

Rapport

# INDICE AUTORITÉ

RAPPORT – VAGUE 4



**AUTORITÉ  
DES MARCHÉS  
FINANCIERS**

DATE 04-09-2018

NUMÉRO DE PROJET 13560-015

**Leger**



# Table des matières

<b>— CONTEXTE ET OBJECTIFS</b>	<b>3</b>
<b>— APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE</b>	<b>5</b>
<b>— FAITS SAILLANTS</b>	<b>8</b>
<b>— RÉSULTATS DÉTAILLÉS</b>	<b>11</b>
INDICE AUTORITÉ ET SOUS-INDICES	12
TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS	26
INDICES DE LA TYPOLOGIE	49
<b>— ANNEXES : QUESTIONS INCLUSES DANS L'INDICE AUTORITÉ</b>	<b>61</b>
<b>— ANNEXES : TABLEAUX DÉTAILLÉS</b>	<b>68</b>
<b>— PROFIL DES RÉPONDANTS</b>	<b>157</b>
<b>— ÉQUIPE</b>	<b>161</b>

## CONTEXTE ET OBJECTIFS

## CONTEXTE ET OBJECTIFS

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a mandaté **Léger** pour réaliser la quatrième vague de son étude quantitative auprès de la population adulte du Québec.

L'objectif principal de cette quatrième vague de l'étude était de **mesurer la connaissance (perception de l'utilité) et l'adoption par les Québécois de comportements vigilants en matière de consommation financière.**

Plus précisément, l'étude vise à dégager un indice global (Indice Autorité) composé de 10 sous-indices et à dresser une évolution de ces éléments. Les données recueillies guident 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
- L'intérêt et l'endettement;
- Les investissements et placements financiers;
- La relation avec un représentant;
- Les assurances (vie, automobile et habitation);
- Le niveau de sensibilisation à la fraude financière;
- La planification de la retraite.



APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

## APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Les résultats présentés dans ce document ont été obtenus à l'aide d'un sondage Web réalisé par Léger du 27 février au 10 mars 2018 auprès d'un échantillon représentatif de 1 503 Québécois(es), âgé(e)s de 18 ans et plus pouvant s'exprimer en français ou en anglais, et responsables de la gestion des finances dans la ménage.

À l'aide des plus récentes données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon le sexe, l'âge, la langue parlée le plus souvent à la maison, les régions, la scolarité et la présence d'enfants mineurs dans le ménage afin de rendre l'échantillon représentatif de l'ensemble de la population à l'étude.

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

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

# APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

## Notes pour la lecture du rapport et l'analyse des données :

- 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.
- Il est à noter que les nombres présentés ont été arrondis. Par contre, ce sont les nombres avant arrondissement qui sont utilisés pour calculer les sommes présentées. Ainsi, les sommes peuvent ne pas correspondre à l'addition manuelle des nombres présentés.
- Les résultats présentant des différences statistiquement significatives et pertinentes sont indiqués dans les encadrés à côté de la présentation des résultats globaux.
- Pour chaque sous-groupe, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres répondants qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres répondants qui composent le sous-groupe (complément). On peut affirmer que deux proportions ou deux moyennes sont significativement différentes seulement lorsque les tests statistiques\* confirment la différence.
- Dans ce rapport, les flèches orientées vers le haut (  ) signalent des résultats significativement supérieurs à ceux observés lors de la mesure précédente (2016) alors que les flèches orientées vers le bas (  ) signalent des résultats significativement inférieurs à ceux observés lors de la mesure précédente.
- La mention « NSP », qui apparaît dans le rapport, signifie « Ne sait pas ».
- Des questions filtres basées sur les types de produits, services financiers ou assurances détenus par un répondant ont été intégrées au questionnaire afin que celui-ci ne réponde seulement qu'aux questions applicables. La base de personnes répondant aux questions accompagne le libellé de la question sur les pages présentant les résultats.



# FAITS SAILLANTS

Summary



Summary



Quarter 3 Quarter 4

Quarter 1  
Quarter 2  
Quarter 3  
Quarter 4

Million

Region	Quarter 1	Quarter 2	Quarter 3	Quarter 4
America	50	60	78	89
Japan	45	65	50	90
China	55	58	55	58

## FAITS SAILLANTS

Cette année, les Québécois affichent un **indice global moyen de 60,6 %\***, une stabilisation statistique de l'Indice Autorité par rapport à 2016.

Par ailleurs, notons que les efforts de sensibilisation et d'éducation de l'AMF amorcés en 2012 portent fruit, car cet indice s'établissait à 58,5 % lors de l'année de référence.

Par rapport à l'Indice Autorité (60,6%), les Québécois obtiennent des résultats supérieurs (en bleu) dans les indices de la gestion du crédit, de l'investissement, des assurances vie, automobile et habitation, ainsi que de la prévention de la fraude.

Notons également que les indices de la gestion du crédit, de l'assurance automobile et de la planification de la retraite ont augmenté de manière significative par rapport à l'année de référence (↑).



	2012	2014	2016	2018**
<b>Indice Autorité</b>	<b>58,5%</b>	<b>60,1%</b>	<b>61,2%</b>	<b>60,6%</b>
Finances personnelles	45,2%	52,4%	53,4%	48,8%
Gestion du crédit	60,6%	68,7%	66,9%	70,8% ↑
Intérêt et endettement	56,1%	57,1%	54,0%	53,5%
Investissements	65,5%	67,8%	69,8%	68,5%
Représentant	42,3%	40,6%	40,3%	41,5%
Assurance vie	69,5%	68,4%	71,0%	67,9%
Assurance automobile	70,6%	73,1%	74,7%	74,1% ↑
Assurance habitation	74,6%	74,4%	74,0%	70,8% ↓
Prévention de la fraude	64,0%	63,1%	65,1%	66,1%
Planification de la retraite	48,7%	52,5%	55,8%	54,5% ↑

\*L'Indice Autorité traduit la connaissance (perception de l'utilité) et l'adoption d'un ensemble de comportements, en matière de consommation financière, jugés avisés par l'AMF. Par exemple, en moyenne, l'ensemble des Québécois a obtenu une note de 60,6 % de réussite (connaissances comportementales) sur l'ensemble des questions qu'il lui était possible de répondre.

\*\*Pour la présente comparaison, les calculs de l'évolution sont faits en comparaison avec 2012.

## FAITS SAILLANTS (SUITE)

L'**Indice Autorité**, qui s'établit à **60,6%**, varie selon certains sous-groupes de la population québécoise en présence.

Les sous-groupes suivants affichent un **Indice Autorité supérieur**:

- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus) : 67,5%
- Les individus âgés de 55 ans et plus: 65,9%
- Les détenteurs de produits de placement : 65,4%
- Les diplômés universitaires : 64,6%
- Les propriétaires de leur logement : 64,8%
- Les individus en relation avec un représentant : 63,3%
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile » : 63,1%
- Les détenteurs de cartes de crédit : 61,9%
- Les détenteurs de marges de crédit : 64,3%
- Les francophones : 61,3%

À l'opposé, les sous-groupes suivants affichent un **Indice Autorité inférieur** :

- Les non-francophones : 57,9%
- Les ménages moins nantis financièrement (moins de 40 000 \$) : 53,9%
- Les locataires de leur logement : 53,4%
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « difficile » : 54,4%
- Les individus âgés de 18 à 34 ans : 54,1%
- Les individus n'étant pas en relation avec un représentant : 51,9%

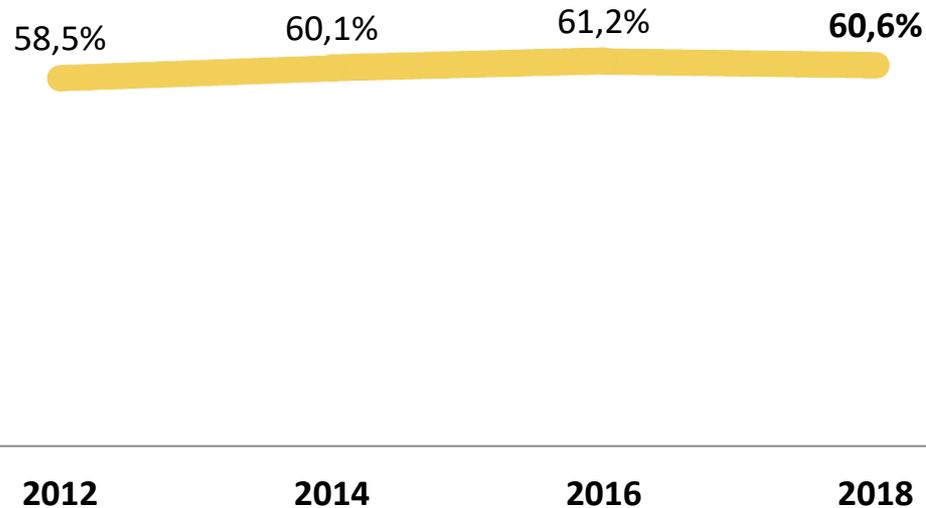
RÉSULTATS DÉTAILLÉS



# INDICE AUTORITÉ ET SOUS-INDICES



# INDICE AUTORITÉ ET ÉVOLUTION



**Indice significativement supérieur en 2018 chez...**

## Indice Autorité

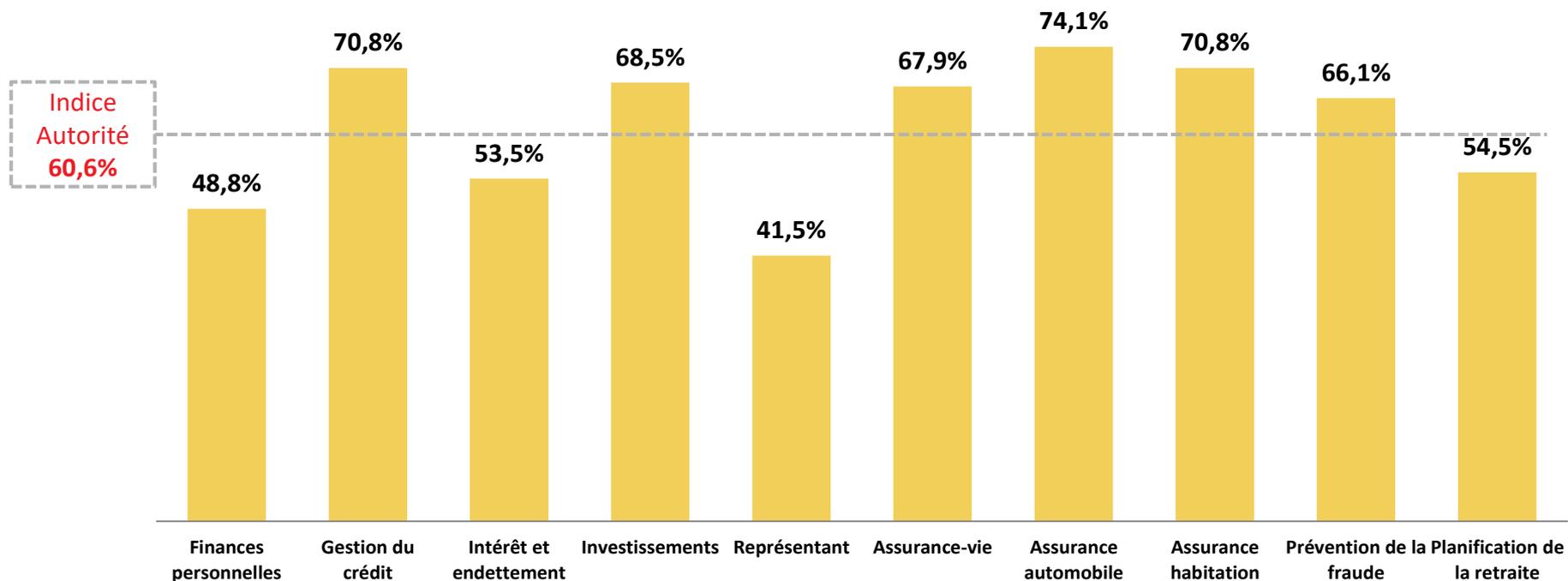
- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant
- Les francophones

# INDICE AUTORITÉ 2018 PAR SOUS-GROUPES

	INDICE 2018
 <b>ÂGE</b>	
18-24	51,8%
25-34	55,1%
35-44	56,1%
45-54	60,1%
55-64	64,3%
65+	67,2%
 <b>REVENU</b>	
Moins de 40K\$	53,9%
40K\$-59K\$	60,2%
60K\$-79K\$	63,4%
80K\$-99K\$	62,4%
100K\$ et plus	67,5%
 <b>OCCUPATION DU LOGEMENT</b>	
Propriétaire	64,8%
Locataire	53,4%
 <b>LANGUE</b>	
Francophone	61,3%
Non-francophone	57,9%

