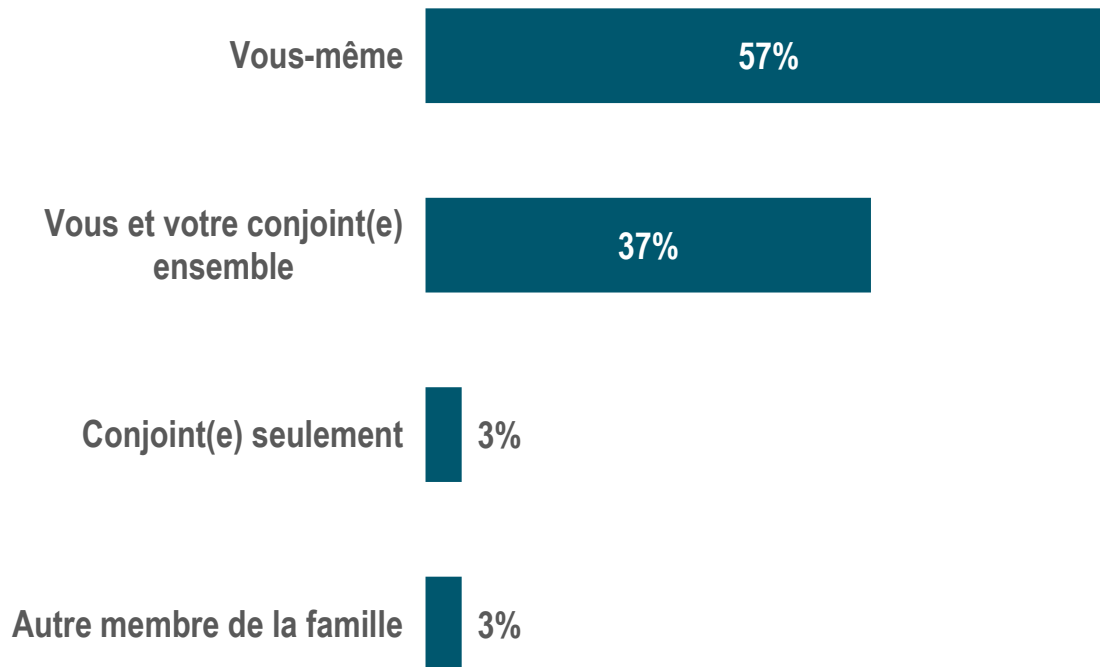
Possession de produits financiers

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR
Placements	1 500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui	64 %	65 %	62 %	54 %	68 %	68 %	47 %	70 %	71 %	86 %	80 %	66 %	71 %	59 %
Non	36 %	35 %	38 %	46 %	32 %	32 %	53 %	30 %	29 %	14 %	20 %	34 %	29 %	41 %
Prêt hypothécaire														
Oui	39 %	40 %	37 %	29 %	51 %	32 %	20 %	41 %	49 %	66 %	67 %	37 %	43 %	39 %
Non	61 %	60 %	63 %	71 %	49 %	68 %	80 %	59 %	51 %	34 %	33 %	63 %	57 %	61 %
Prêt personnel														
Oui	36 %	39 %	32 %	51 %	40 %	19 %	33 %	41 %	35 %	45 %	38 %	29 %	32 %	45 %
Non	64 %	61 %	68 %	49 %	60 %	81 %	67 %	59 %	65 %	55 %	62 %	71 %	68 %	55 %
Marge de crédit personnelle														
Oui	47 %	48 %	45 %	33 %	49 %	54 %	32 %	48 %	52 %	69 %	64 %	47 %	53 %	45 %
Non	53 %	52 %	55 %	67 %	51 %	46 %	68 %	52 %	48 %	31 %	36 %	53 %	47 %	55 %
Carte de crédit bancaire														
Oui	92 %	91 %	94 %	89 %	94 %	93 %	88 %	94 %	95 %	98 %	98 %	92 %	92 %	93 %
Non	8 %	9 %	6 %	11 %	6 %	7 %	12 %	6 %	5 %	2 %	2 %	8 %	8 %	7 %
Carte de crédit d'un détaillant														
Oui	43 %	38 %	48 %	25 %	44 %	55 %	38 %	42 %	42 %	56 %	48 %	44 %	40 %	42 %
Non	57 %	62 %	52 %	75 %	56 %	45 %	62 %	58 %	58 %	44 %	52 %	56 %	60 %	58 %

Responsable de la gestion financière

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)



A2a. Qui est la personne responsable de la gestion financière dans votre foyer?

Note : par « gestion financière », nous référons par exemple à l'organisation des prêts et des investissements ou encore au paiement des factures du foyer.

Raisons pour lesquelles certains répondants ne sont pas responsables de la gestion financière de leur foyer

(Base : répondants non responsable de la gestion financière de leur foyer, n=80)

Répondants	
n=	80
Parce que votre conjoint(e) est meilleur que vous sur le sujet	33 %
Par manque de connaissances	23 %
Habite chez mes parents / responsabilité des parents	21 %
Par manque d'intérêt pour le sujet	15 %
Autre raison	9 %

A2b. Pour quelle principale raison n'êtes-vous pas responsable de la gestion financière de votre foyer?

Sources d'informations consultées pour obtenir de l'aide afin de prendre une décision financière ou acquérir de nouvelles connaissances

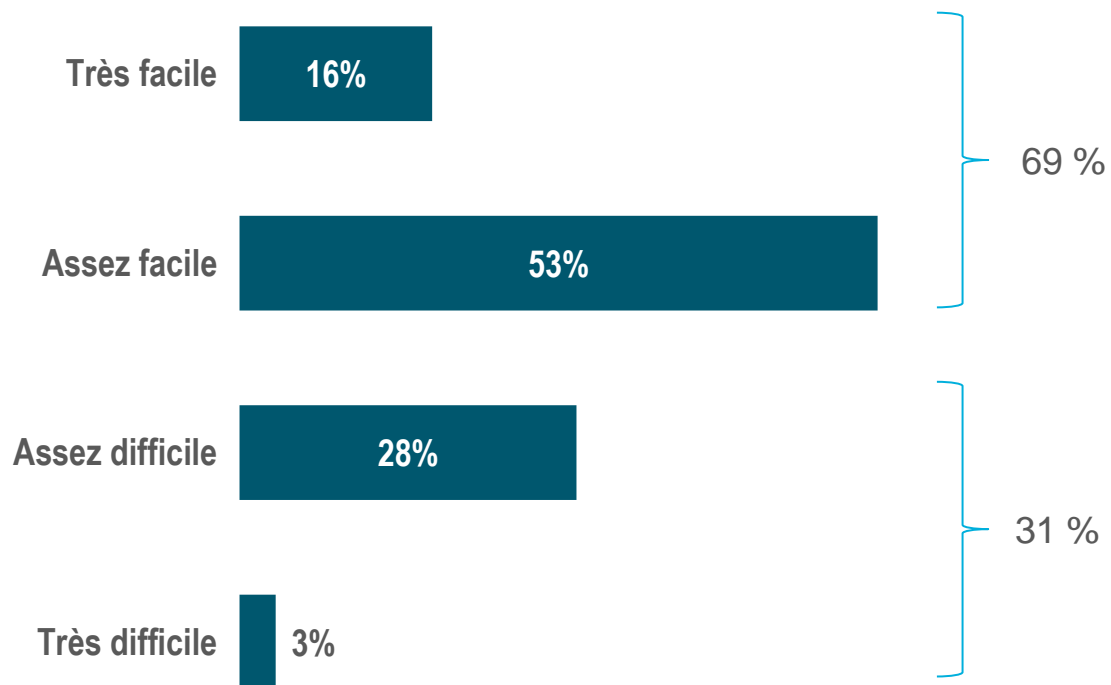
(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Mon représentant ou son institution financière	49 %
Mon entourage	28 %
De la documentation sur Internet, dans les revues, etc.	28 %
L'Autorité des marchés financiers	5 %
Une institution d'enseignement	3 %
Un organisme indépendant voué à l'éducation financière	2 %
Autre	4 %
Je n'ai pas consulté de sources d'informations pour m'aider dans mes décisions financières	29 %

A3. Au cours de la dernière année, quelles sources d'informations avez-vous consultées pour vous aider dans vos décisions financières ou pour acquérir de nouvelles connaissances?

Facilité à gérer les finances

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)



B1. Voyez-vous la gestion de vos finances personnelles comme une tâche facile ou difficile?

Nécessité de faire le suivi des revenus et des dépenses au moins une fois par mois

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1 500	635	865	39)	56)	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, et je le fais/moi et mon (ma) conjoint(e) le faisons	54 %	51 %	56 %	48 %	52 %	60 %	55 %	49 %	59 %	60 %	48 %	50 %	57 %	57 %
Oui, mais je ne le fais pas /moi et mon (ma) conjoint(e) ne le faisons pas (habituellement)	11 %	13 %	10 %	14 %	16 %	4 %	13 %	13 %	11 %	9 %	9 %	13 %	10 %	10 %
Non, car je n'ai pas le temps ou de l'intérêt pour ça	6 %	6 %	6 %	9 %	6 %	4 %	5 %	8 %	5 %	7 %	8 %	7 %	5 %	5 %
Non, car je réussis très bien sans faire de budget	19 %	20 %	18 %	19 %	19 %	20 %	14 %	24 %	22 %	20 %	24 %	19 %	18 %	20 %
Je ne me suis jamais posé la question	9 %	9 %	9 %	10 %	7 %	11 %	13 %	5 %	3 %	4 %	10 %	11 %	10 %	8 %

B2. Est-ce nécessaire pour vous de faire le suivi de vos revenus et dépenses (ou de celles de votre ménage) au moins une fois par mois, par exemple à l'aide d'un budget et d'un bilan ou autre moyen semblable?

Nécessité de disposer d'une somme permettant de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, et je dispose d'une telle somme	37 %	42 %	31 %	27 %	31 %	50 %	34 %	32 %	39 %	43 %	47 %	35 %	35 %	38 %
Oui, mais je ne dispose pas d'une somme aussi importante	47 %	41 %	54 %	56 %	57 %	30 %	49 %	52 %	47 %	41 %	38 %	50 %	44 %	45 %
Non, cela ne m'apparaît pas nécessaire	8 %	9 %	8 %	9 %	5 %	12 %	9 %	7 %	10 %	10 %	8 %	7 %	11 %	9 %
Je ne me suis jamais posé la question	8 %	9 %	7 %	9 %	7 %	8 %	8 %	9 %	4 %	6 %	7 %	7 %	10 %	8 %

B3. Est-ce nécessaire pour vous de disposer d'une somme qui vous permettrait de vivre 3 mois ou plus en cas de problèmes causant des pertes de revenus (exemple : une perte d'emploi, accident, maladie), sans avoir recours au crédit (ex : payer l'épicerie, le loyer ou l'hypothèque, vos assurances, un prêt automobile, etc.)?

Gestion du crédit, intérêt et endettement

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

 de la vie aux idées

Nécessité de rembourser le montant exigible dans les délais sur les dettes

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, et je le fais toujours	69 %	70 %	68 %	63 %	61 %	82 %	64 %	65 %	72 %	77 %	79 %	68 %	73 %	69 %
Oui, mais je n'y arrive pas toujours	28 %	27 %	30 %	34 %	37 %	15 %	34 %	31 %	23 %	23 %	21 %	29 %	24 %	28 %
Non, car je peux toujours m'arranger avec mes créanciers	1 %	2 %	0 %	1 %	1 %	1 %	1 %	3 %	1 %	0 %	0 %	1 %	0 %	1 %
Je ne me suis jamais posé la question	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %	2 %	1 %	3 %	0 %	0 %	1 %	3 %	2 %

C1. Croyez-vous qu'il est souhaitable de rembourser le montant exigible dans les délais sur vos dettes?

Utilité pratique de la carte de crédit pour effectuer des retraits en argent

(Base : ensemble des répondants qui possède une carte de crédit bancaire ou d'un détaillant, n=1 432)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1432	606	826	377	539	516	402	287	232	169	179	715	288	429
Oui, et je le fais	7 %	10 %	5 %	7 %	7 %	9 %	9 %	9 %	5 %	6 %	6 %	7 %	9 %	7 %
Non, mais il m'arrive de le faire même si je sais que ça peut coûter cher	20 %	22 %	19 %	27 %	21 %	15 %	29 %	17 %	21 %	14 %	12 %	19 %	21 %	22 %
Non, car cela peut s'avérer très dispendieux	69 %	66 %	72 %	64 %	68 %	73 %	59 %	71 %	68 %	76 %	78 %	70 %	62 %	68 %
Je ne me suis jamais posé la question	4 %	3 %	4 %	2 %	4 %	3 %	3 %	3 %	5 %	3 %	4 %	3 %	7 %	3 %

C2. Croyez-vous qu'il est pratique d'utiliser votre carte de crédit pour effectuer des retraits en argent (avances de fonds)?

Nécessité de payer le solde complet de la carte de crédit à la fin de chaque mois

(Base : ensemble des répondants qui possède une carte de crédit bancaire ou d'un détaillant, n=1 432)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1432	606	826	377	539	516	402	287	232	169	179	715	288	429
Oui, et je le fais toujours	46 %	48 %	44 %	35 %	40 %	61 %	41 %	38 %	47 %	57 %	59 %	46 %	53 %	45 %
Oui, mais je n'y arrive pas toujours	48 %	46 %	50 %	59 %	55 %	32 %	51 %	57 %	48 %	41 %	37 %	49 %	42 %	49 %
Non, car c'est pratique de payer de petits montants sur plusieurs mois	5 %	5 %	5 %	5 %	4 %	7 %	8 %	4 %	5 %	2 %	5 %	5 %	5 %	6 %
Je ne me suis jamais posé la question	0 %	0 %	1 %	1 %	0 %	0 %	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

C3. Croyez-vous qu'il est souhaitable de payer le solde complet de votre carte de crédit à la fin de chaque mois?

Nécessité de vérifier la capacité à faire des versements sur des dettes à long terme

(Base : ensemble des répondants qui possède un prêt hypothécaire, une marge de crédit ou un prêt personnel, n=1 138)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1138	491	647	285	464	389	269	245	188	148	162	526	249	363
Oui, et je l'ai fait	43 %	45 %	42 %	36 %	40 %	53 %	47 %	37 %	42 %	39 %	56 %	44 %	45 %	42 %
Oui, mais je ne l'ai jamais fait	29 %	28 %	31 %	33 %	37 %	17 %	33 %	29 %	31 %	28 %	23 %	28 %	30 %	31 %
Non car cela ne m'apparaît pas pertinent	7 %	8 %	6 %	6 %	5 %	11 %	5 %	7 %	9 %	11 %	6 %	6 %	7 %	7 %
Non, car j'en ai la capacité	5 %	5 %	4 %	3 %	5 %	5 %	2 %	3 %	5 %	11 %	8 %	5 %	6 %	4 %
Je ne me suis jamais posé la question	16 %	14 %	17 %	21 %	13 %	14 %	14 %	24 %	14 %	11 %	7 %	17 %	12 %	16 %

D1. Croyez-vous qu'il est nécessaire de vérifier votre capacité de faire des versements sur des dettes à long terme advenant une hausse de taux d'intérêt?

Nécessité de magasiner les taux d'intérêt lors d'un emprunt

(Base : ensemble des répondants qui possède un prêt hypothécaire, une marge de crédit ou un prêt personnel, n=1 138)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1138	491	647	285	464	389	269	245	188	148	162	526	249	363
Oui et je le fais	69 %	70 %	68 %	68 %	73 %	65 %	61 %	62 %	77 %	82 %	83 %	73 %	68 %	65 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	16 %	16 %	15 %	16 %	18 %	12 %	16 %	20 %	13 %	12 %	13 %	13 %	17 %	18 %
Non, car je ne pense pas que je pourrais obtenir mieux	7 %	7 %	8 %	7 %	3 %	14 %	11 %	9 %	5 %	5 %	3 %	7 %	9 %	8 %
Je ne me suis jamais posé la question	8 %	7 %	9 %	9 %	7 %	9 %	12 %	9 %	5 %	1 %	1 %	7 %	7 %	9 %

D2. Croyez-vous qu'il est souhaitable de magasiner votre taux d'intérêt lorsque vous empruntez? Par exemple : magasiner votre taux d'intérêt hypothécaire auprès de plusieurs institutions ou d'un courtier hypothécaire.

Connaissance des répondants en matière de dettes et de taux d'intérêt

(Base : ensemble des répondants qui possède un prêt hypothécaire, une marge de crédit ou un prêt personnel, n=1 138)

Supposons que vous avez deux dettes à rembourser. Vous avez 200\$ de disponible. Sur laquelle de ces dettes devriez-vous mettre vous 200\$ pour payer le moins d'intérêt?

- Solde de 1000\$ sur votre carte de crédit à un taux d'intérêt de 19%
- Solde de 50 000\$ d'hypothèque à 4 % d'intérêt.

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1138	491	647	285	464	389	269	245	188	148	162	526	249	363
Carte de crédit	87 %	87 %	86 %	80 %	87 %	92 %	87 %	80 %	93 %	87 %	91 %	86 %	88 %	87 %
Hypothèque	13 %	13 %	14 %	20 %	13 %	8 %	13 %	20 %	7 %	13 %	9 %	14 %	12 %	13 %

D3. Supposons que vous avez deux dettes à rembourser. Vous avez 200\$ de disponible. Sur laquelle de ces dettes devriez-vous mettre vous 200\$ pour payer le moins d'intérêt?

Solde de 1000\$ sur votre carte de crédit à un taux d'intérêt de 19%

Solde de 50 000\$ d'hypothèque à 4 % d'intérêt.

Placements et investissements

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Possession de placements

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Certificats de placement garanti														
Oui	25 %	24 %	25 %	10 %	20 %	41 %	20 %	24 %	26 %	25 %	36 %	24 %	29 %	24 %
Non	75 %	76 %	75 %	90 %	80 %	59 %	80 %	76 %	74 %	75 %	64 %	76 %	71 %	76 %
Obligations d'épargne														
Oui	16 %	17 %	15 %	15 %	19 %	13 %	10 %	14 %	15 %	33 %	27 %	18 %	13 %	14 %
Non	84 %	83 %	85 %	85 %	81 %	87 %	90 %	86 %	85 %	67 %	73 %	82 %	87 %	86 %
Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse														
Oui	27 %	31 %	24 %	13 %	29 %	36 %	17 %	21 %	30 %	45 %	51 %	30 %	26 %	24 %
Non	73 %	69 %	76 %	87 %	71 %	64 %	83 %	79 %	70 %	55 %	49 %	70 %	74 %	76 %
Actions boursières														
Oui	19 %	25 %	14 %	16 %	17 %	25 %	8 %	17 %	26 %	27 %	49 %	21 %	20 %	17 %
Non	81 %	75 %	86 %	84 %	83 %	75 %	92 %	83 %	74 %	73 %	51 %	79 %	80 %	83 %
Fonds de travailleurs et autres placements qui offrent des avantages fiscaux														
Oui	24 %	27 %	22 %	20 %	33 %	19 %	16 %	22 %	28 %	42 %	42 %	24 %	25 %	25 %
Non	76 %	73 %	78 %	80 %	67 %	81 %	84 %	78 %	72 %	58 %	58 %	76 %	75 %	75 %

E1. Actuellement, détenez-vous, personnellement ou conjointement, les produits financiers suivants...?