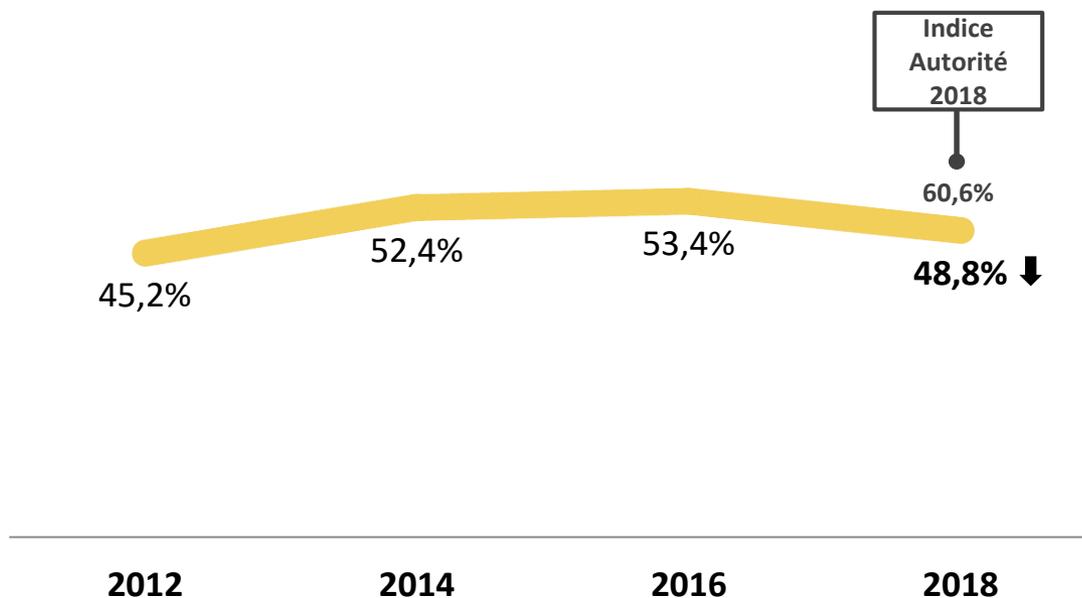
	INDICE 2018
 <b>PRODUITS FINANCIERS DÉTENUS</b>	
Placements	65,4%
Prêt	61,4%
Marge de crédit	64,3%
Carte de crédit	61,9%
 <b>GESTION DES FINANCES</b>	
Facile	63,1%
Difficile	54,4%
 <b>EN RELATION AVEC UN REPRÉSENTANT</b>	
Oui	63,3%
Non	51,9%

# INDICE AUTORITÉ 2018 ET SES 10 SOUS-INDICES



# FINANCES PERSONNELLES

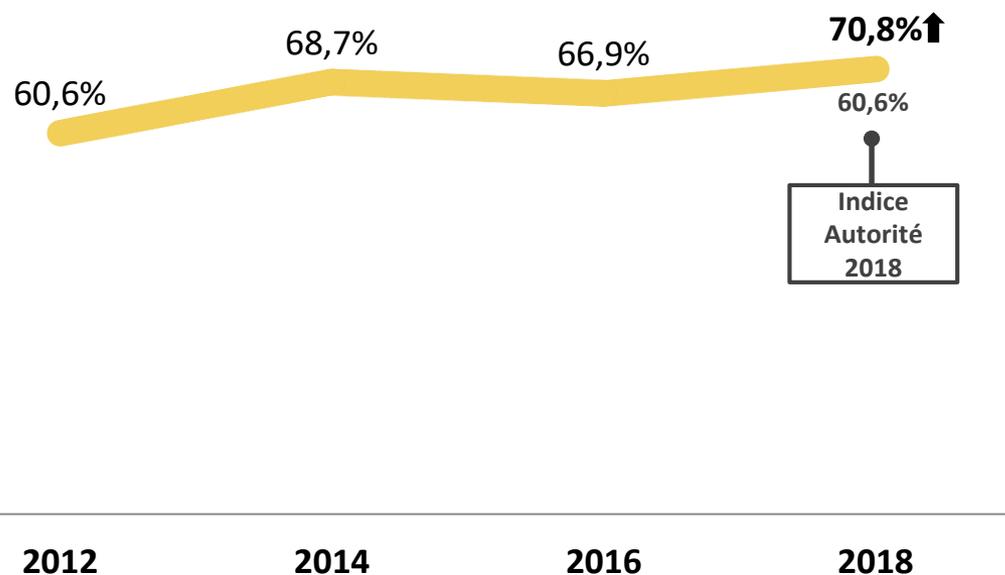
**Indice significativement supérieur en 2018  
chez...**



## Finances personnelles

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant
- Les francophones

# GESTION DU CRÉDIT



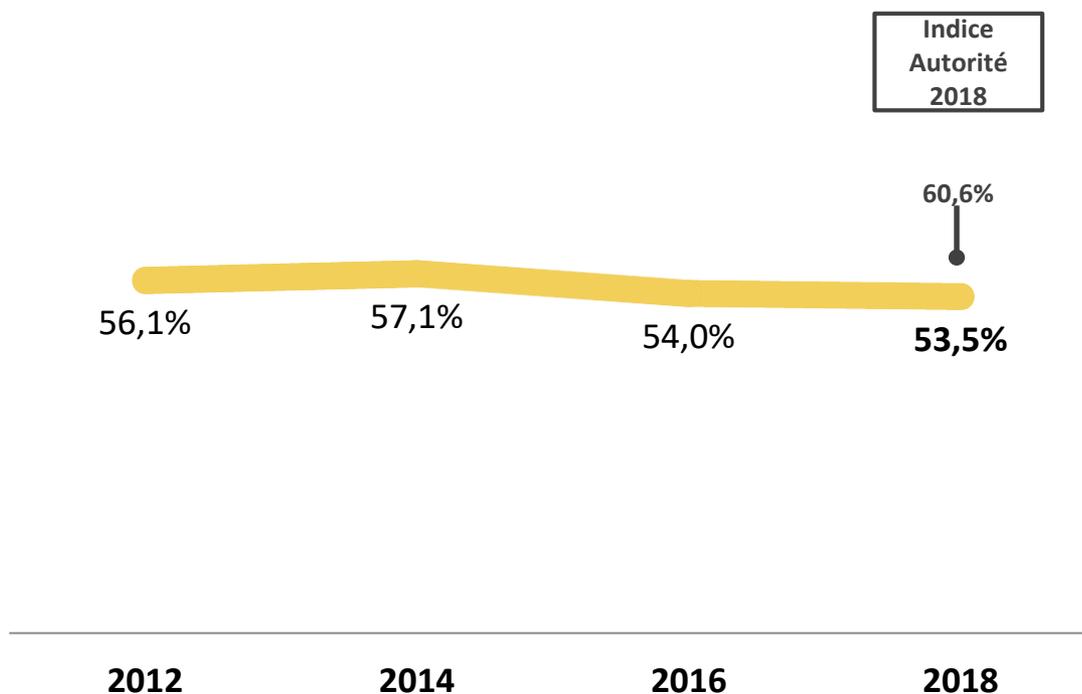
**Indice significativement supérieur en 2018 chez...**

## Gestion du crédit

- Les hommes
- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les résidents de la grande région de Québec
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant

# INTÉRÊT ET ENDETTEMENT

Indice significativement supérieur en 2018  
chez...

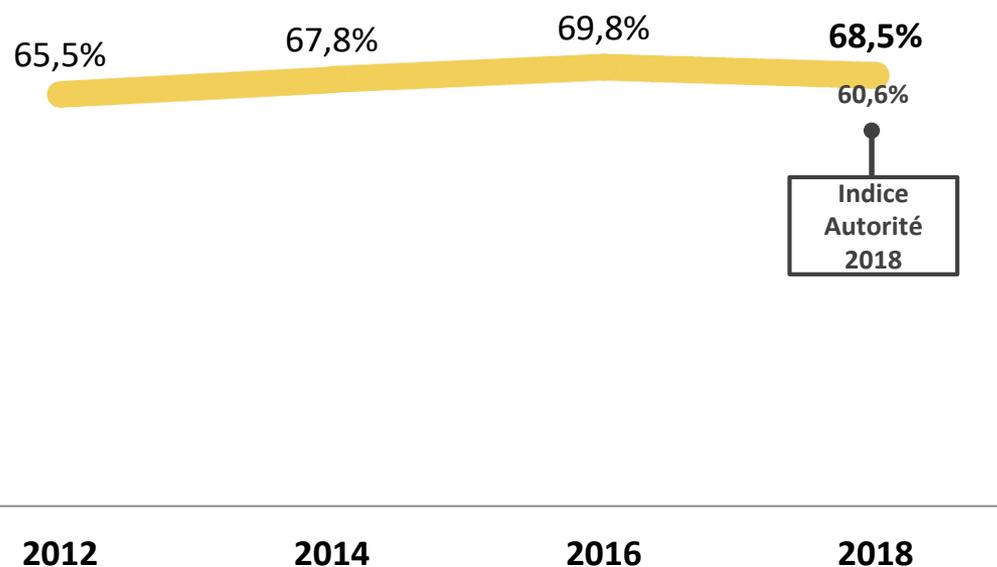


## Intérêt et endettement

- Les hommes
- Les résidents de la grande région de Montréal
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant

# INVESTISSEMENTS

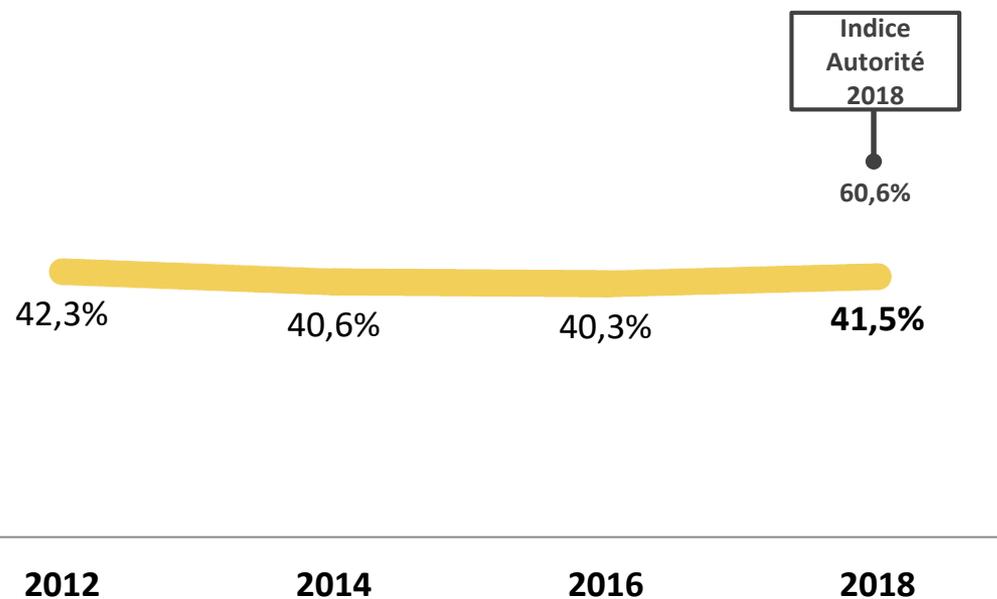
**Indice significativement supérieur en 2018  
chez...**



## Investissements

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant

# REPRÉSENTANT

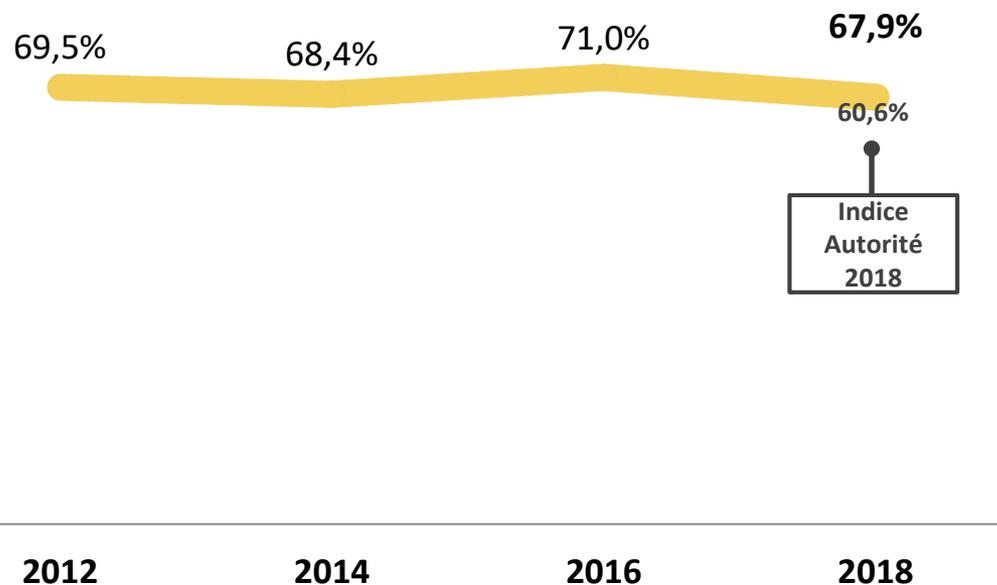


**Indice significativement supérieur en 2018  
chez...**

### Représentant

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les résidents de la grande région de Montréal
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les non-francophones