Possession de placements/d'investissements

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Régime enregistré d'épargne retraite (REER)														
Oui	54 %	58 %	50 %	44 %	65 %	50 %	32 %	62 %	64 %	81 %	72 %	55 %	60 %	51 %
Non	46 %	42 %	50 %	56 %	35 %	50 %	68 %	38 %	36 %	19 %	28 %	45 %	40 %	49 %
Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR ou FRV)														
Oui	17 %	18 %	16 %	10 %	11 %	29 %	16 %	20 %	18 %	17 %	19 %	14 %	11 %	21 %
Non	83 %	82 %	84 %	90 %	89 %	71 %	84 %	80 %	82 %	83 %	81 %	86 %	89 %	79 %
Compte d'épargne libre d'impôt (CÉLI)														
Oui	35 %	36 %	33 %	29 %	32 %	43 %	31 %	33 %	35 %	43 %	45 %	40 %	35 %	29 %
Non	65 %	64 %	67 %	71 %	68 %	57 %	69 %	67 %	65 %	57 %	55 %	60 %	65 %	71 %
Régime enregistré d'épargnes-études (REEE)														
Oui	10 %	11 %	9 %	12 %	15 %	3 %	6 %	11 %	13 %	12 %	20 %	9 %	14 %	11 %
Non	90 %	89 %	91 %	88 %	85 %	97 %	94 %	89 %	87 %	88 %	80 %	91 %	86 %	89 %

E2. Actuellement, détenez-vous, personnellement ou conjointement, les produits financiers suivants...?

Méthode habituelle de gestion des placements

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Je fais ma propre recherche d'informations et prends mes décisions de placement moi-même	27 %	32 %	22 %	36 %	24 %	23 %	35 %	21 %	22 %	29 %	23 %	29 %	23 %	25 %
Je prends mes décisions mais consulte à l'occasion un conseiller	34 %	33 %	36 %	41 %	36 %	28 %	30 %	38 %	37 %	32 %	38 %	35 %	37 %	33 %
Je prends mes décisions en accord avec un conseiller	31 %	29 %	34 %	19 %	31 %	39 %	29 %	32 %	34 %	32 %	28 %	29 %	33 %	34 %
Je préfère déléguer entièrement la gestion de mes placements à un conseiller	8 %	6 %	9 %	3 %	9 %	9 %	6 %	9 %	8 %	7 %	11 %	7 %	6 %	8 %

E3. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre méthode habituelle de gestion de vos placements?

Réalisation de transactions sur les marchés financiers à l'aide d'un service de courtage en ligne

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR
	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Souvent	5 %	9 %	1 %	8 %	4 %	4 %	7 %	4 %	3 %	4 %	8 %	7 %	5 %	3 %
À l'occasion	8 %	12 %	4 %	10 %	7 %	8 %	7 %	7 %	3 %	10 %	17 %	9 %	5 %	7 %
Rarement	9 %	12 %	7 %	15 %	8 %	8 %	12 %	7 %	9 %	12 %	6 %	10 %	7 %	10 %
Jamais	78 %	68 %	88 %	68 %	81 %	80 %	74 %	82 %	85 %	74 %	70 %	74 %	83 %	81 %

E4. Vous arrive-t-il de faire vous-même des transactions sur les marchés financiers, à l'aide d'un service de courtage en ligne (ex. Disnat, Courtage Direct Banque Nationale, etc.)?

Utilité de vérifier si l'investissement est compatible avec le profil d'investisseur

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je le fais	66 %	64 %	68 %	63 %	64 %	70 %	57 %	71 %	73 %	69 %	71 %	64 %	78 %	66 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	12 %	15 %	9 %	18 %	15 %	6 %	17 %	8 %	12 %	9 %	18 %	13 %	7 %	12 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	4 %	5 %	4 %	4 %	2 %	6 %	2 %	8 %	4 %	5 %	2 %	3 %	5 %	6 %
Je ne me suis jamais posé la question	17 %	16 %	19 %	15 %	19 %	18 %	24 %	14 %	11 %	17 %	9 %	20 %	10 %	16 %

E5. Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile, seul ou avec l'aide de votre représentant, de vérifier si l'investissement correspond à votre profil d'investisseur?

Profils d'investisseurs

(Base : ensemble des répondants qui détiennent un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Un investisseur de type Prudent	41 %	35 %	47 %	36 %	35 %	50 %	53 %	40 %	39 %	30 %	25 %	41 %	37 %	41 %
Un investisseur de type Équilibré	41 %	43 %	39 %	42 %	46 %	36 %	29 %	37 %	47 %	53 %	58 %	41 %	47 %	40 %
Un investisseur de type Audacieux	7 %	11 %	3 %	13 %	6 %	4 %	5 %	10 %	7 %	6 %	11 %	5 %	7 %	10 %
Je ne saurais pas dire quel peut être mon profil d'investisseur	11 %	11 %	11 %	9 %	13 %	10 %	13 %	13 %	8 %	10 %	6 %	13 %	9 %	9 %

E6. Lequel des profils d'investisseur suivants correspond le mieux au vôtre?

Utilité de vérifier le moment auquel il sera possible de récupérer les sommes sans pénalités

(Base : ensemble des répondants qui détiennent un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je le fais	73 %	73 %	73 %	68 %	69 %	80 %	75 %	72 %	76 %	70 %	73 %	73 %	83 %	71 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	13 %	13 %	13 %	11 %	16 %	10 %	8 %	15 %	13 %	16 %	18 %	14 %	8 %	12 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	2 %	1 %	3 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %	3 %	2 %	0 %	2 %
Je ne me suis jamais posé la question	12 %	13 %	12 %	17 %	13 %	8 %	15 %	11 %	9 %	13 %	6 %	11 %	9 %	15 %

E7a. Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier quand vous pourrez récupérer les sommes investies sans pénalités importantes?

Utilité de vérifier le rendement espéré des placements en tenant compte des frais et de l'impôt

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je le fais	74 %	74 %	75 %	70 %	71 %	81 %	74 %	74 %	77 %	73 %	78 %	74 %	79 %	73 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	14 %	13 %	14 %	14 %	17 %	10 %	12 %	15 %	14 %	14 %	17 %	14 %	12 %	13 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	1 %	1 %	1 %	0 %	0 %	1 %	1 %	1 %	0 %	0 %	0 %	1 %	1 %	0 %
Je ne me suis jamais posé la question	11 %	12 %	11 %	16 %	12 %	8 %	13 %	10 %	9 %	13 %	5 %	11 %	8 %	13 %

E7b. Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier le rendement que vous pouvez espérer du placement en tenant compte des frais et de l'impôt applicables?

Utilité de vérifier la perte maximale que pourrait subir les placements

(Base : ensemble des répondants qui détiennent un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR
	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je le fais	67 %	65 %	70 %	67 %	66 %	69 %	67 %	68 %	67 %	69 %	70 %	66 %	74 %	68 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	16 %	17 %	15 %	16 %	18 %	14 %	13 %	15 %	18 %	16 %	18 %	17 %	15 %	15 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	3 %	3 %	2 %	1 %	2 %	4 %	2 %	4 %	4 %	1 %	3 %	3 %	2 %	2 %
Je ne me suis jamais posé la question	14 %	15 %	13 %	17 %	13 %	13 %	17 %	12 %	11 %	14 %	9 %	14 %	8 %	16 %

E7c. Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier la perte maximale que pourrait subir votre placement?

Utilité de lire la documentation qui accompagne les placements

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR
Oui, et je le fais	50 %	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	39 %	42 %	37 %	47 %	41 %	32 %	32 %	40 %	38 %	51 %	45 %	38 %	41 %	40 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	2 %	2 %	2 %	1 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %	0 %	4 %	3 %	1 %	2 %
Je ne me suis jamais posé la question	8 %	9 %	7 %	10 %	8 %	8 %	12 %	5 %	3 %	10 %	5 %	6 %	6 %	11 %

E8a. Avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de lire en tout ou en partie, la documentation qui accompagne le placement?

Utilité d'avoir un portefeuille de placements diversifiés

(Base : ensemble des répondants qui détiennent un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je diversifie toujours mes placements	65 %	65 %	66 %	54 %	64 %	74 %	54 %	68 %	67 %	68 %	80 %	63 %	66 %	69 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	15 %	15 %	15 %	18 %	19 %	9 %	13 %	13 %	21 %	17 %	14 %	17 %	17 %	12 %
Non, je ne trouve pas cela important	3 %	3 %	3 %	3 %	4 %	1 %	2 %	4 %	6 %	1 %	2 %	3 %	4 %	2 %
Je ne me suis jamais posé la question	17 %	17 %	17 %	25 %	13 %	15 %	31 %	16 %	6 %	14 %	4 %	17 %	13 %	17 %

E8b. Croyez-vous qu'il est souhaitable d'avoir un portefeuille de placements diversifiés?

Par exemple, ne pas investir une portion trop grande de son portefeuille dans une action d'une seule compagnie ou de compagnies semblables.

Utilité de vérifier s'il existe des placements moins risqués offrant un rendement égal

(Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 196)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et je le fais	59 %	54 %	64 %	44 %	59 %	69 %	57 %	60 %	65 %	54 %	59 %	58 %	63 %	59 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	24 %	29 %	18 %	38 %	24 %	14 %	23 %	24 %	19 %	27 %	27 %	23 %	20 %	25 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	3 %	4 %	1 %	1 %	3 %	3 %	3 %	2 %	4 %	1 %	4 %	2 %	7 %	2 %
Je ne me suis jamais posé la question	15 %	13 %	17 %	17 %	14 %	14 %	17 %	13 %	12 %	18 %	9 %	17 %	11 %	13 %

E12. Généralement, avant d'investir, croyez-vous qu'il est utile de vérifier s'il existe des placements moins risqués qui pourraient vous offrir un rendement égal ou supérieur, en tenant compte de l'impôt et des frais?

Pertinence de tenir compte des différents régimes fiscaux

(Base : ensemble des répondants qui détiennent un ou des produits financiers, n=1 196)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1196	523	673	270	473	453	262	251	208	160	174	606	249	341
Oui, et j'en tiens compte	69 %	67 %	71 %	58 %	68 %	77 %	70 %	68 %	70 %	65 %	74 %	68 %	82 %	67 %
Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	16 %	20 %	11 %	27 %	16 %	8 %	16 %	16 %	15 %	21 %	14 %	14 %	5 %	21 %
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	4 %	5 %	3 %	1 %	4 %	7 %	5 %	4 %	4 %	1 %	7 %	4 %	3 %	5 %
Je ne me suis jamais posé la question	11 %	8 %	14 %	13 %	13 %	8 %	10 %	12 %	11 %	13 %	6 %	14 %	9 %	7 %

E13. Avant d'investir, croyez-vous pertinent, seul ou avec l'aide de votre représentant, de tenir compte des différents régimes « fiscaux », par exemple le REER, le CELI?

Représentant

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

A déjà fait affaire avec un représentant

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1 500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, seulement pour obtenir des conseils ou épargner	40 %	39 %	40 %	42 %	41 %	36 %	34 %	37 %	46 %	50 %	48 %	43 %	45 %	35 %
Oui, pour effectuer un placement	37 %	36 %	38 %	28 %	40 %	43 %	26 %	40 %	44 %	50 %	50 %	38 %	47 %	34 %
Oui, pour acheter de l'assurance	29 %	30 %	29 %	23 %	35 %	28 %	25 %	33 %	29 %	29 %	32 %	30 %	38 %	26 %
Non	27 %	27 %	26 %	37 %	23 %	23 %	37 %	25 %	17 %	13 %	20 %	23 %	22 %	32 %

F1. Avez-vous déjà fait affaire avec un représentant soit pour obtenir des conseils, épargner, effectuer un placement ou encore pour acheter de l'assurance?

Utilité de consulter d'autres représentants avant de faire affaire avec un représentant

(Base : ensemble des répondants et faisant affaire avec un représentant, n=1 214)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région			
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
Oui, et j'ai consulté au moins un autre représentant avant de faire mon choix	40 %	512	43 %	38 %	39 %	43 %	38 %	35 %	43 %	39 %	46 %	44 %	42 %	40 %	38 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	24 %	512	28 %	21 %	30 %	26 %	18 %	26 %	20 %	21 %	25 %	32 %	23 %	25 %	26 %
Non, je n'ai pas consulté d'autres représentants que celui avec qui je fais affaire	30 %	702	23 %	37 %	21 %	26 %	41 %	32 %	32 %	34 %	24 %	23 %	29 %	30 %	32 %
Je ne me suis jamais posé la question	5 %	297	6 %	4 %	10 %	4 %	3 %	7 %	5 %	5 %	5 %	1 %	7 %	5 %	3 %

F2. Croyez-vous utile de consulter un ou plusieurs autres représentants avant de décider de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement?

Utilité de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si le représentant à l'autorisation de vendre le produit financier

(Base : ensemble des répondants et faisant affaire avec un représentant, n=1 214)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1 214	512	702	297	466	451	304	248	199	154	160	593	253	368
Oui, et je le fais	48 %	47 %	48 %	34 %	47 %	58 %	54 %	49 %	41 %	38 %	53 %	47 %	49 %	48 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	28 %	30 %	25 %	41 %	27 %	19 %	20 %	27 %	32 %	36 %	32 %	28 %	27 %	27 %
Non, car je ne crois pas que c'est utile	10 %	8 %	11 %	9 %	11 %	9 %	7 %	10 %	13 %	14 %	9 %	9 %	8 %	11 %
Je ne me suis jamais posé la question	15 %	14 %	16 %	16 %	15 %	14 %	19 %	14 %	15 %	12 %	6 %	15 %	16 %	14 %

F4. Avant de faire affaire avec un représentant pour effectuer un placement, croyez-vous utile de vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vous vendre le produit financier?

Connaissance de la possibilité de vérifier si le représentant à l'autorisation de vendre le produit financier

(Base : ensemble des répondants faisant affaire avec un représentant, n=1 214)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1 214	512	702	297	466	451	304	248	199	154	160	593	253	368
Oui, et je le fais	33 %	37 %	29 %	30 %	27 %	40 %	38 %	31 %	28 %	34 %	33 %	29 %	30 %	38 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	28 %	27 %	29 %	26 %	32 %	25 %	22 %	30 %	34 %	30 %	22 %	26 %	24 %	31 %
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	8 %	8 %	9 %	8 %	8 %	9 %	5 %	10 %	11 %	6 %	14 %	8 %	11 %	8 %
Je ne me suis jamais posé la question	31 %	29 %	33 %	36 %	33 %	26 %	34 %	29 %	28 %	30 %	30 %	36 %	36 %	23 %

F5. Avant de faire affaire avec un représentant pour acheter de l'assurance, saviez-vous que vous pouviez vérifier auprès d'un organisme de réglementation si cette personne était autorisée à vous la vendre?

Utilité de poser des questions au représentant

(Base : ensemble des répondants faisant affaire avec un représentant, n=1 214)

	Oui et je le fais	Oui, mais je ne le fais pas	Non	Je ne me suis jamais posé la question
De quelle façon il est rémunéré?	26 %	19 %	34 %	20 %
Quels produits financiers est-il autorisé à vendre?	41 %	22 %	18 %	19 %
Quels frais va-t-il vous charger?	67 %	11 %	11 %	12 %

F7. À propos du représentant avec qui vous faite affaire, croyez-vous utile de lui demander :

Utilité de vérifier que les types de placements non offerts par un représentant pourraient mieux convenir

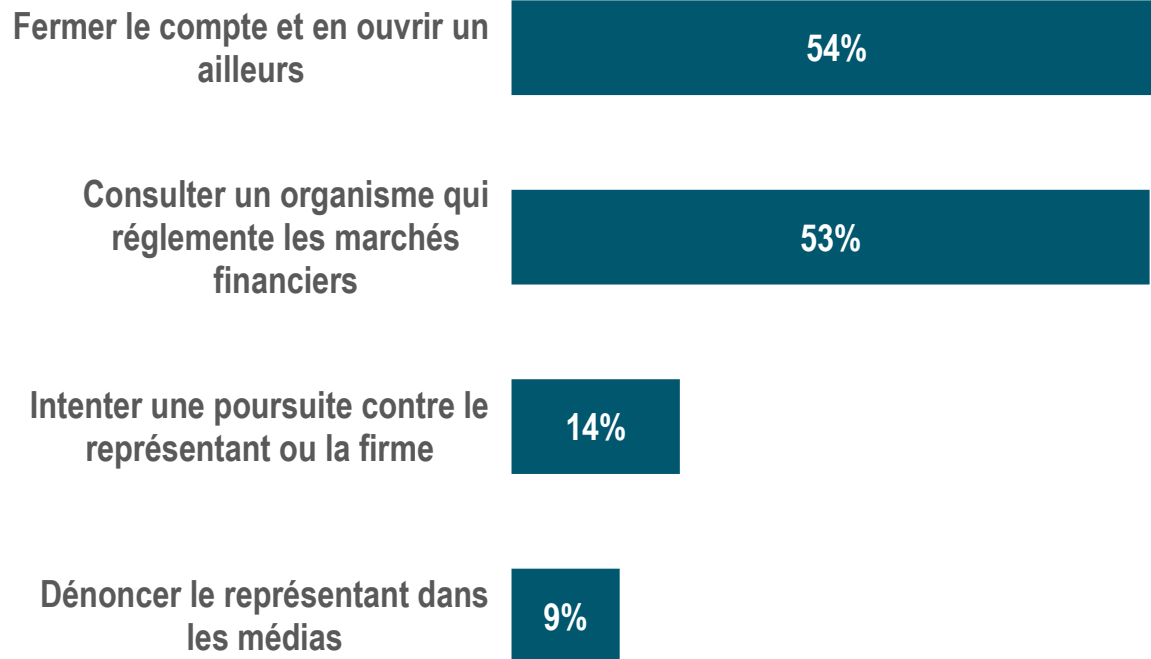
(Base : ensemble des répondants faisant affaire avec un représentant, n=1 214)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1 214	512	702	297	466	451	304	248	199	154	160	593	253	368
Oui, et je le fais	41 %	46 %	36 %	39 %	40 %	43 %	40 %	40 %	41 %	44 %	49 %	41 %	39 %	41 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	25 %	27 %	23 %	25 %	26 %	24 %	26 %	24 %	21 %	30 %	25 %	25 %	30 %	25 %
Non	12 %	8 %	14 %	5 %	12 %	16 %	11 %	15 %	13 %	8 %	8 %	10 %	13 %	13 %
Je ne me suis jamais posé la question	23 %	19 %	26 %	31 %	22 %	18 %	23 %	21 %	25 %	17 %	18 %	24 %	19 %	21 %

F9. Si votre représentant ne peut offrir tous les types de placement, croyez-vous utile de vérifier si les types de placements qu'il ne peut pas offrir pourraient mieux vous convenir?

Démarches possibles advenant un doute sur la façon de travailler du représentant

(Base : ensemble des répondants faisant affaire avec un représentant, n=1 214)



F11. Si vous aviez des problèmes avec un représentant ou des doutes sur sa façon de travailler et qu'en plus vous ne pouviez régler le problème avec son supérieur quelle démarche seriez-vous prêt à faire :

Organismes où s'adresser

(Base : ensemble des répondants faisant affaire avec un représentant et qui s'adresserait à un organisme qui réglemente les marchés financiers, n=692)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	692	318	374	170	258	264	171	141	107	96	90	334	150	208
Autorité des marchés financiers	47 %	52 %	42 %	46 %	45 %	52 %	40 %	52 %	45 %	49 %	65 %	42 %	60 %	50 %
Chambre de la sécurité financière	7 %	7 %	7 %	4 %	9 %	6 %	7 %	9 %	6 %	3 %	7 %	9 %	4 %	5 %
Office de la Protection du consommateur	27 %	23 %	33 %	38 %	24 %	24 %	29 %	25 %	28 %	34 %	13 %	25 %	26 %	30 %
Ombudsman des services bancaires et d'investissement	10 %	11 %	8 %	5 %	12 %	11 %	12 %	10 %	11 %	3 %	8 %	16 %	8 %	2 %
Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières	2 %	3 %	2 %	2 %	4 %	1 %	2 %	3 %	1 %	2 %	3 %	3 %	2 %	2 %
Agence de la consommation en matière financière du Canada	7 %	5 %	8 %	6 %	7 %	7 %	11 %	1 %	9 %	8 %	3 %	5 %	1 %	10 %

F11b. Auprès de quel organisme vous adresseriez-vous ?