# ASSURANCE-VIE

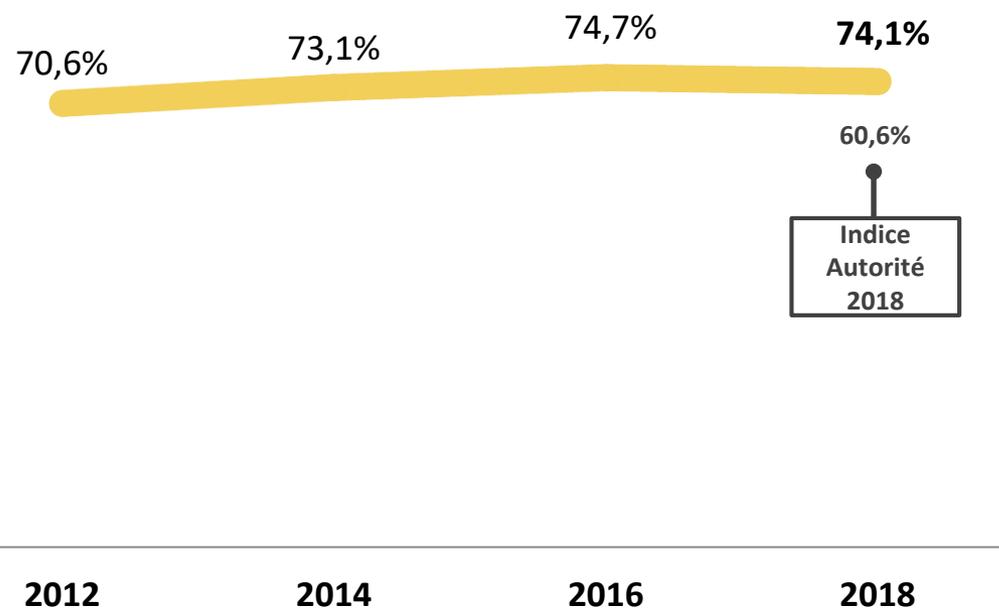


**Indice significativement supérieur en 2018 chez...**

### Assurance-vie

- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant

# ASSURANCE AUTOMOBILE



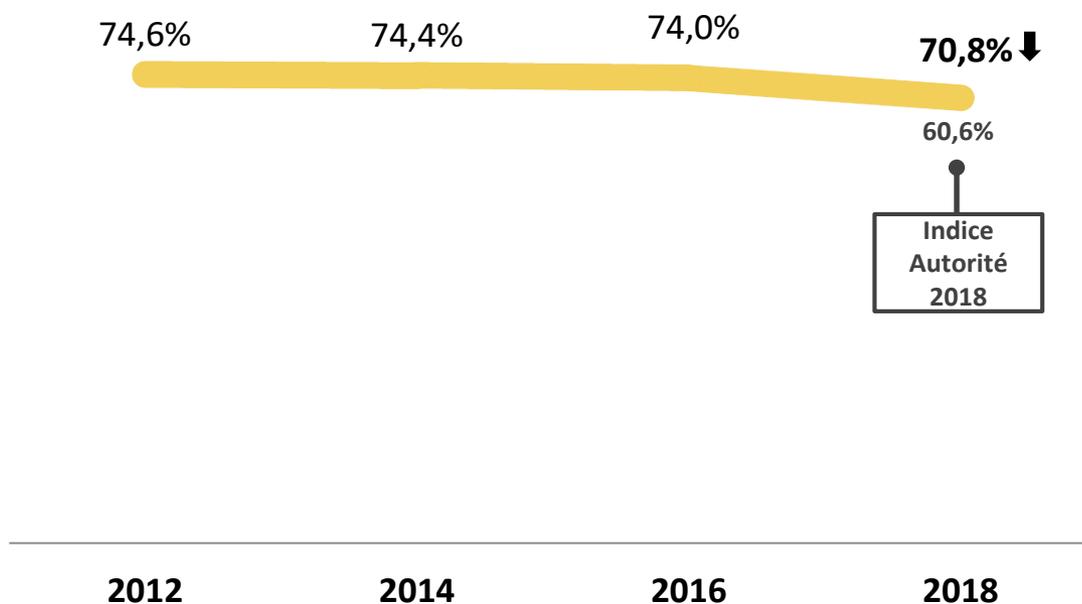
**Indice significativement supérieur en 2018 chez...**

## Assurance automobile

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant
- Les francophones

# ASSURANCE HABITATION

**Indice significativement supérieur en 2018  
chez...**

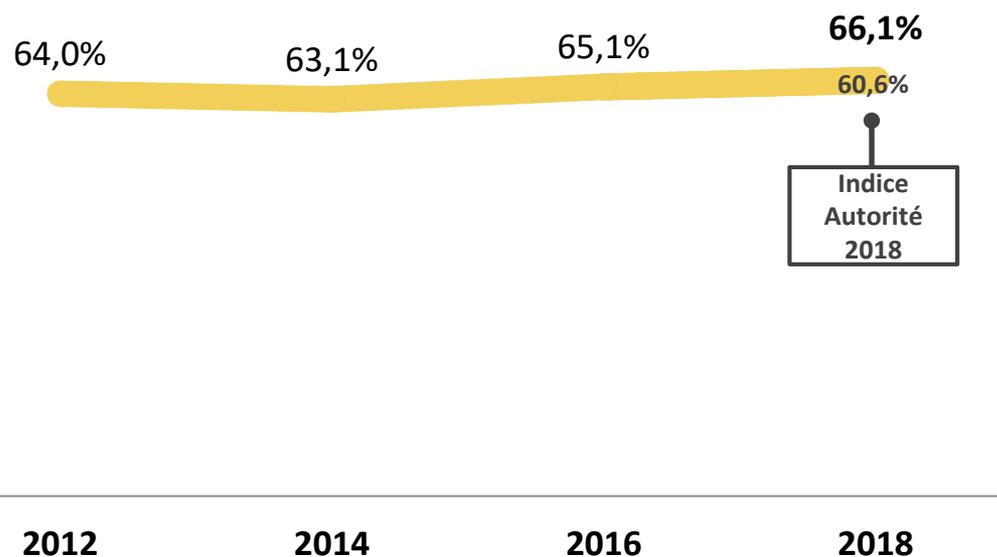


## Assurance habitation

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les résidents de la grande région de Québec
- Les ménages qui ont un revenu de 60 000 \$ et plus
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant
- Les francophones

# PRÉVENTION DE LA FRAUDE

Indice significativement supérieur en 2018  
chez...

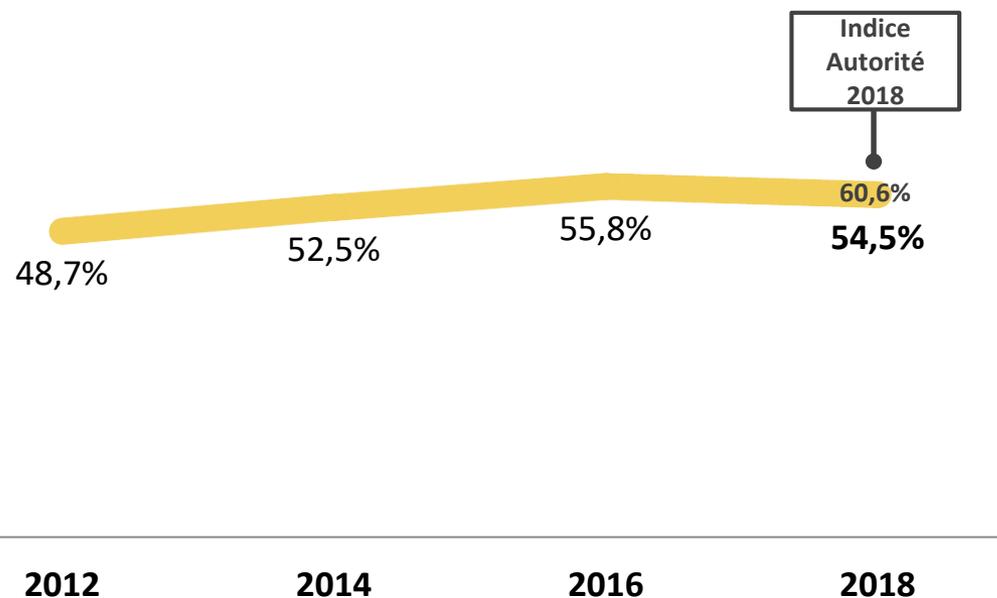


## Prévention de la fraude

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus en relation avec un représentant
- Les francophones

# PLANIFICATION DE LA RETRAITE

Indice significativement supérieur en 2018  
chez...



## Planification de la retraite

- Les individus âgés de 55 ans et plus
- Les ménages mieux nantis financièrement (100 000 \$ et plus)
- Les diplômés universitaires
- Les propriétaires de leur logement
- Les détenteurs de produits de placement
- Les détenteurs de marges de crédit
- Les détenteurs de cartes de crédit
- Les individus qui affirment que la gestion des finances est une tâche « facile »
- Les individus en relation avec un représentant

# TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS

Vigilance financière

## TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS

Comme par les années passées, 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** » (58% en 2018, 58 % en 2016, 55 % en 2014 et 50 % en 2012),
- « **L'AMBIVALENT** » (29% en 2018, 33 % en 2016; 31 % en 2014 et 30 % en 2012)
- « **L'INDIFFÉRENT** » (13% en 2018, 9 % en 2016; 14 % en 2014 et 20 % en 2012) .

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 2018

COMPORTEMENTS FAVORABLES

CONNAISSANCE FAIBLE



**58%**

**L'Avisé**

« Oui, et je le fais »  
« Oui, et j'en tiens compte »

« Non, car je ne crois pas que c'est pertinent »  
« Je ne me suis jamais posé la question »



**13%**

**L'Indifférent**



**29%**

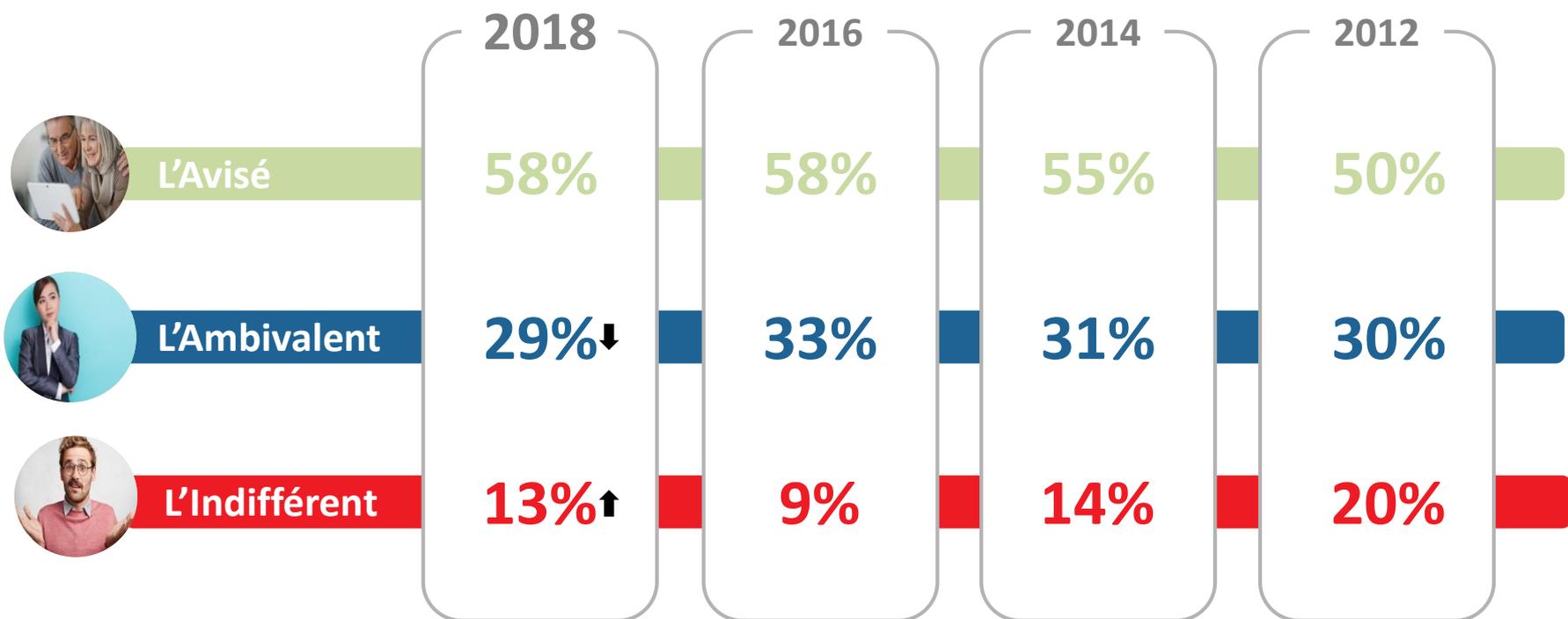
**L'Ambivalent**

« Oui, mais je ne le fais pas »

CONNAISSANCE ÉLEVÉE

COMPORTEMENTS DÉFAVORABLES

# TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS ÉVOLUTION



# TYPOLOGIE DES RÉPONDANTS SOUS-INDICES



	TOTAL	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Finances personnelles	48,8%	60,2%	38,1%	21,0%
Gestion du crédit	70,8%	81,9%	66,3%	29,2%
Intérêt et endettement	53,5%	66,8%	36,9%	15,1%
Investissements	68,5%	81,7%	51,8%	12,9%
Représentant	41,5%	53,4%	23,4%	12,1%
Assurance-vie	67,9%	80,4%	52,2%	27,9%
Assurance automobile	74,1%	86,9%	59,3%	31,4%
Assurance habitation	70,8%	85,9%	59,2%	27,8%
Prévention de la fraude	66,1%	70,9%	63,7%	49,2%
Planification de la retraite	54,5%	75,4%	32,7%	9,2%
INDICE AUTORITÉ	60,6%	74,0%	49,1%	25,8%

« L'AVISÉ »

58% de la population



# L'Avisé

## Profil financier

**58%**  
de la population

Connaissance  
élevée



Comportement  
souhaitable



	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>PRODUITS FINANCIERS ET PLACEMENTS (% OUI)</b>		
Placements	69%	<b>81%</b>
Prêt hypothécaire	38%	<b>42%</b>
Prêt personnel	37%	36%
Marge de crédit personnelle	49%	<b>55%</b>
Carte de crédit bancaire	90%	<b>95%</b>
Carte de crédit d'un détaillant	32%	33%
Certificats de placement garanti	29%	<b>37%</b>
Obligations d'épargne	17%	<b>21%</b>
Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse	36%	<b>45%</b>
Actions boursières	24%	<b>32%</b>
Fonds de travailleurs et autres placements	27%	<b>32%</b>
REER	59%	<b>71%</b>
FERR ou FRV	19%	<b>24%</b>
CÉLI	55%	<b>65%</b>
REEE	13%	<b>15%</b>

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>SOURCES D'INFORMATIONS CONSULTÉES</b>		
	1503	875
Mon représentant (conseiller financier) ou son institution financière	51%	<b>62%</b>
De la documentation sur Internet, dans les revues, etc.	32%	<b>36%</b>
Mon entourage	26%	26%
L'Autorité des marchés financiers	3%	<b>4%</b>
Une institution d'enseignement	3%	4%
Un organisme indépendant voué à l'éducation financière	3%	<b>3%</b>
Autre, précisez	1%	1%
Aucune	27%	<b>18%</b>



		TOTAL 2018	L'Avisé
<b>L'assurance auto</b>	Très bien	15%	<b>20%</b>
	Plutôt bien	62%	<b>66%</b>
<b>L'assurance habitation</b>	Très bien	14%	<b>18%</b>
	Plutôt bien	62%	<b>67%</b>
<b>Les assurances vie et santé</b>	Très bien	10%	<b>13%</b>
	Plutôt bien	51%	<b>58%</b>
<b>Les placements</b>	Très bien	8%	<b>10%</b>
	Plutôt bien	42%	<b>51%</b>