Assurances

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Possession d'assurances

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Une assurance automobile														
Oui	83 %	84 %	83 %	73 %	87 %	87 %	73 %	89 %	88 %	92 %	96 %	73 %	86 %	94 %
Non	17 %	16 %	17 %	27 %	13 %	13 %	27 %	11 %	12 %	8 %	4 %	27 %	14 %	6 %
Une assurance habitation														
Oui	83 %	83 %	83 %	67 %	87 %	93 %	72 %	90 %	93 %	90 %	94 %	78 %	87 %	88 %
Non	17 %	17 %	17 %	33 %	13 %	7 %	28 %	10 %	7 %	10 %	6 %	22 %	13 %	12 %
Une assurance vie														
Oui	77 %	78 %	77 %	67 %	82 %	80 %	66 %	81 %	83 %	90 %	93 %	70 %	80 %	85 %
Non	23 %	22 %	23 %	33 %	18 %	20 %	34 %	19 %	17 %	10 %	7 %	30 %	20 %	15 %
Une assurance invalidité (assurance salaire)														
Oui	44 %	45 %	44 %	51 %	56 %	27 %	30 %	51 %	54 %	59 %	69 %	43 %	42 %	47 %
Non	56 %	55 %	56 %	49 %	44 %	73 %	70 %	49 %	46 %	41 %	31 %	57 %	58 %	53 %

G1. Actuellement, détenez-vous, personnellement ou conjointement, les produits financiers suivants...?

Assurance automobile

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Utilité de connaître les caractéristiques de l'assurance automobile

(Base : ensemble des répondants qui possède une assurance automobile, n=1 242)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1242	543	699	272	497	473	304	260	210	155	174	550	270	422
Oui, et je les connais	76 %	76 %	76 %	63 %	76 %	86 %	72 %	70 %	80 %	82 %	85 %	75 %	83 %	76 %
Oui, mais je ne les connais pas	17 %	15 %	18 %	26 %	17 %	11 %	17 %	23 %	17 %	12 %	12 %	20 %	10 %	16 %
Non, je ne trouve pas cela utile	1 %	2 %	1 %	1 %	2 %	0 %	2 %	1 %	1 %	0 %	1 %	2 %	1 %	1 %
Je ne me suis jamais posé la question	6 %	7 %	5 %	10 %	5 %	3 %	9 %	6 %	2 %	6 %	2 %	4 %	7 %	7 %

H1. Croyez-vous utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de votre assurance automobile?

Utilité de comparer les primes d'assurance automobile pour des protections similaires auprès de plusieurs assureurs

(Base : ensemble des répondants qui possède une assurance automobile, n=1 242)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1242	543	699	272	497	473	304	260	210	155	174	550	270	422
Oui, et je le fais	65 %	66 %	64 %	61 %	66 %	66 %	59 %	72 %	66 %	63 %	72 %	64 %	68 %	65 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	22 %	19 %	26 %	23 %	21 %	24 %	23 %	18 %	28 %	17 %	22 %	25 %	23 %	20 %
Non, je ne trouve pas ça utile	8 %	9 %	7 %	3 %	10 %	8 %	8 %	7 %	4 %	15 %	4 %	7 %	5 %	9 %
Je ne me suis jamais posé la question	5 %	7 %	3 %	13 %	3 %	2 %	10 %	3 %	2 %	5 %	2 %	4 %	4 %	6 %

H2. Lorsque votre assurance automobile vient à échéance, croyez-vous utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles que vous avez auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible :

Assurance habitation

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Nécessité d'avoir une assurance habitation

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, et je suis assuré(e)	86 %	86 %	86 %	76 %	88 %	93 %	76 %	90 %	94 %	96 %	96 %	82 %	92 %	90 %
Oui, mais je ne suis pas assuré(e)	9 %	9 %	9 %	14 %	10 %	4 %	17 %	7 %	3 %	3 %	1 %	14 %	6 %	5 %
Non, ce n'est pas nécessaire quand on habite en appartement	3 %	2 %	4 %	8 %	1 %	2 %	6 %	2 %	2 %	0 %	1 %	3 %	1 %	4 %
Non, car je ne trouve pas cela nécessaire	1 %	2 %	0 %	2 %	1 %	0 %	2 %	1 %	1 %	0 %	1 %	1 %	1 %	1 %

I1. Croyez-vous qu'il est nécessaire d'avoir une assurance habitation?

Utilité d'évaluer le montant d'assurance habitation nécessaire

(Base : ensemble des répondants qui possède une assurance habitation, n=1 277)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1277	559	718	260	507	510	317	270	218	156	172	591	280	406
Oui, et je le fais	84%	83%	85%	81%	85%	85%	84%	78%	89%	91%	88%	83%	89%	84%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	10%	11%	10%	12%	11%	9%	11%	18%	5%	6%	5%	10%	7%	11%
Non, je ne trouve pas ça utile	3%	4%	2%	2%	2%	4%	3%	3%	2%	2%	2%	3%	1%	2%
Je ne me suis jamais posé la question	3%	2%	3%	5%	2%	3%	2%	1%	4%	1%	5%	3%	4%	3%

I2. Avant d'acheter votre assurance habitation, croyez-vous utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance que vous avez besoin?

Utilité de connaître les caractéristiques de l'assurance habitation

(Base : ensemble des répondants qui possède une assurance habitation, n=1 277)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1277	559	718	260	507	510	317	270	218	156	172	591	280	406
Oui, et je les connais	86%	89%	84%	81%	84%	92%	83%	90%	86%	91%	86%	85%	85%	88%
Oui, mais je ne les connais pas	11%	9%	13%	14%	13%	7%	14%	9%	10%	8%	9%	12%	12%	10%
Non, je ne trouve pas cela utile	0%	1%	0%	2%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	2%	0%	1%	0%
Je ne me suis jamais posé la question	2%	2%	2%	3%	3%	1%	3%	0%	4%	0%	3%	3%	2%	1%

I3. Croyez-vous utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de votre assurance habitation?

Utilité de comparer les primes d'assurance habitation pour des protections similaires auprès de plusieurs assureurs

(Base : ensemble des répondants qui possède une assurance habitation, n=1 277)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1277	559	718	260	507	510	317	270	218	156	172	591	280	406
Oui, et je le fais	69%	72%	66%	68%	71%	67%	69%	68%	73%	72%	73%	66%	69%	72%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	21%	18%	24%	22%	20%	22%	20%	21%	22%	18%	17%	23%	21%	18%
Non, je ne trouve pas ça utile	7%	7%	7%	3%	7%	9%	7%	9%	3%	8%	6%	7%	8%	7%
Je ne me suis jamais posé la question	3%	3%	3%	7%	2%	2%	4%	2%	2%	2%	3%	4%	2%	3%

14. Lorsque votre assurance habitation vient à échéance, croyez-vous utile de comparer les primes pour des protections semblables à celles que vous avez auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible:

Assurance vie

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

┌
de la vie aux idées

Utilité d'évaluer le montant d'assurance vie nécessaire

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui possède une assurance vie, n=1 173)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1173	513	660	251	476	446	284	244	198	148	165	531	256	386
Oui, et je le fais	70 %	69 %	71 %	67 %	73 %	70 %	65 %	74 %	70 %	78 %	71 %	69 %	77 %	70 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	13 %	14 %	13 %	21 %	13 %	9 %	16 %	13 %	11 %	8 %	12 %	13 %	8 %	15 %
Non	10 %	12 %	8 %	3 %	11 %	13 %	11 %	7 %	11 %	9 %	12 %	10 %	10 %	10 %
Je ne me suis jamais posé la question	6 %	5 %	8 %	9 %	3 %	8 %	7 %	5 %	8 %	5 %	5 %	8 %	6 %	4 %

G2. Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile d'évaluer, seul ou avec le représentant, le montant d'assurance que vous avez besoin?

Utilité de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime de l'assurance vie

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui possède une assurance vie, n=1 173)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1173	513	660	251	476	446	284	244	198	148	165	531	256	386
Oui, et je le fais	58 %	60 %	57 %	63 %	54 %	60 %	56 %	61 %	55 %	64 %	63 %	56 %	61 %	60 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	24 %	22 %	25 %	20 %	28 %	20 %	19 %	24 %	25 %	25 %	26 %	23 %	22 %	24 %
Non	10 %	12 %	9 %	7 %	11 %	12 %	14 %	8 %	12 %	7 %	7 %	11 %	10 %	11 %
Je ne me suis jamais posé la question	8 %	6 %	9 %	9 %	7 %	7 %	11 %	7 %	8 %	4 %	4 %	10 %	7 %	5 %

G3. Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile de comparer auprès de plusieurs assureurs le prix ou la prime pour des protections semblables à celles que vous souhaitiez avoir afin d'obtenir le meilleur prix possible?

Utilité de lire la documentation accompagnant l'assurance vie

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui possède une assurance vie, n=1 173)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1173	513	660	251	476	446	284	244	198	148	165	531	256	386
Oui, et je le fais	65 %	63 %	66 %	65 %	65 %	64 %	68 %	61 %	67 %	63 %	63 %	65 %	63 %	65 %
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	29 %	30 %	28 %	31 %	29 %	28 %	24 %	32 %	30 %	34 %	30 %	28 %	31 %	30 %
Non	3 %	4 %	2 %	0 %	4 %	3 %	2 %	3 %	2 %	1 %	4 %	2 %	5 %	3 %
Je ne me suis jamais posé la question	3 %	4 %	3 %	4 %	1 %	5 %	6 %	4 %	1 %	1 %	3 %	5 %	2 %	3 %

G4. Croyez-vous utile de lire la documentation portant sur votre assurance vie?

Utilité de vérifier si la prime de l'assurance vie est fixe ou variable avec le temps

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui possède une assurance vie, n=1 173)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1173	513	660	251	476	446	284	244	198	148	165	531	256	386
Oui, et je sais que la prime est fixe	72 %	74 %	70 %	69 %	68 %	78 %	72 %	71 %	74 %	74 %	69 %	68 %	77 %	74 %
Oui, et je sais que la prime va augmenter et je sais jusqu'à combien	13 %	14 %	12 %	11 %	16 %	11 %	12 %	12 %	13 %	16 %	17 %	13 %	10 %	14 %
Non	4 %	4 %	4 %	2 %	6 %	3 %	4 %	5 %	2 %	3 %	2 %	3 %	4 %	4 %
Je ne me suis jamais posé la question	11 %	8 %	15 %	18 %	11 %	7 %	12 %	12 %	10 %	8 %	13 %	15 %	9 %	8 %

G5. Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile de vérifier si votre prime est fixe ou variera avec le temps ?

Prévention de la fraude

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Réactions possibles lorsque sur Internet on annonce que la valeur des actions d'une entreprise va augmenter considérablement

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Investir sur-le-champ un gros montant	4 %	5 %	2 %	7 %	3 %	2 %	6 %	2 %	3 %	5 %	2 %	5 %	4 %	2 %
Investir sur-le-champ un petit montant	9 %	10 %	8 %	9 %	10 %	8 %	11 %	8 %	8 %	13 %	6 %	10 %	5 %	9 %
Partager la bonne nouvelle avec vos amis	7 %	7 %	6 %	8 %	8 %	4 %	6 %	7 %	6 %	9 %	9 %	4 %	4 %	11 %
Remettre en question le bien-fondé de cette rumeur ou l'ignorer	80 %	78 %	83 %	76 %	79 %	85 %	78 %	83 %	82 %	73 %	82 %	82 %	87 %	77 %

J1. Vous lisez l'information suivante sur *Twitter ou tout autre réseau social : « Suite à l'obtention d'un gros contrat qui sera officialisé d'ici peu, la valeur des actions de la société XY va doubler, sinon tripler! ». Vous devriez :

Réactions possibles lors de la réception d'un courriel demandant des renseignements bancaires

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région			
		n=	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
Ignorer ce courriel	52 %	1500	56 %	48 %	47 %	53 %	54 %	46 %	56 %	52 %	55 %	58 %	52 %	56 %	51 %
Cliquer sur le lien du courriel pour mettre vos informations à jour immédiatement	5 %		5 %	5 %	5 %	7 %	2 %	6 %	3 %	8 %	4 %	1 %	5 %	1 %	5 %
Répondre au courriel pour demander de plus amples informations	20 %		20 %	21 %	24 %	20 %	18 %	24 %	23 %	13 %	20 %	16 %	16 %	18 %	25 %
Aucune de ces réponses	23 %		20 %	26 %	24 %	20 %	25 %	24 %	19 %	26 %	20 %	25 %	27 %	25 %	18 %

J2. Vous recevez un courriel de votre institution financière. On vous demande de mettre immédiatement à jour vos renseignements car quelqu'un tente d'accéder à votre compte. Vous devriez :

Énoncés de placements qui semblent suspect

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
n=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Haut rendement sans risque	75 %	73 %	76 %	68 %	75 %	79 %	73 %	68 %	80 %	73 %	84 %	79 %	75 %	69 %
Ce placement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers	29 %	35 %	24 %	29 %	33 %	26 %	30 %	30 %	24 %	27 %	31 %	28 %	24 %	31 %
Vous devez investir maintenant	56 %	52 %	59 %	65 %	54 %	50 %	54 %	49 %	61 %	62 %	60 %	57 %	56 %	54 %

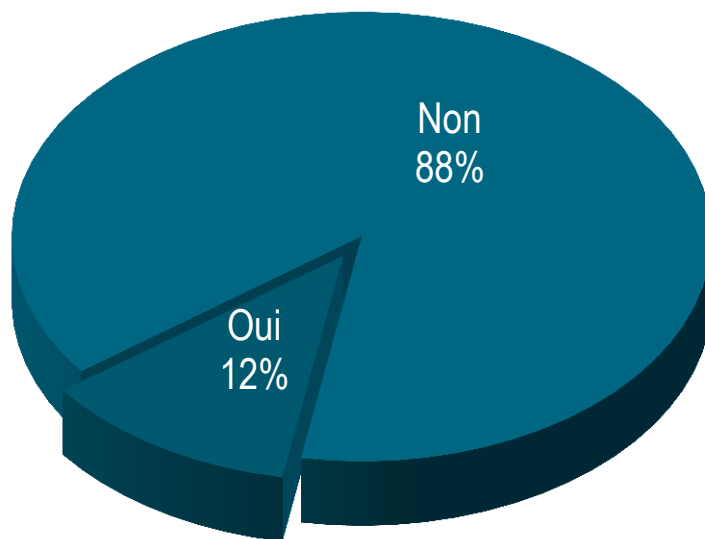
16 % des répondants ont adéquatement répondu en mentionnant que les trois énoncés étaient suspects.

J3. Parmi les énoncés suivants en matière de placement, lequel ou lesquels vous semble suspect?

Plusieurs mentions possibles

Croit avoir déjà été la cible de fraudeurs en matière de placements ou d'assurances

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)



OUI

Hommes : 16 %

Montréal RMR : 16 %

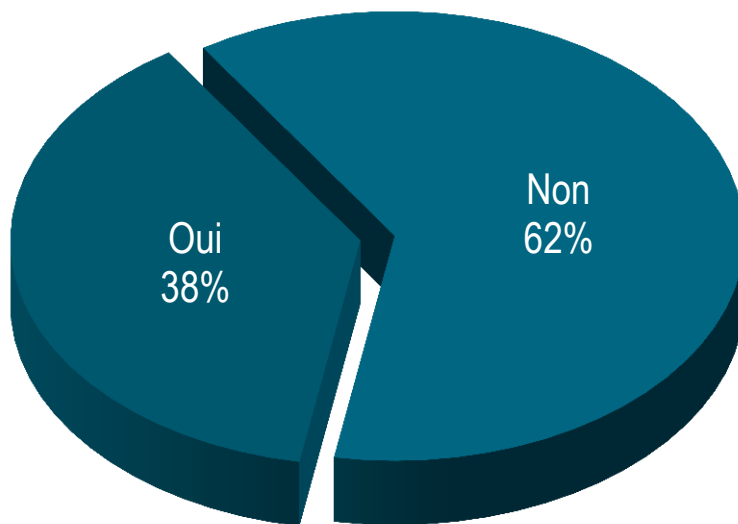
Femmes : 9 %

Reste du Québec : 8 %

J4. Croyez-vous avoir déjà été la cible de fraudeurs en matière de placement ou d'assurance?

A déjà été la cible de fraudeurs en matière de placements ou d'assurances

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer croyant avoir déjà été la cible de fraudeurs en matière de placement ou d'assurance, n=170)



OUI

Femmes : 51%

Hommes : 31%

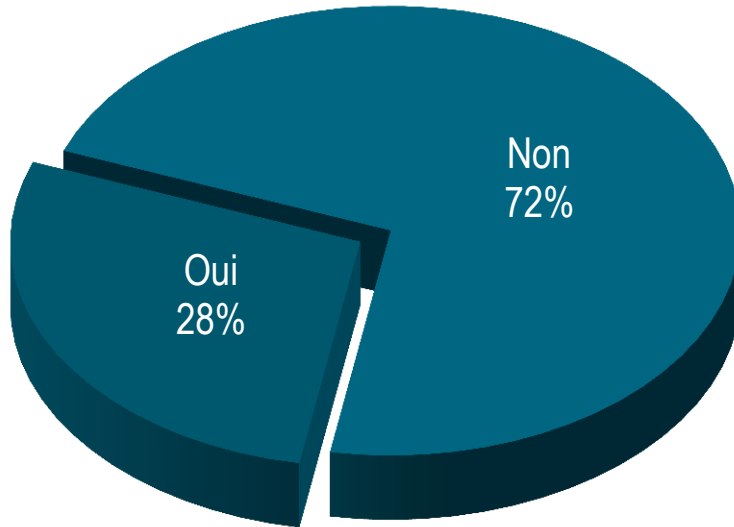
40-60K\$: 24%

J5. Avez-vous déjà été victime de fraude financière?

Par fraude financière, on entend fraude sur les placements ou l'assurance

A été au cours de la dernière année victime de fraude financière

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui a déjà été victime de fraude financière, n=71)



OUI

Montréal RMR : 44%

J6. Dans la dernière année, avez-vous été victime de fraude financière?

Nécessité de dénoncer les tentatives de fraude financière

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
N=	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, car je pense que c'est important	93 %	92 %	94 %	91 %	93 %	94 %	91 %	95 %	94 %	97 %	90 %	91 %	90 %	96 %
Non, car je ne pense pas que c'est nécessaire si on ne se fait pas prendre par le fraudeur	1 %	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	2 %	0 %	1 %	0 %	3 %	2 %	2 %	0 %
Non, car je ne crois pas que cela donnerait quelque chose	2 %	3 %	1 %	3 %	2 %	2 %	1 %	2 %	5 %	1 %	5 %	3 %	1 %	2 %
Non, car je craindrais les conséquences de la dénonciation	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Non, car je ne saurais où la dénoncer	3 %	3 %	3 %	4 %	4 %	3 %	5 %	3 %	0 %	1 %	1 %	4 %	6 %	2 %

J7. Croyez-vous nécessaire de dénoncer toute tentative de fraude financière (autre qu'un pourriel) dont vous pourriez être la cible?