Note : Pour chaque segment, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

# L'Avisé

## Profil socio-démographique



58%

de la population

Connaissance élevée



Comportement souhaitable



	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>RÉGION</b>		
Montréal l'Île	23%	21%
Montréal RMR Rive-Sud	12%	13%
Montréal RMR Rive-Nord	14%	17%
Québec RMR	10%	11%
Reste Québec	41%	39%
<b>HABITATION</b>		
<b>Total Propriétaire</b>	63%	75%
Propriétaire (vous-même, seul(e) ou en copropriété)	51%	60%
Propriétaire (autre personne du foyer)	13%	15%
<b>Locataire</b>	37%	25%
<b>ENFANT DE MOINS 18 ANS</b>		
Aucun enfant de moins de 18 ans	74%	76%
1 personne	10%	7%
2 personnes	12%	13%
3 personnes	2%	2%
4 personnes	1%	1%
5 personnes	1%	0%
6 personnes et plus	0%	0%

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>SEXE</b>		
Un homme	49%	51%
Une femme	51%	49%
<b>LANGUE</b>		
Français	81%	83%
Anglais	17%	15%
Autre	2%	2%
<b>SITUATION</b>		
Marié(e)	32%	40%
Vivant en couple (union libre)	27%	27%
Célibataire	25%	19%
Veuf(ve)	4%	3%
Séparé(e)	3%	3%
Divorcé(e)	8%	7%
Monoparental(e)	1%	0%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	1%	0%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Avisé

## Profil socio-démographique

58%

de la population

Connaissance élevée



Comportement souhaitable



	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>SCOLARITÉ</b>		
Secondaire ou moins	39%	34%
Collégial	27%	26%
Universitaire	34%	40%

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>OCCUPATION</b>		
Travailleur(se) à temps plein (30 h et +/sem.)	47%	47%
Travailleur(se) à temps partiel	10%	9%
Chômeur(se), à la recherche d'un emploi	2%	1%
À la maison à temps plein	6%	4%
Retraité(e)	30%	36%
Étudiant(e)	4%	2%

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>REVENU</b>		
Moins de 20 000 \$	9%	5%
20 000 \$ à 39 999 \$	20%	15%
40 000 \$ à 59 999 \$	18%	18%
60 000 \$ à 79 999 \$	14%	16%
80 000 \$ à 99 999 \$	12%	12%
100 000 \$ à 149 999 \$	11%	14%
150 000 \$ et plus	5%	6%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	12%	12%

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>ÂGÉ</b>		
18 à 24 ans	6%	4%
25 à 34 ans	15%	13%
35 à 44 ans	17%	15%
45 à 54 ans	19%	19%
55 à 64 ans	19%	22%
65 à 74 ans	18%	22%
75 ans et plus	6%	6%

	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>REVENU</b>		
Moins de 20 000 \$	9%	5%
20 000 \$ à 39 999 \$	20%	15%
40 000 \$ à 59 999 \$	18%	18%
60 000 \$ à 79 999 \$	14%	16%
80 000 \$ à 99 999 \$	12%	12%
100 000 \$ à 149 999 \$	11%	14%
150 000 \$ et plus	5%	6%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	12%	12%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

# L'Avisé

## Profil médias



58%

de la population

Connaissance élevée



Comportement souhaitable



### % AU MOINS UNE FOIS PAR SEMAINE

	TOTAL 2018	L'Avisé
Des journaux	54%	61%
Des magazines	26%	28%
Des blogues ou sites de nouvelles ou magazines en ligne	56%	59%



### TÉLÉVISION

	TOTAL 2018	L'Avisé
15 heures ou plus par SEMAINE	50%	49%
10 heures à 14 heures par SEMAINE	19%	22%
5 heures à 9 heures par SEMAINE	16%	15%
1 heures à 4 heures par SEMAINE	8%	8%
Moins souvent	4%	3%
Jamais	3%	2%
<b>MOYENNE</b>	12,7	12,8
Je ne sais pas	1%	0%



### RADIO

	TOTAL 2018	L'Avisé
4 heures et plus par jour	14%	16%
De 1 heure à 3 heures par jour	28%	29%
Moins de 1 heure par jour	34%	36%
Moins souvent	18%	16%
Jamais	6%	3%
<b>MOYENNE</b>	1,5	1,6
Je ne sais pas	1%	0%



### INTERNET

	TOTAL 2018	L'Avisé
4 heures et plus par jour	37%	35%
De 1 heure à 3 heures par jour	47%	50%
Moins de 1 heure par jour	13%	14%
Moins souvent	1%	1%
Jamais	0%	0%
<b>MOYENNE</b>	2,9	2,8
Je ne sais pas	1%	0%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

# L'Avisé

## Comportement typique



**58%**  
de la population

Connaissance  
élevée



Comportement  
souhaitable



	TOTAL 2018	L'Avisé
<b>% SOUVENT + PARFOIS</b>		
Se rendre <u>en voiture</u> au travail / à l'école	59%	60%
Se rendre <u>en transport en commun</u> (bus, métro, train) au travail / à l'école	24%	<b>21%</b>
Manger au restaurant	72%	<b>75%</b>
Aller dans un bar	17%	15%
Se rendre dans un centre commercial	72%	71%
Regarder des émissions de télévision, les nouvelles ou d'autres contenus vidéo <u>en ligne</u> (YouTube, télévision en ligne, etc.)	69%	70%
Consulter les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, etc.)	80%	79%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un ordinateur</u>	78%	80%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un téléphone intelligent</u>	60%	59%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'une tablette numérique</u>	49%	<b>52%</b>

Note : Pour chaque segment, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



« L'AMBIVALENT »

29% de la population

# L'Ambivalent

## Profil financier



29%

de la population

Connaissance élevée



Comportement non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>PRODUITS FINANCIERS ET PLACEMENTS (% OUI)</b>		
Placements	69%	58%
Prêt hypothécaire	38%	36%
Prêt personnel	37%	37%
Marge de crédit personnelle	49%	45%
Carte de crédit bancaire	90%	88%
Carte de crédit d'un détaillant	32%	32%
Certificats de placement garanti	29%	21%
Obligations d'épargne	17%	11%
Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse	36%	27%
Actions boursières	24%	15%
Fonds de travailleurs et autres placements	27%	21%
REER	59%	48%
FERR ou FRV	19%	14%
CÉLI	55%	50%
REEE	13%	10%

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>SOURCES D'INFORMATIONS CONSULTÉES</b>		
Mon représentant (conseiller financier) ou son institution financière	51%	42%
De la documentation sur Internet, dans les revues, etc.	32%	27%
Mon entourage	26%	23%
L'Autorité des marchés financiers	3%	2%
Une institution d'enseignement	3%	3%
Un organisme indépendant voué à l'éducation financière	3%	3%
Autre, précisez	1%	2%
Aucune	27%	35%



		TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>L'assurance auto</b>	Très bien	15%	10%
	Plutôt bien	62%	58%
<b>L'assurance habitation</b>	Très bien	14%	7%
	Plutôt bien	62%	60%
<b>Les assurances vie et santé</b>	Très bien	10%	5%
	Plutôt bien	51%	45%
<b>Les placements</b>	Très bien	8%	4%
	Plutôt bien	42%	31%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Ambivalent

## Profil socio-démographique

29%

de la population

Connaissance élevée



Comportement non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>RÉGION</b>		
Montréal Île	23%	23%
Montréal RMR Rive-Sud	12%	11%
Montréal RMR Rive-Nord	14%	10%
Québec RMR	10%	9%
Reste Québec	41%	46%
<b>HABITATION</b>		
<b>Total Propriétaire</b>	63%	54%
Propriétaire (vous-même, seul(e) ou en copropriété)	51%	44%
Propriétaire (autre personne du foyer)	13%	10%
<b>Locataire</b>	37%	46%
<b>ENFANT DE MOINS 18 ANS</b>		
Aucun enfant de moins de 18 ans	74%	74%
1 personne	10%	12%
2 personnes	12%	9%
3 personnes	2%	2%
4 personnes	1%	1%
5 personnes	1%	1%
6 personnes et plus	0%	0%

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>SEXE</b>		
Un homme	49%	44%
Une femme	51%	56%
<b>LANGUE</b>		
Français	81%	80%
Anglais	17%	18%
Autre	2%	3%
<b>SITUATION</b>		
Marié(e)	32%	22%
Vivant en couple (union libre)	27%	26%
Célibataire	25%	31%
Veuf(ve)	4%	6%
Séparé(e)	3%	3%
Divorcé(e)	8%	10%
Monoparental(e)	1%	0%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	1%	1%

Note : Pour chaque segment, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Ambivalent

## Profil socio-démographique

29%

de la population

Connaissance élevée



Comportement non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>SCOLARITÉ</b>		
Secondaire ou moins	39%	44%
Collégial	27%	30%
Universitaire	34%	26%
<b>OCCUPATION</b>		
Travailleur(se) à temps plein (30 h et +/sem.)	47%	44%
Travailleur(se) à temps partiel	10%	11%
Chômeur(se), à la recherche d'un emploi	2%	3%
À la maison à temps plein	6%	7%
Retraité(e)	30%	29%
Étudiant(e)	4%	5%
<hr/>		
	<i>n=</i> 945	278
Salarié	87%	86%
Autonome/À votre compte	13%	14%

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>AGE</b>		
18 à 24 ans	6%	9%
25 à 34 ans	15%	16%
35 à 44 ans	17%	17%
45 à 54 ans	19%	17%
55 à 64 ans	19%	17%
65 à 74 ans	18%	17%
75 ans et plus	6%	7%
<b>REVENU</b>		
Moins de 20 000 \$	9%	14%
20 000 \$ à 39 999 \$	20%	24%
40 000 \$ à 59 999 \$	18%	17%
60 000 \$ à 79 999 \$	14%	12%
80 000 \$ à 99 999 \$	12%	10%
100 000 \$ à 149 999 \$	11%	7%
150 000 \$ et plus	5%	3%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	12%	12%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Ambivalent

## Profil médias

29%

de la population

Connaissance élevée



Comportement non-souhaitable



### % AU MOINS UNE FOIS PAR SEMAINE

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
Des journaux	54%	48%
Des magazines	26%	22%
Des blogues ou sites de nouvelles ou magazines en ligne	56%	53%



### TÉLÉVISION

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
15 heures ou plus par SEMAINE	50%	52%
10 heures à 14 heures par SEMAINE	19%	16%
5 heures à 9 heures par SEMAINE	16%	15%
1 heures à 4 heures par SEMAINE	8%	8%
Moins souvent	4%	4%
Jamais	3%	4%
<b>MOYENNE</b>	12,7	12,8
Je ne sais pas	1%	1%



### RADIO

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
4 heures et plus par jour	14%	13%
De 1 heure à 3 heures par jour	28%	29%
Moins de 1 heure par jour	34%	30%
Moins souvent	18%	19%
Jamais	6%	8%
<b>MOYENNE</b>	1,5	1,4
Je ne sais pas	1%	1%



### INTERNET

	TOTAL 2018	L'Ambivalent
4 heures et plus par jour	37%	39%
De 1 heure à 3 heures par jour	47%	46%
Moins de 1 heure par jour	13%	13%
Moins souvent	1%	1%
Jamais	0%	1%
<b>MOYENNE</b>	2,9	2,9
Je ne sais pas	1%	0%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Ambivalent

## Comportement typique

29%

de la population

Connaissance élevée



Comportement non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Ambivalent
<b>% SOUVENT + PARFOIS</b>		
Se rendre <u>en voiture</u> au travail / à l'école	59%	59%
Se rendre <u>en transport en commun</u> (bus, métro, train) au travail / à l'école	24%	25%
Manger au restaurant	72%	<b>68%</b>
Aller dans un bar	17%	16%
Se rendre dans un centre commercial	72%	74%
Regarder des émissions de télévision, les nouvelles ou d'autres contenus vidéo <u>en ligne</u> (YouTube, télévision en ligne, etc.)	69%	67%
Consulter les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, etc.)	80%	82%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un ordinateur</u>	78%	80%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un téléphone intelligent</u>	60%	59%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) à partir d'une tablette numérique	49%	46%

Note : Pour chaque segment, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

« L'INDIFFÉRENT »

13% de la population

# L'Indifférent

## Profil financier



13%

de la population

Connaissance faible



Comportement non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>PRODUITS FINANCIERS ET PLACEMENTS (% OUI)</b>		
Placements	69%	34%
Prêt hypothécaire	38%	25%
Prêt personnel	37%	42%
Marge de crédit personnelle	49%	28%
Carte de crédit bancaire	90%	73%
Carte de crédit d'un détaillant	32%	26%
Certificats de placement garanti	29%	11%
Obligations d'épargne	17%	11%
Fonds communs de placement/fonds négociés en Bourse	36%	15%
Actions boursières	24%	11%
Fonds de travailleurs et autres placements	27%	14%
REER	59%	31%
FERR ou FRV	19%	8%
CÉLI	55%	22%
REEE	13%	11%

	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>SOURCES D'INFORMATIONS CONSULTÉES</b>		
Mon représentant (conseiller financier) ou son institution financière	51%	21%
De la documentation sur Internet, dans les revues, etc.	32%	21%
Mon entourage	26%	30%
L'Autorité des marchés financiers	3%	2%
Une institution d'enseignement	3%	4%
Un organisme indépendant voué à l'éducation financière	3%	0%
Autre, précisez	1%	1%
Aucune	27%	49%



		TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>L'assurance auto</b>	Très bien	15%	6%
	Plutôt bien	62%	48%
<b>L'assurance habitation</b>	Très bien	14%	6%
	Plutôt bien	62%	41%
<b>Les assurances vie et santé</b>	Très bien	10%	7%
	Plutôt bien	51%	32%
<b>Les placements</b>	Très bien	8%	5%
	Plutôt bien	42%	24%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Indifférent

## Profil socio-démographique

13%

de la population

Connaissance  
faible



Comportement  
non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>RÉGION</b>		
Montréal Île	23%	31%
Montréal RMR Rive-Sud	12%	13%
Montréal RMR Rive-Nord	14%	9%
Québec RMR	10%	8%
Reste Québec	41%	39%
<b>HABITATION</b>		
<b>Total Propriétaire</b>	63%	33%
Propriétaire (vous-même, seul(e) ou en copropriété)	51%	25%
Propriétaire (autre personne du foyer)	13%	8%
<b>Locataire</b>	37%	67%
<b>ENFANT DE MOINS 18 ANS</b>		
Aucun enfant de moins de 18 ans	74%	66%
1 personne	10%	14%
2 personnes	12%	13%
3 personnes	2%	3%
4 personnes	1%	3%
5 personnes	1%	0%
6 personnes et plus	0%	1%

	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>SEXE</b>		
Un homme	49%	51%
Une femme	51%	49%
<b>LANGUE</b>		
Français	81%	74%
Anglais	17%	21%
Autre	2%	5%
<b>SITUATION</b>		
Marié(e)	32%	20%
Vivant en couple (union libre)	27%	26%
Célibataire	25%	40%
Veuf(ve)	4%	2%
Séparé(e)	3%	0%
Divorcé(e)	8%	5%
Monoparental(e)	1%	2%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	1%	3%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).