A dénoncé la dernière tentative de fraude financière

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer croyant ou ayant été la cible de fraudeurs en matière de placement ou d'assurance, n=170)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
N=	170	102	68	43	62	65	53	33	25	17	24	97	35	38
Oui	58 %	56 %	62 %	77 %	61 %	38 %	60 %	47 %	67 %	78 %	64 %	59 %	69 %	53 %
Non, car le montant n'était pas assez important	11 %	9 %	13 %	9 %	6 %	16 %	14 %	0 %	7 %	5 %	6 %	7 %	20 %	15 %
Non, car je ne crois pas que cela aurait donné quelque chose	10 %	12 %	5 %	5 %	14 %	11 %	5 %	28 %	13 %	0 %	6 %	10 %	9 %	10 %
Non, car je craignais les conséquences de la dénonciation	3 %	4 %	0 %	4 %	2 %	2 %	4 %	0 %	5 %	0 %	4 %	3 %	1 %	2 %
Non, je ne savais pas où la dénoncer (auprès de qui)	19 %	18 %	20 %	5 %	17 %	33 %	17 %	25 %	8 %	16 %	19 %	21 %	1 %	20 %

J8. Avez-vous dénoncé la dernière tentative de fraude financière dont vous avez été victime?

Planification de la retraite

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Nécessité de considérer divers éléments pour la planification financière de la retraite

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	n=	Oui et j'en tiens compte	Oui, mais je n'en tiens pas compte	Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	Je ne me suis jamais posé la question
L'inflation	1500	55 %	27 %	4 %	15 %
Votre espérance de vie et la possibilité de vivre plus vieux que la moyenne	1500	49 %	28 %	7 %	16 %
L'imposition des sommes de votre REER ou régime de retraite lorsque vous allez les utiliser à la retraite	1500	53 %	23 %	6 %	18 %

K1. Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants :

Nécessité de vérifier si les sommes épargnées sont suffisante pour la retraite

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Oui, et je le fais	38 %	44 %	33 %	27 %	37 %	48 %	28 %	42 %	45 %	51 %	53 %	39 %	44 %	36 %
Oui, mais je ne le fais pas	39 %	33 %	46 %	43 %	47 %	29 %	43 %	34 %	40 %	38 %	33 %	40 %	31 %	41 %
Non, je ne trouve pas ça nécessaire	6 %	7 %	6 %	4 %	6 %	8 %	6 %	5 %	4 %	5 %	8 %	6 %	7 %	7 %
Je ne me suis jamais posé la question	16 %	17 %	15 %	26 %	10 %	15 %	23 %	18 %	11 %	6 %	6 %	15 %	18 %	16 %

K2. Que ce soit à l'aide d'un représentant ou d'un calculateur, croyez-vous nécessaire de vérifier si vous épargnez suffisamment pour la retraite?

Éducation financière

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Intérêt envers l'acquisition de nouvelles connaissances en finances personnelles

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Très intéressé	21 %	27 %	15 %	31 %	19 %	14 %	19 %	19 %	24 %	26 %	29 %	25 %	22 %	15 %
Assez intéressé	46 %	41 %	51 %	40 %	49 %	47 %	45 %	43 %	49 %	45 %	45 %	45 %	43 %	48 %
Peu intéressé	25 %	22 %	28 %	20 %	26 %	29 %	26 %	30 %	22 %	19 %	21 %	23 %	25 %	27 %
Pas du tout intéressé	8 %	10 %	6 %	9 %	6 %	10 %	10 %	7 %	5 %	11 %	4 %	6 %	9 %	11 %
Très +Assez intéressé	67 %	68 %	66 %	72 %	68 %	61 %	64 %	63 %	73 %	71 %	75 %	71 %	66 %	63 %
Peu + Pas du tout intéressé	33 %	32 %	34 %	28 %	32 %	39 %	36 %	37 %	27 %	29 %	25 %	29 %	34 %	37 %

L1. Quel est votre niveau d'intérêt pour acquérir de nouvelles connaissances en finances personnelles?

Sujet d'intérêt motivant l'acquisition de nouvelles connaissances en finances personnelles

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui sont très assez ou peu intéressé à acquérir de nouvelles connaissances, n=1 402)

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1402	591	811	375	532	495	403	286	224	158	172	700	285	417
Gestion des finances personnelles (budget)	52 %	56 %	50 %	55 %	59 %	43 %	56 %	46 %	50 %	50 %	48 %	57 %	50 %	48 %
Planification de la retraite	55 %	55 %	55 %	63 %	68 %	33 %	52 %	47 %	63 %	63 %	73 %	58 %	50 %	52 %
Assurances vie	25 %	24 %	26 %	33 %	26 %	18 %	27 %	25 %	24 %	28 %	19 %	24 %	20 %	28 %
Assurances dommages	14 %	15 %	13 %	19 %	12 %	13 %	18 %	11 %	14 %	9 %	16 %	14 %	14 %	14 %
Les notions de base en investissement	40 %	42 %	37 %	56 %	41 %	25 %	40 %	39 %	41 %	39 %	37 %	44 %	46 %	33 %
Les notions avancées en investissement (produits dérivés, marchés boursiers, etc.)	25 %	31 %	20 %	40 %	22 %	17 %	18 %	29 %	26 %	29 %	40 %	27 %	25 %	24 %
Prévention de la fraude	43 %	41 %	45 %	34 %	39 %	55 %	47 %	42 %	43 %	36 %	35 %	42 %	50 %	42 %

L2. Quel(s) sont les sujets pour lesquels vous avez un intérêt à acquérir de nouvelles connaissances?

Plusieurs mentions possibles

Moyens pour acquérir de nouvelles connaissances en finances personnelles

(Base : ensemble des répondants responsables de la gestion financière de leur foyer qui sont très assez ou peu intéressé à acquérir de nouvelles connaissances, n=1 402)

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1402	591	811	375	532	495	403	286	224	158	172	700	285	417
Par moi-même (livres, documentation)	40 %	44 %	36 %	50 %	39 %	32 %	39 %	32 %	41 %	45 %	48 %	39 %	41 %	40 %
Par moi-même (Internet)	47 %	52 %	43 %	59 %	50 %	35 %	46 %	39 %	56 %	47 %	53 %	49 %	48 %	45 %
Auprès d'un organisme indépendant	24 %	27 %	21 %	25 %	30 %	16 %	25 %	19 %	25 %	30 %	26 %	26 %	22 %	23 %
Avec mon représentant	41 %	38 %	44 %	39 %	42 %	42 %	41 %	40 %	51 %	34 %	33 %	39 %	42 %	43 %
Dans un cadre formel d'enseignement (en classe, formation pour adultes)	31 %	34 %	27 %	41 %	33 %	20 %	23 %	30 %	30 %	48 %	42 %	34 %	34 %	27 %
Avec quelqu'un de mon entourage qui en connaît plus que moi	26 %	23 %	29 %	40 %	23 %	18 %	29 %	23 %	27 %	20 %	25 %	27 %	28 %	25 %

L3. Quel(s) seraient le(s) moyens les plus efficaces pour acquérir de nouvelles connaissances

Plusieurs mentions possibles

Éducation financière : *Quiz financier*

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Quiz financier – Vue d'ensemble

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	TOTAL
NOMBRE DE BONNES RÉPONSES	1500
0 ou 1 bonne réponse	10 %
2 ou 3 bonnes réponses	45 %
4 ou 5 bonnes réponses	45 %

	TOTAL
MOYENNE	1500
Bonnes réponses	3,2
Mauvaises réponses	1,8
Réponses « ne sait pas »	0,7

Quiz financier

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

**Supposons que vous avez 100 \$ dans un compte d'épargne qui vous rapporte 2 % d'intérêt par année.
Après cinq ans, posséderez-vous plus de 102 \$, exactement 102 \$ ou moins de 102 \$?**

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Plus de 102 \$	84 %	90 %	78 %	87 %	83 %	83 %	79 %	86 %	88 %	90 %	94 %	86 %	81 %	82 %
Exactement 102 \$	8 %	6 %	9 %	5 %	9 %	8 %	10 %	7 %	7 %	3 %	1 %	8 %	10 %	7 %
Moins de 102 \$	4 %	3 %	5 %	3 %	4 %	5 %	5 %	4 %	3 %	3 %	2 %	3 %	5 %	6 %
Je ne sais pas - Je préfère ne pas répondre	4 %	1 %	7 %	5 %	4 %	4 %	6 %	3 %	2 %	3 %	3 %	4 %	4 %	5 %

Quiz financier (suite)

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

Imaginez que le taux d'intérêt de votre compte d'épargne est de 1 % par année et que l'inflation est de 2 % par année.

Après un an, est-ce que votre pouvoir d'achat sera plus grand qu'aujourd'hui, exactement le même ou moins grand qu'aujourd'hui?

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Plus grand qu'aujourd'hui	8 %	6 %	10 %	18 %	5 %	3 %	10 %	6 %	10 %	6 %	8 %	9 %	6 %	8 %
Exactement le même	10 %	9 %	11 %	8 %	14 %	7 %	10 %	13 %	9 %	5 %	2 %	10 %	8 %	10 %
Moins grand qu'aujourd'hui	71 %	80 %	63 %	56 %	72 %	83 %	64 %	72 %	76 %	83 %	84 %	71 %	77 %	70 %
Je ne sais pas - Je préfère ne pas répondre	11 %	5 %	17 %	18 %	9 %	7 %	16 %	9 %	4 %	7 %	6 %	10 %	9 %	12 %

Quiz financier (suite)

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

**Si les taux d'intérêt augmentent, que devrait-il normalement arriver aux prix des obligations de placement?
Ils vont augmenter, baisser, rester aux mêmes prix ou il n'y a aucune relation entre les deux?**

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
Augmenter	35%	37%	34%	35%	31%	39%	29%	34%	48%	34%	45%	35%	38%	35%
Baisser	16 %	19 %	12 %	19 %	14 %	15 %	10 %	20 %	20 %	24 %	20 %	16 %	15 %	16 %
Rester aux mêmes prix	13 %	13 %	12 %	6 %	17 %	14 %	16 %	14 %	10 %	7 %	9 %	13 %	11 %	13 %
Aucune relation entre les deux	14 %	13 %	14 %	12 %	14 %	15 %	15 %	14 %	8 %	20 %	10 %	14 %	14 %	14 %
Je ne sais pas - Je préfère ne pas répondre	23 %	18 %	27 %	28 %	25 %	16 %	31 %	17 %	14 %	16 %	16 %	23 %	22 %	23 %

Quiz financier : Vrai ou faux

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

Une hypothèque sur 15 ans demande normalement des paiements mensuels plus élevés qu'une hypothèque de 30 ans, mais le total des intérêts versés durant la vie du prêt sera moindre.