# L'Indifférent

## Profil socio-démographique

**13%**

de la population

Connaissance  
faible



Comportement  
non-souhaitable



	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>SCOLARITÉ</b>		
Secondaire ou moins	39%	52%
Collégial	27%	23%
Universitaire	34%	25%
<b>OCCUPATION</b>		
Travailleur(se) à temps plein (30 h et +/sem.)	47%	52%
Travailleur(se) à temps partiel	10%	12%
Chômeur(se), à la recherche d'un emploi	2%	5%
À la maison à temps plein	6%	12%
Retraité(e)	30%	8%
Étudiant(e)	4%	10%
	<i>n=</i> 945	136
Salarié	87%	89%
Autonome/À votre compte	13%	11%

	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>AGE</b>		
18 à 24 ans	6%	12%
25 à 34 ans	15%	25%
35 à 44 ans	17%	26%
45 à 54 ans	19%	22%
55 à 64 ans	19%	11%
65 à 74 ans	18%	2%
75 ans et plus	6%	2%
<b>REVENU</b>		
Moins de 20 000 \$	9%	18%
20 000 \$ à 39 999 \$	20%	28%
40 000 \$ à 59 999 \$	18%	21%
60 000 \$ à 79 999 \$	14%	10%
80 000 \$ à 99 999 \$	12%	13%
100 000 \$ à 149 999 \$	11%	4%
150 000 \$ et plus	5%	1%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	12%	6%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

# L'Indifférent

## Profil médias



13%

de la population

Connaissance  
faible



Comportement  
non-souhaitable



### % AU MOINS UNE FOIS PAR SEMAINE

	TOTAL 2018	L'indifférent
Des journaux	54%	34%
Des magazines	26%	22%
Des blogues ou sites de nouvelles ou magazines en ligne	56%	48%



### TÉLÉVISION

	TOTAL 2018	L'indifférent
15 heures ou plus par SEMAINE	50%	43%
10 heures à 14 heures par SEMAINE	19%	16%
5 heures à 9 heures par SEMAINE	16%	17%
1 heures à 4 heures par SEMAINE	8%	9%
Moins souvent	4%	6%
Jamais	3%	6%
<b>MOYENNE</b>	12,7	11,5
Je ne sais pas	1%	4%



### RADIO

	TOTAL 2018	L'indifférent
4 heures et plus par jour	14%	8%
De 1 heure à 3 heures par jour	28%	25%
Moins de 1 heure par jour	34%	29%
Moins souvent	18%	24%
Jamais	6%	9%
<b>MOYENNE</b>	1,5	1,2
Je ne sais pas	1%	4%



### INTERNET

	TOTAL 2018	L'indifférent
4 heures et plus par jour	37%	47%
De 1 heure à 3 heures par jour	47%	36%
Moins de 1 heure par jour	13%	8%
Moins souvent	1%	4%
Jamais	0%	0%
<b>MOYENNE</b>	2,9	3,3
Je ne sais pas	1%	5%

Note : Pour chaque segment, un chiffre en vert indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre en rouge indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

# L'Indifférent

## Comportement typique



13%

de la population

Connaissance faible



Comportement non-souhaitable



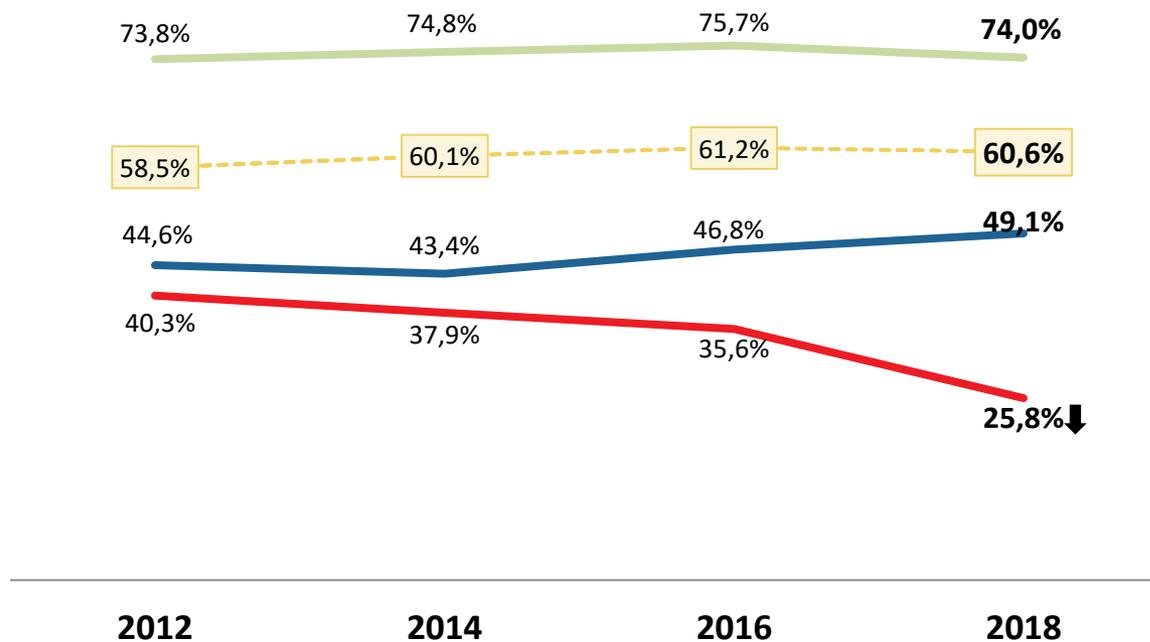
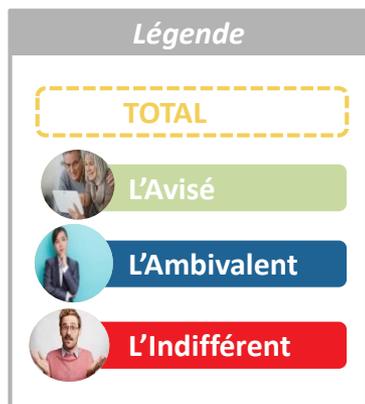
	TOTAL 2018	L'Indifférent
<b>% SOUVENT + PARFOIS</b>		
Se rendre <u>en voiture</u> au travail / à l'école	59%	53%
Se rendre <u>en transport en commun</u> (bus, métro, train) au travail / à l'école	24%	35%
Manger au restaurant	72%	67%
Aller dans un bar	17%	26%
Se rendre dans un centre commercial	72%	73%
Regarder des émissions de télévision, les nouvelles ou d'autres contenus vidéo <u>en ligne</u> (YouTube, télévision en ligne, etc.)	69%	66%
Consulter les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, etc.)	80%	81%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un ordinateur</u>	78%	70%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'un téléphone intelligent</u>	60%	65%
Surfer sur le web pour me divertir ou m'informer (blogues, portail, Google, site web, site de nouvelles, etc.) <u>à partir d'une tablette numérique</u>	49%	40%

Note : Pour chaque segment, un chiffre **en vert** indique une proportion significativement supérieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément). À l'inverse, un chiffre **en rouge** indique une proportion significativement inférieure à la proportion totale des autres segments qui composent le sous-groupe (complément).

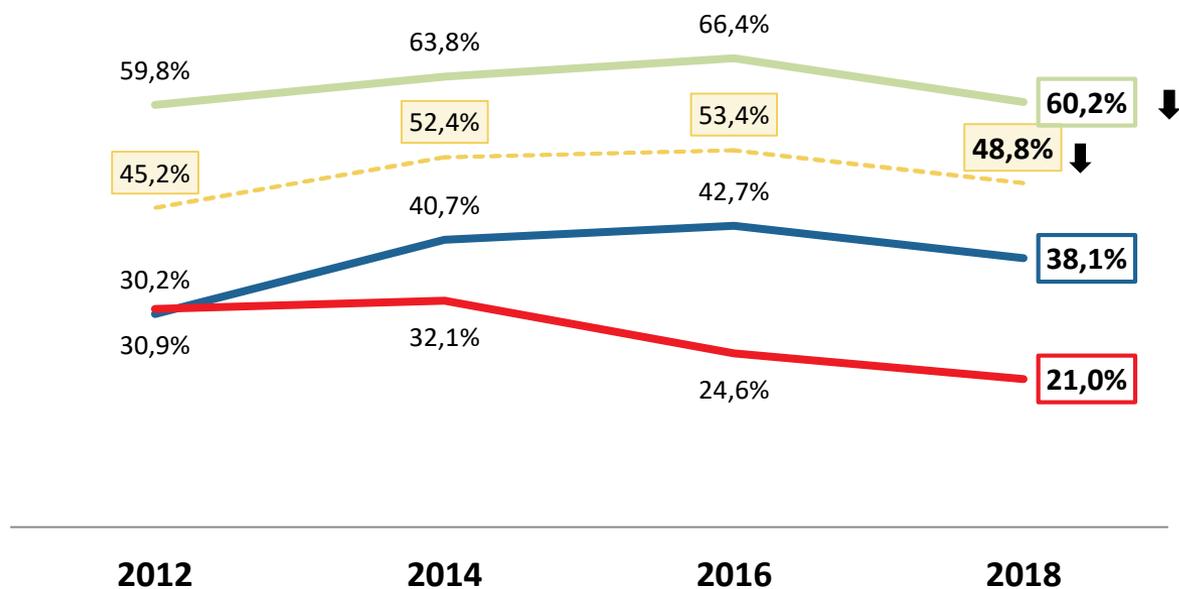
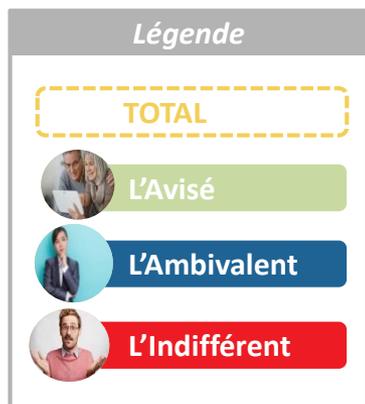
# INDICE DE LA TYPOLOGIE

Vigilance financière

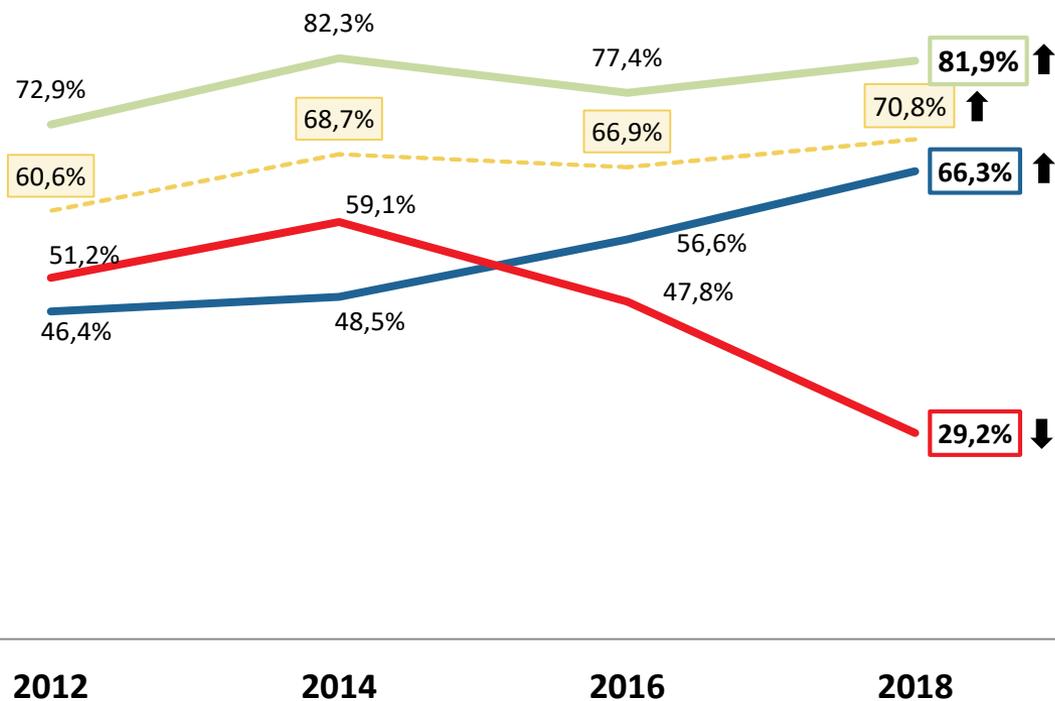
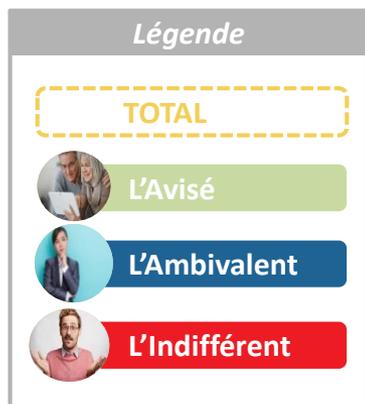
# ÉVOLUTION DE L'INDICE AUTORITÉ



# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES FINANCES PERSONNELLES

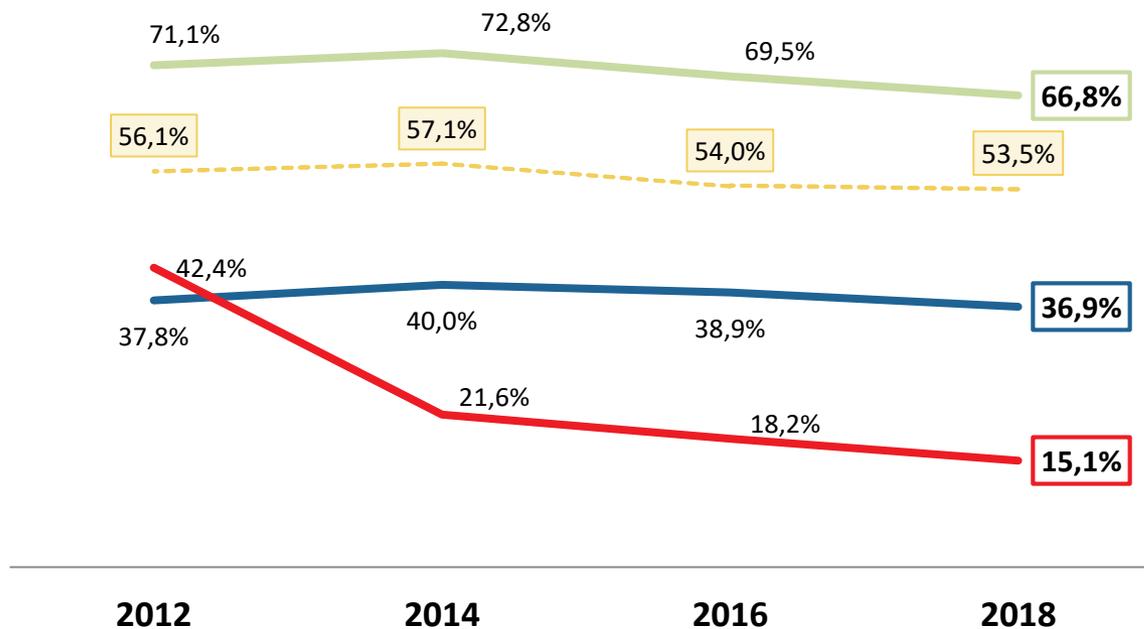
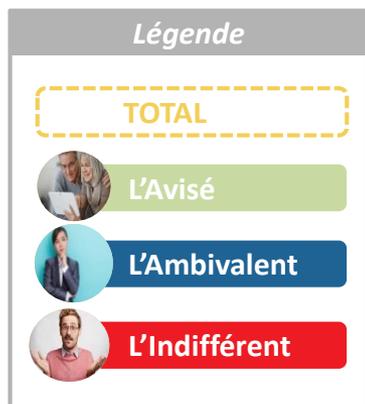


# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES GESTION DU CRÉDIT



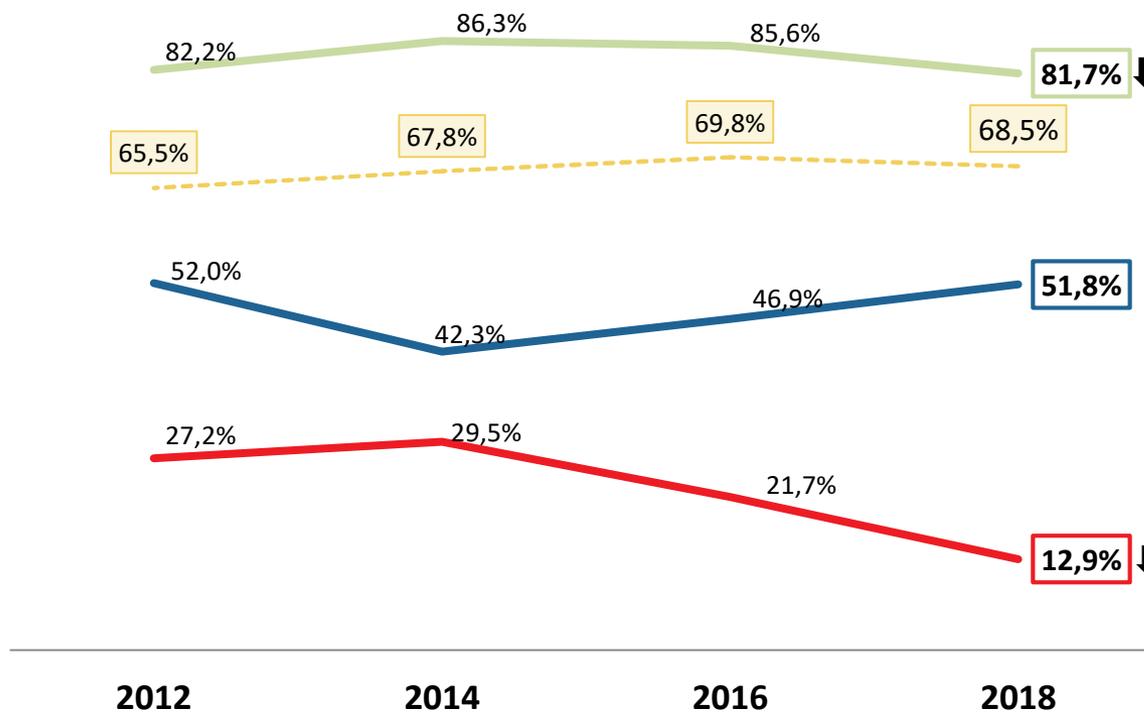
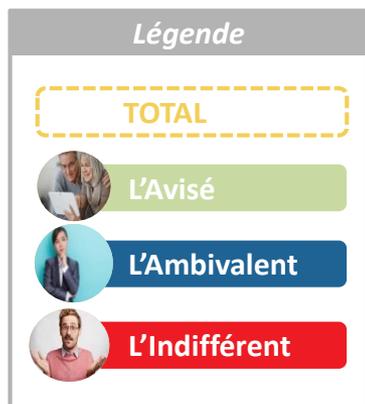
# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES INTÉRÊT ET ENDETTEMENT

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



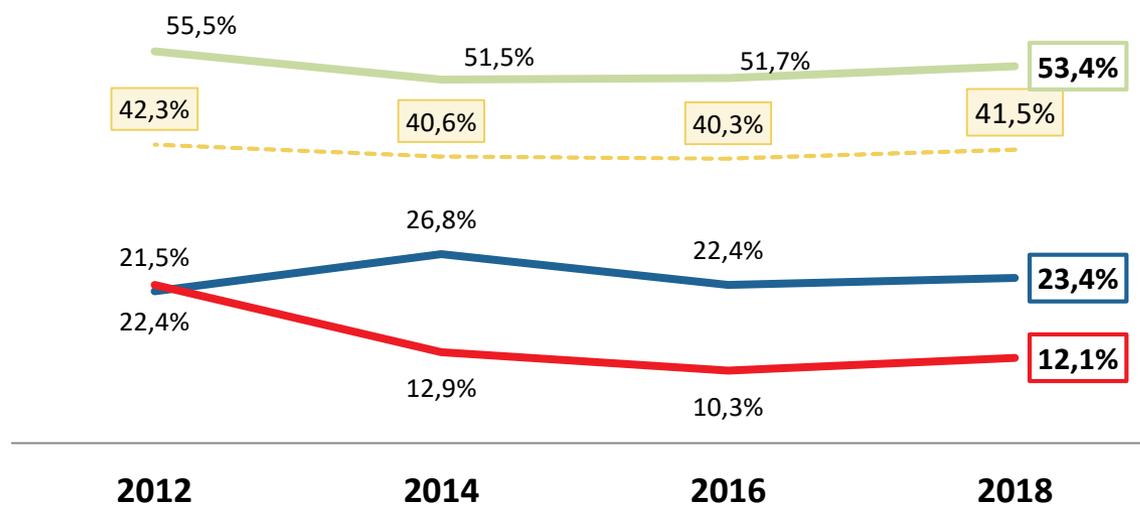
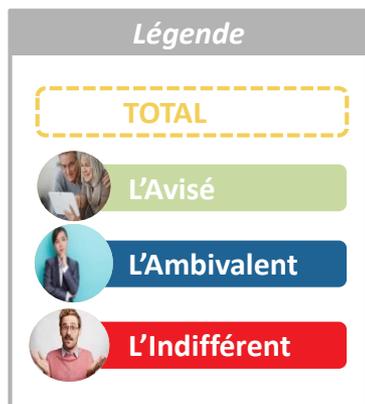
# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES INVESTISSEMENTS

Filtre: Détient un ou des produits financiers



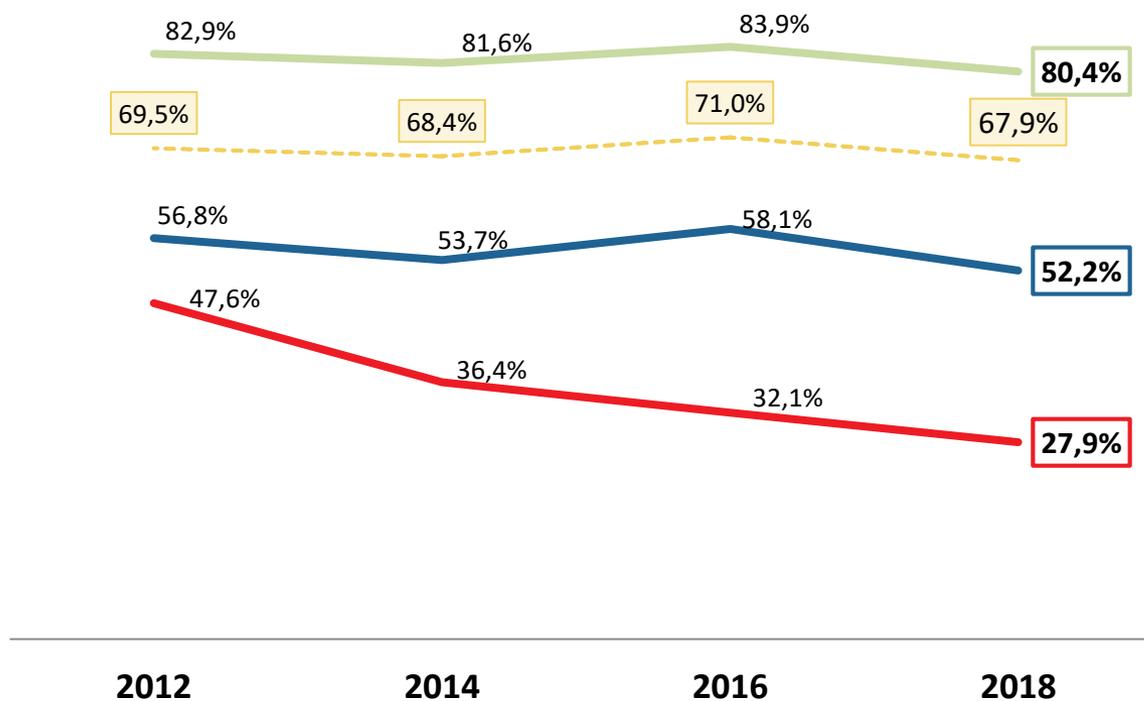
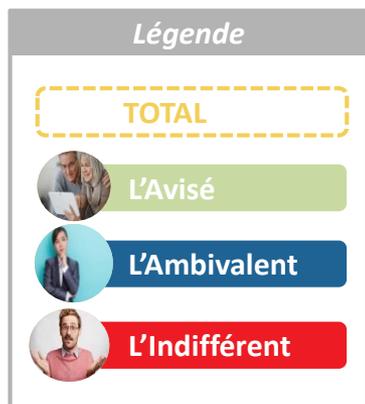
# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES REPRÉSENTANT

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



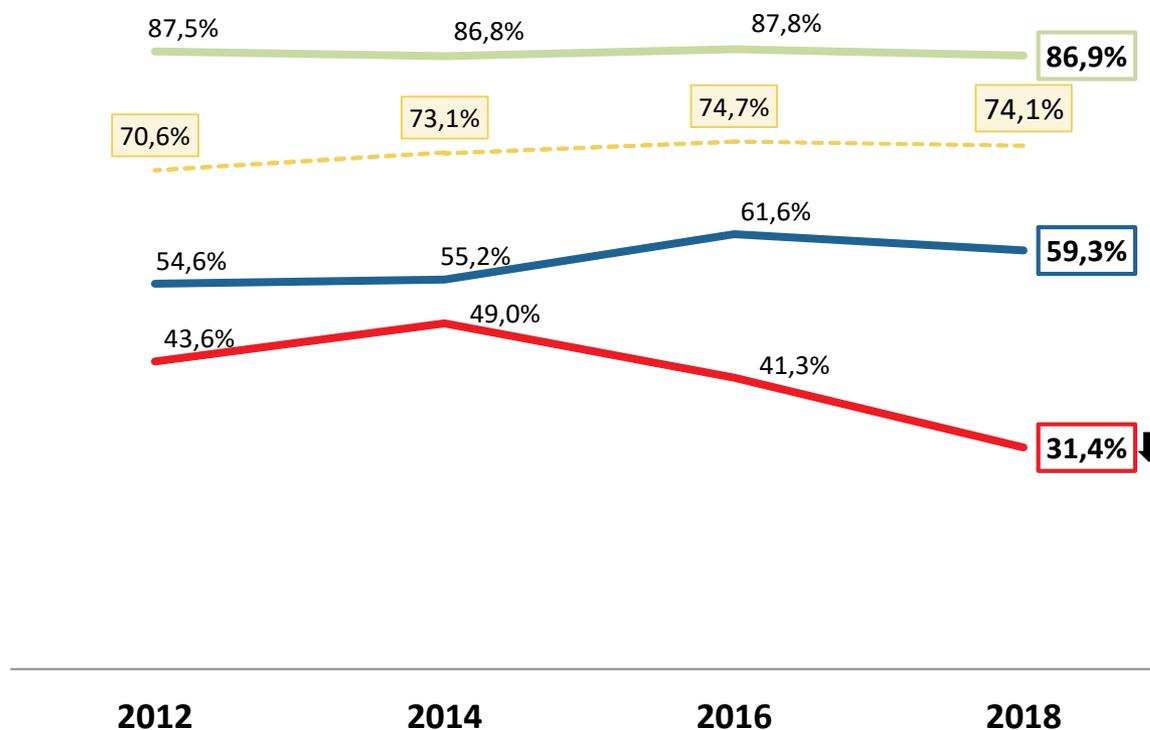
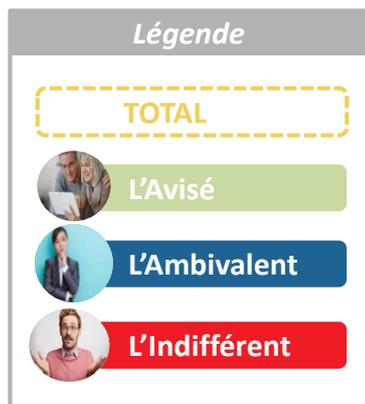
# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES ASSURANCE VIE