	SEXE		AGE			Revenu					Région			
	TOTAL	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
VRAI	77 %	80 %	74 %	84 %	75 %	73 %	71 %	76 %	86 %	84 %	88 %	79 %	75 %	76 %
FAUX	16 %	16 %	16 %	7 %	18 %	21 %	22 %	15 %	10 %	13 %	9 %	15 %	12 %	18 %
Je ne sais pas - Je préfère ne pas répondre	7 %	4 %	10 %	10 %	7 %	5 %	7 %	9 %	4 %	2 %	4 %	7 %	12 %	6 %

Quiz financier : Vrai ou faux (suite)

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

Posséder des actions d'une seule entreprise offre habituellement un rendement plus sécuritaire que de posséder des fonds communs de placement.

	TOTAL	SEXE		AGE			Revenu					Région		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40 000 \$	40 000 \$ à 59 999 \$	60 000 \$ à 79 999 \$	80 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ et plus	Montréal RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1500	635	865	395	565	540	432	301	238	173	182	745	303	452
VRAI	7 %	9 %	6 %	8 %	10 %	4 %	10 %	4 %	8 %	11 %	2 %	9 %	7 %	6 %
FAUX	69 %	74 %	64 %	67 %	66 %	74 %	59 %	67 %	81 %	74 %	87 %	69 %	71 %	68 %
Je ne sais pas - Je préfère ne pas répondre	24 %	17 %	30 %	25 %	24 %	22 %	31 %	29 %	12 %	15 %	11 %	22 %	22 %	26 %

PROFIL DES RÉPONDANTS

RAPPORT PRÉPARÉ POUR L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

de la vie aux idées

Région

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Montréal Île	27 %
Montréal reste RMR Rive-Sud	10 %
Montréal reste RMR Rive-Nord	11 %
Québec RMR	10 %
Reste Québec	42 %

Code postal

Statut de résident

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Propriétaire (vous-même, seul(e) ou en copropriété)	45 %
Propriétaire (autre personne du foyer)	14 %
Locataire	41 %
Total Propriétaire	59 %

Q6. Êtes-vous propriétaire ou locataire de l'endroit où vous habitez?

Âge et sexe

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

<i>Âge</i>	Répondants	<i>Sexe</i>	Répondants
	n= 1 500		n= 1 500
18 à 24 ans	5 %	Un homme	49 %
25 à 34 ans	23 %	Une femme	51 %
35 à 44 ans	13 %		
45 à 54 ans	24 %		
55 à 64 ans	20 %		
65 à 74 ans	13 %		
75 ans et plus	2 %		

Q2. Auquel des groupes d'âge suivants appartenez-vous?

Q3. Êtes-vous...

Langue du foyer

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Français	82 %
Anglais	15 %
Autre	3 %

Q4. Quelle langue parle-t-on le plus souvent dans votre foyer?

Statut

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Marié(e)	35 %
Vivant en couple (union libre)	27 %
Célibataire	21 %
Veuf(ve)	3 %
Séparé(e)	3 %
Divorcé(e)	9 %
Monoparental(e)	1 %
Je préfère ne pas répondre	1 %

S1. Êtes-vous...

Scolarité

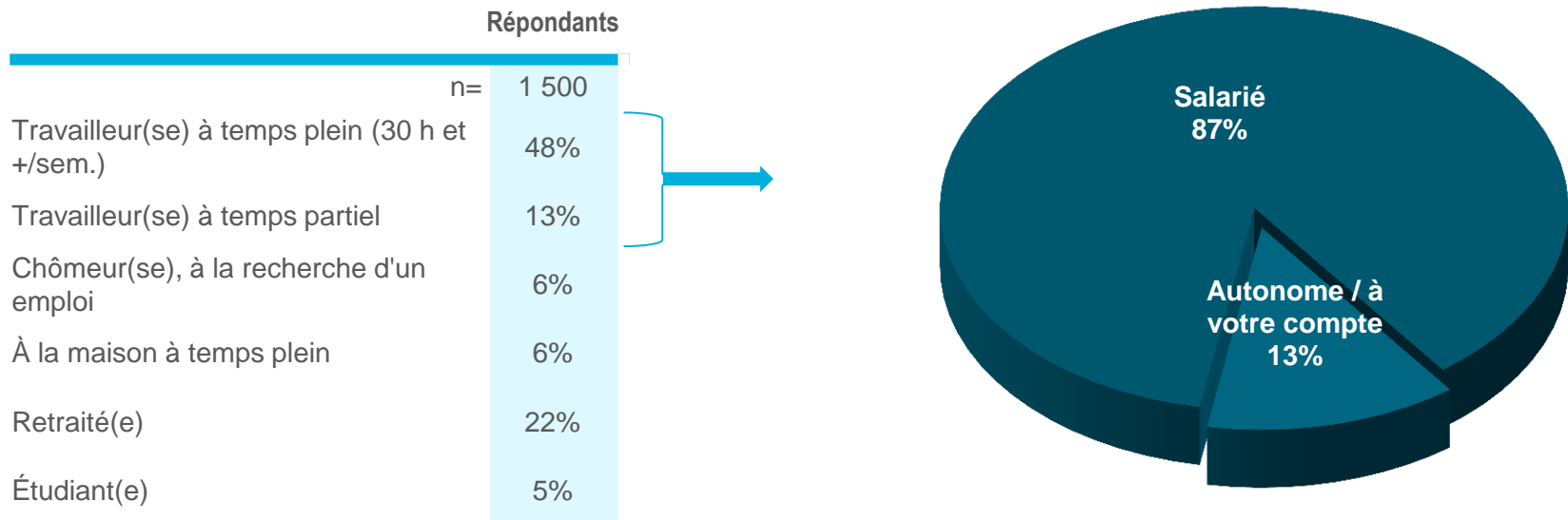
(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
n=	1 500
Primaire en partie	1 %
Primaire complété	2 %
Secondaire/école de métiers en partie	22 %
Secondaire/école de métiers complété	27 %
Collège/cégep en partie	11 %
Collège/cégep complété	9 %
Université 1er cycle en partie (certificat, baccalauréat)	7 %
Université 1er cycle complété (certificat, baccalauréat)	14 %
Études universitaires de 2e ou 3e cycle en partie (maîtrise, doctorat)	2 %
Études universitaires de 2e ou 3e cycle complétées (maîtrise, doctorat)	5 %
Total Secondaire ou moins	63 %
Total Collegial	16 %
Total Universitaire	21 %

S2. Quel est le niveau de scolarité le plus élevé que vous avez complété?

Occupation et profil des travailleurs

(Base : Q5a. ensemble des répondants, n=1 500 / Q5b. ensemble des répondants qui occupe un emploi à temps plein ou partiel, n=1 500)



Q5a. Laquelle des activités suivantes correspond le mieux à votre situation actuelle? Êtes-vous...

Q5b. Êtes-vous un travailleur...

Secteur d'emploi

(Base : ensemble des répondants qui occupe un emploi à temps plein ou partiel, n=1 500)

	Répondants		Répondants
	n= 1 500	Construction	3 %
Commerce de détail	14 %	Culture et loisirs	3 %
Service d'enseignement	10 %	Commerce de gros	2 %
Services gouvernementaux	9 %	Communications	2 %
Santé et biotechnologies	8 %	Service aux particuliers	2 %
Transport terrestre et maritime	7 %	Services sociaux / Organisme communautaire	2 %
Finance, assurances, immobilier	6 %	Métallurgie	1 %
Services aux entreprises	6 %	Environnement	1 %
Industrie manufacturières	6 %	Aérospatial	1 %
Hébergement et services de restauration	5 %	Agriculture, pêche, forêt, mines	1 %
Technologies de l'information et des communications	5 %	Chimie	1 %
		NSP/PR	4 %

S3. Dans laquelle des industries suivantes travaillez-vous?

Composition du ménage

(Base : ensemble des répondants, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Aucune	58 %
1 personne	16 %
2 personnes	18 %
3 personnes	5 %
4 personnes	2 %
5 personnes	0 %
6 personnes et plus	0 %

S5. Combien de personnes de moins de 18 ans résident en permanence dans votre foyer?

Revenu

(Base : ensemble des répondants qui occupe un emploi à temps plein ou partiel, n=1 500)

	Répondants
	n= 1 500
Moins de 20 000 \$	12 %
20 000 \$ à 39 999 \$	25 %
40 000 \$ à 59 999 \$	21 %
60 000 \$ à 79 999 \$	12 %
80 000 \$ à 99 999 \$	10 %
100 000 \$ à 149 999 \$	8 %
150 000 \$ et plus	2 %
Je préfère ne pas répondre	9 %
Moins de 40 000 \$	37 %
100 000 \$ et plus	10 %

S4. Dans laquelle des catégories suivantes se situe le revenu annuel total, avant impôts et déductions, de tous les membres de votre foyer, en vous incluant? Est-ce...

550, RUE SHERBROOKE OUEST

MONTREAL (QUÉBEC) H3A 1B9

BUREAU 900 – TOUR EST

T 514 849-8086

WWW.CROP.CA

↳ **de la vie aux idées**

↳ **CROP** ↳