Filtre: A une assurance vie

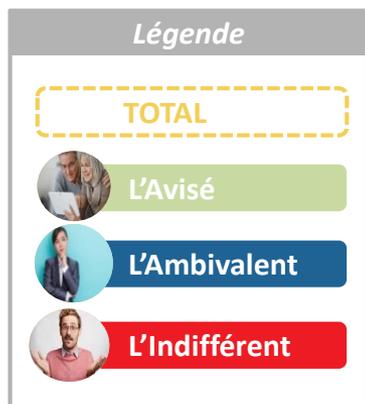
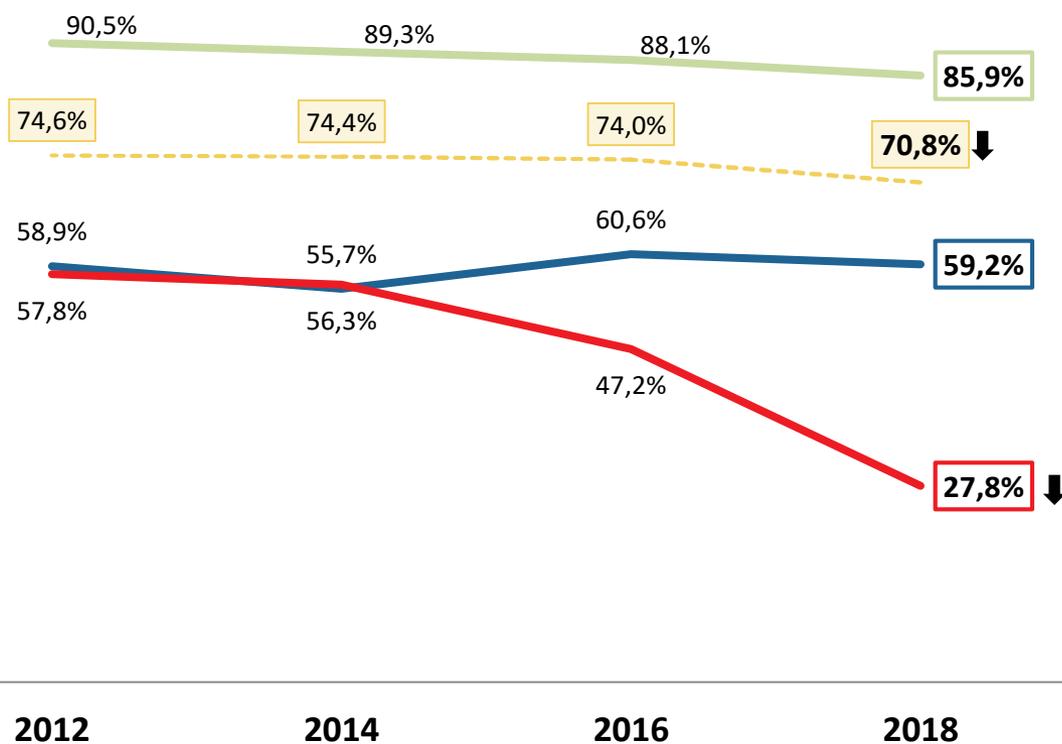


# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES ASSURANCE AUTOMOBILE

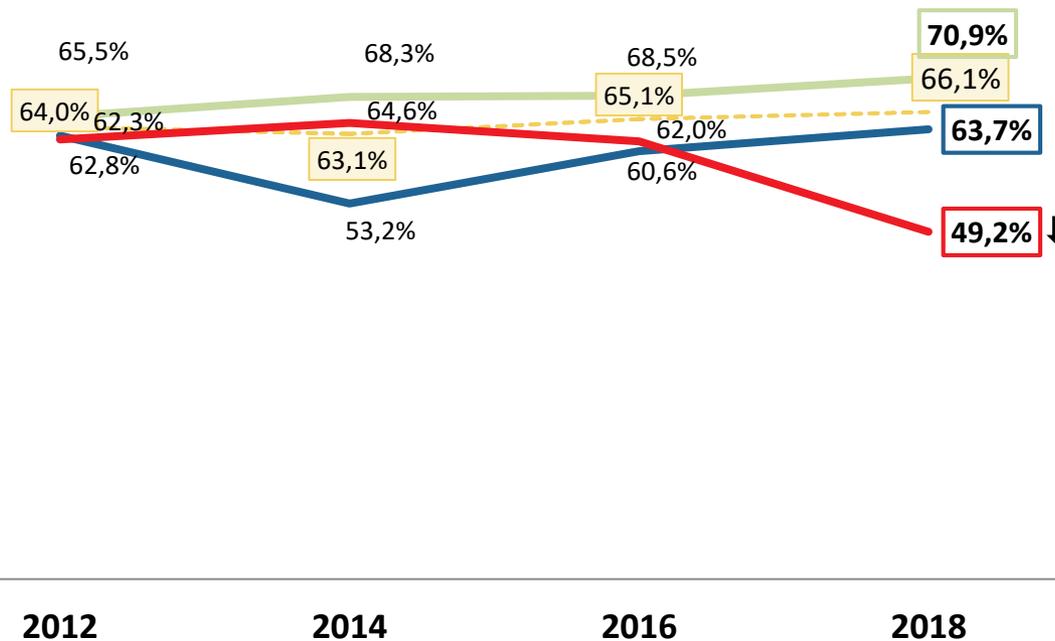
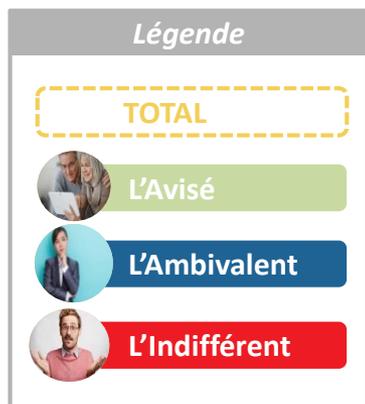
Filtre: A une assurance automobile



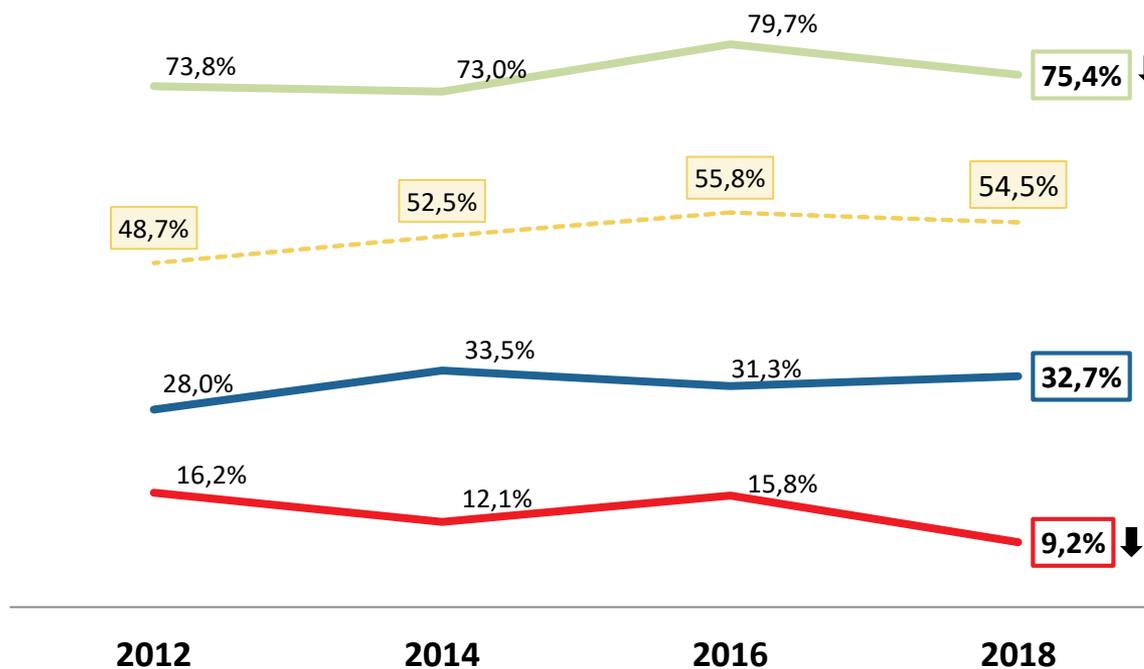
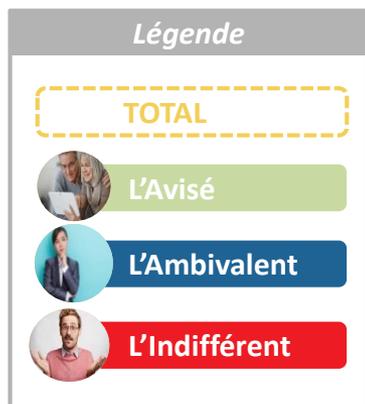
# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES ASSURANCE HABITATION



# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES PRÉVENTION DE LA FRAUDE



# ÉVOLUTION DES SOUS-INDICES PLANIFICATION DE LA RETRAITE



**ANNEXES :**  
QUESTIONS INCLUSES DANS L'INDICE AUTORITÉ

# QUESTIONS INCLUSES DANS L'INDICE AUTORITÉ

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>FINANCES PERSONNELLES</b>			
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
<b>GESTION DU CRÉDIT</b>			
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
		Oui, et je le fais	0
C2	Croyez-vous qu'il est pratique d'utiliser votre carte de crédit pour effectuer des retraits en argent (avances de fonds)?	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
		Oui, et je le fais toujours	1
		Oui, mais je n'y arrive pas toujours	0
C3	Croyez-vous qu'il est souhaitable de payer le solde complet de votre carte de crédit à la fin de chaque mois?	Non, car c'est pratique de payer de petits montants sur plusieurs mois	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0
		Oui, et je le fais toujours	1
		Oui, mais je n'y arrive pas toujours	0
<b>INTÉRÊT ET ENDETTEMENT</b>			
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

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>INVESTISSEMENTS</b>			
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	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
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	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
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	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
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	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
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	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
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	1
		Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	0
		Non, je ne trouve pas cela important.	0
		Je ne me suis jamais posé la question	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	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
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	1
		Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	0
		Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	0
		Je ne me suis jamais posé la question	0

## QUESTIONS INCLUSES DANS L'INDICE AUTORITÉ

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>REPRÉSENTANT</b>			
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

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>ASSURANCE-VIE</b>			
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
<b>ASSURANCE AUTOMOBILE</b>			
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 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:	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

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>ASSURANCE HABITATION</b>			
I1	Croyez-vous qu'il est nécessaire d'avoir une <u>assurance habitation</u> ?	Oui et je suis assuré	1
		Oui, mais je ne suis pas assuré	0
		Non, ce n'est pas nécessaire quand on habite en appartement	0
		Non, car je ne trouve pas cela nécessaire	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	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
I3	Croyez-vous utile de connaître les principales caractéristiques (franchise, couverture, clauses spécifiques, etc.) de votre assurance habitation?	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
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	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
<b>PRÉVENTION DE LA FRAUDE</b>			
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.	0
		Investir sur-le-champ un petit montant.	0
		Partager la bonne nouvelle avec vos amis.	0
		Remettre en question le bien-fondé de cette rumeur ou l'ignorer.	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 :	Ignorer ce courriel.	1
		Cliquer sur le lien du courriel pour mettre vos informations à jour immédiatement.	0
		Répondre au courriel pour demander de plus amples informations.	0
		Aucune de ces réponses	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	0
		Ce placement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers.	0
		Vous devez investir maintenant.	0
		Oui, car je pense que c'est important	1
J7	Croyez-vous nécessaire de dénoncer toute tentative de fraude financière (autre qu'un pourriel) dont vous pourriez être la cible?	Non, car je ne pense pas que c'est nécessaire si on se fait pas prendre par le fraudeur	0
		Non, car je ne crois pas que cela donnerait quelque chose	0
		Non, car je craindrais les conséquences de la dénonciation	0
		Non car je ne saurais où la dénoncer	0

# QUESTIONS INCLUSES DANS L'INDICE AUTORITÉ

# de questions	Questions	Choix de réponses	Nombre de points
<b>PLANIFICATION DE LA RETRAITE</b>			
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

**ANNEXES :**  
**TABLEAUX DÉTAILLÉS**



# FINANCES PERSONNELLES

### Reparaturrechnung

Rechnungsnummer Datum  
2009R48106 / 18.08.2012  
Kundennummer  
R04823  
Name Kunden  
ATD01887088  
Umsatz-Stammnr.  
061182207053  
Mo Kontakt per mail / Telefon / Telefax  
Tel.: +49 (0)4442-208/289  
Fax: +49 (0)4442-208/239  
CUSTOMER-CARE@LEGER.COM-CARE@LEGER.COM

Bestellnr.: 010012 Wodicka Erwin Johann, Hörching

Anzahl	Bezeichnung
149	von 08.04.2012 Zerstörung 010012 Wodicka Erwin Johann, Hörching
3,00	200
1,00	PA
1,00	PA

### Verbrauchsstelle: WASSER - JAHRESABRECHNUNG

Verbrauch 230 M3  
Wasserkosten exkl. USt.  
- 10 % USt. von EUR 333,18  
Gesamtbetrag inkl. USt.  
- gebührente Teilbeträge inkl. USt.  
Guthaben aus Abrechnung  
abzüglich 1. Teilbetrag NEU inkl. USt.  
auf Basis der zu abrechnenden Kosten 10 % USt. EUR 2,82, netto EUR 26,18

Verbrauchsentwicklung		Betrag in EUR	
01.07.2011	333,18	333,18	
	33,32	366,50	
	420,00	53,50	
	31,00	22,50	

Leonding, 07.02.2011  
- Seite 1 -  
M3 Verbrauch  
M3 Verbrauch  
M3 Verbrauch  
Ihr Verbrauchs-Check  
gerechnet auf ein Normjahr  
(365 Tage)  
g der Marktgemeinde Hörching, 4063  
170, überwiesen,  
USt.1 werden frühestens  
genden Seiten.

Gesamtpreis	MwSt
€ 84,00	20 %

€ 84,00



Sr. Familie  
Wodicka  
Sternstraße 3  
4063 Bräunleim-Hörching

Rechnung  
Rechnungsdatum: 12.02.2012  
Rechnungsdatum: 27.02.2012  
Artikel  
Betrag für ortsfestem Wassernetzsystem "Hörching"  
120,00  
25,00  
150,00

# FINANCES PERSONNELLES

# POSSESSION DE PRODUITS FINANCIERS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
<b>PLACEMENTS</b>	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui	<b>69%</b>	70%	67%	50%	67%	79%	46%	72%	75%	85%	87%	68%	75%	68%	66%	69%
Non	<b>31%</b>	30%	33%	50%	33%	21%	54%	28%	25%	15%	13%	32%	25%	32%	34%	31%
<b>PRÊT HYPOTHÉCAIRE</b>																
Oui	<b>38%</b>	39%	37%	33%	47%	33%	16%	36%	49%	55%	62%	34%	36%	43%	35%	39%
Non	<b>62%</b>	61%	63%	67%	53%	67%	84%	64%	51%	45%	38%	66%	64%	57%	65%	61%
<b>PRÊT PERSONNEL</b>																
Oui	<b>37%</b>	40%	35%	54%	39%	27%	27%	38%	45%	48%	47%	32%	35%	43%	32%	34%
Non	<b>63%</b>	60%	65%	46%	61%	73%	73%	62%	55%	52%	53%	68%	65%	57%	68%	66%
<b>MARGE DE CRÉDIT PERSONNELLE</b>																
Oui	<b>49%</b>	52%	46%	33%	43%	62%	35%	50%	57%	57%	62%	46%	56%	51%	46%	48%
Non	<b>51%</b>	48%	54%	67%	57%	38%	65%	50%	43%	43%	38%	54%	44%	49%	54%	52%
<b>CARTE DE CRÉDIT BANCAIRE</b>																
Oui	<b>90%</b>	90%	90%	87%	86%	96%	82%	91%	94%	95%	97%	89%	95%	90%	95%	92%
Non	<b>10%</b>	10%	10%	13%	14%	4%	18%	9%	6%	5%	3%	11%	5%	10%	5%	8%
<b>CARTE DE CRÉDIT D'UN DÉTAILLANT</b>																
Oui	<b>32%</b>	30%	34%	25%	29%	38%	27%	38%	32%	35%	29%	35%	23%	30%	34%	48%
Non	<b>68%</b>	70%	66%	75%	71%	62%	73%	62%	68%	65%	71%	65%	77%	70%	66%	52%

**A1. Actuellement, détenez-vous, personnellement ou conjointement, les produits financiers suivants...?**

Base : ensemble des répondants, n=1503

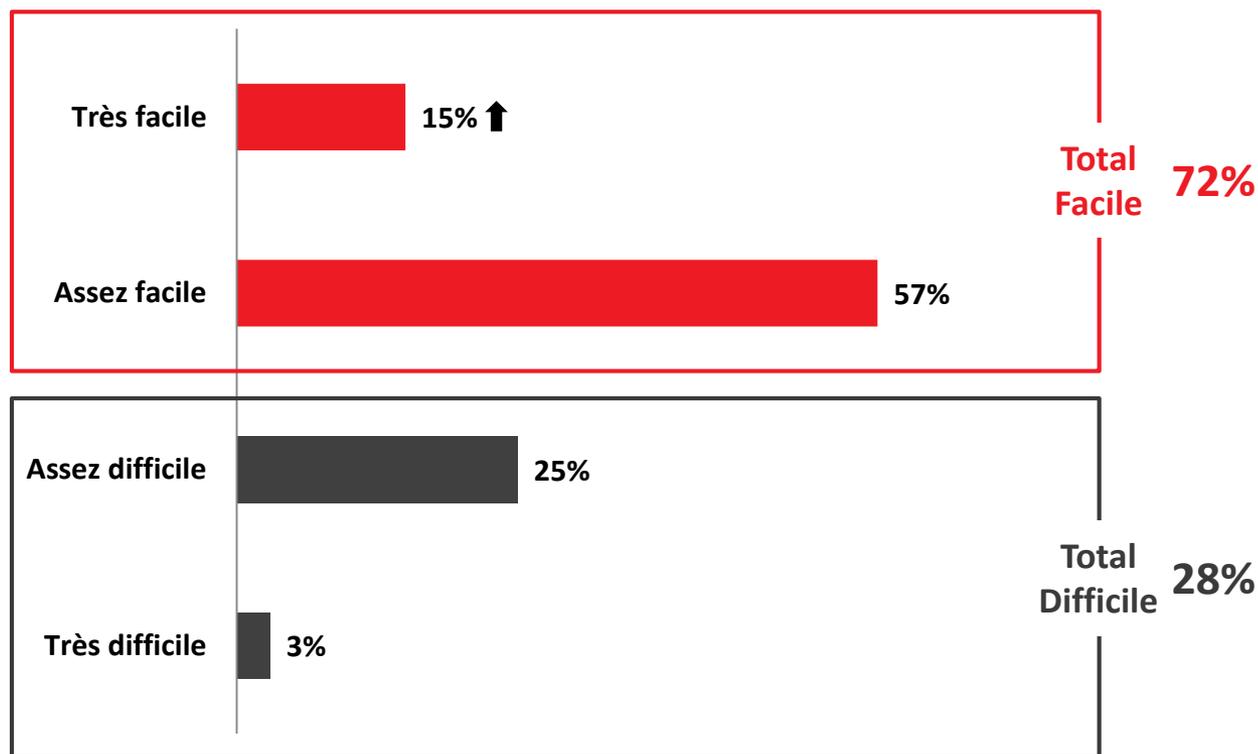
## SOURCES D'INFORMATIONS CONSULTÉES POUR OBTENIR DE L'AIDE AFIN DE PRENDRE UNE DÉCISION FINANCIÈRE OU ACQUÉRIR DE NOUVELLES CONNAISSANCES

	2018	2016	2014
n=	1 503	1 500	1 500
Mon représentant (conseiller financier) ou son institution financière	51%	50%	59%
De la documentation sur Internet, dans les revues, etc.	32%	30%	37%
Mon entourage	26% ↓	30%	34%
L'Autorité des marchés financiers	3%	4%	5%
Une institution d'enseignement	3%	4%	5%
Un organisme indépendant voué à l'éducation financière	3%	3%	3%
Autre	1%	1%	1%
Je n'ai pas consulté de sources d'informations pour m'aider dans mes décisions financières	27%	24%	7%

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?

Base : ensemble des répondants, n=1 503

# FACILITÉ À GÉRER LES FINANCES



**2016**

n= 1 500

**2014**

n= 1 500

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

Base : ensemble des répondants, n=1503

# NÉCESSITÉ DE FAIRE LE SUIVI DES REVENUS ET DES DÉPENSES AU MOINS UNE FOIS PAR MOIS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1500	1500
Oui, et je le fais/moi et mon (ma) conjoint(e) le faisons	<b>51%</b> ↓	49%	52%	50%	<b>47%</b>	<b>54%</b>	50%	51%	54%	51%	51%	48%	52%	53%	59%	57%
Oui, mais je ne le fais pas /moi et mon (ma) conjoint(e) ne le faisons pas (habituellement)	<b>16%</b> ↑	16%	16%	<b>22%</b>	<b>18%</b>	<b>10%</b>	17%	15%	20%	14%	13%	<b>18%</b>	13%	13%	9%	10%
Non, car je n'ai pas le temps ou de l'intérêt pour ça	<b>7%</b>	7%	6%	8%	8%	<b>5%</b>	7%	7%	9%	6%	6%	7%	8%	6%	5%	6%
Non, car je réussis très bien sans faire de budget	<b>22%</b>	22%	21%	<b>15%</b>	21%	<b>26%</b>	19%	24%	<b>14%</b>	24%	<b>27%</b>	20%	24%	23%	19%	21%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>5%</b> ↓	5%	5%	4%	6%	5%	<b>7%</b>	4%	3%	5%	4%	6%	3%	4%	8%	6%

**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 ?**

Base : ensemble des répondants, n=1503

## NÉCESSITÉ DE DISPOSER D'UNE SOMME PERMETTANT DE VIVRE 3 MOIS OU PLUS EN CAS DE PROBLÈMES CAUSANT DES PERTES DE REVENUS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et je dispose d'une telle somme	<b>47%</b>	51%	43%	39%	38%	59%	33%	45%	52%	55%	57%	47%	50%	46%	48%	48%
Oui, mais je ne dispose pas d'une somme aussi importante	<b>37%</b>	33%	41%	46%	48%	24%	44%	40%	37%	36%	32%	39%	32%	36%	36%	35%
Non, cela ne m'apparaît pas nécessaire	<b>9%</b>	11%	7%	9%	7%	11%	14%	8%	7%	3%	7%	7%	10%	11%	9%	11%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>7%</b>	6%	8%	6%	7%	7%	9%	7%	4%	5%	4%	7%	7%	7%	8%	6%

**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.)?**

Base : ensemble des répondants, n=1503

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a credit card. The focus is on the gold-colored embossed numbers and the microchip. The background is a warm, golden-brown color. A semi-transparent dark grey horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the title text in white.

GESTION DU CRÉDIT, INTÉRÊT ET  
ENDETTEMENT

# NÉCESSITÉ DE REMBOURSER LE MONTANT EXIGIBLE DANS LES DÉLAIS SUR LES DETTES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et je le fais toujours	<b>76%</b>	79%	73%	67%	68%	86%	67%	76%	78%	74%	85%	73%	82%	77%	74%	76%
Oui, mais je n'y arrive pas toujours	<b>23%</b>	19%	26%	29%	30%	13%	31%	23%	21%	24%	14%	24%	18%	22%	22%	21%
Non, car je peux toujours m'arranger avec mes créanciers	<b>1%</b>	1%	1%	2%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	1%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>1%↓</b>	1%	1%	2%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	3%	3%

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

Base : ensemble des répondants, n=1503

# UTILITÉ PRATIQUE DE LA CARTE DE CRÉDIT POUR EFFECTUER DES RETRAITS EN ARGENT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 386	718	668	304	532	550	339	245	211	183	254	665	146	575	1 447	1 452
Oui, et je le fais	<b>6%</b>	7%	6%	<b>13%</b>	6%	<b>3%</b>	7%	8%	9%	7%	<b>4%</b>	7%	4%	7%	8%	10%
Non, mais il m'arrive de le faire même si je sais que ça peut coûter cher	<b>12% ↓</b>	14%	11%	<b>17%</b>	14%	<b>9%</b>	14%	<b>17%</b>	10%	9%	12%	13%	10%	11%	18%	17%
Non, car cela peut s'avérer très dispendieux	<b>77% ↑</b>	75%	78%	<b>64%</b>	76%	<b>83%</b>	74%	73%	79%	80%	79%	76%	81%	77%	67%	68%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>5%</b>	4%	6%	6%	4%	5%	<b>6%</b>	2%	3%	4%	5%	4%	6%	5%	7%	5%

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

Base : ensemble des répondants qui possède une carte de crédit bancaire ou d'un détaillant, n=1 386

## NÉCESSITÉ DE PAYER LE SOLDE COMPLET DE LA CARTE DE CRÉDIT À LA FIN DE CHAQUE MOIS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 386	718	668	304	532	550	339	245	211	183	254	665	146	575	1 447	1 452
Oui, et je le fais toujours	<b>64%</b>	<b>68%</b>	<b>60%</b>	<b>58%</b>	<b>53%</b>	<b>75%</b>	<b>55%</b>	63%	64%	65%	<b>68%</b>	62%	67%	65%	60%	62%
Oui, mais je n'y arrive pas toujours	<b>33%</b>	<b>29%</b>	<b>37%</b>	37%	<b>44%</b>	<b>23%</b>	<b>39%</b>	34%	34%	34%	31%	35%	31%	32%	33%	33%
Non, car c'est pratique de payer de petits montants sur plusieurs mois	<b>3% ↓</b>	2%	3%	<b>6%</b>	3%	<b>1%</b>	<b>5%</b>	3%	2%	1%	<b>1%</b>	3%	2%	3%	6%	4%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>0% ↓</b>	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	1%

### C3. Croyez-vous qu'il est souhaitable de payer le solde complet de votre 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=1 386

# NÉCESSITÉ DE VÉRIFIER LA CAPACITÉ À FAIRE DES VERSEMENTS SUR DES DETTES À LONG TERME

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 123	587	536	249	442	432	221	205	182	171	234	511	113	499	1 108	1 148
Oui, et je l'ai fait	<b>45%</b>	49%	41%	46%	42%	47%	40%	45%	47%	41%	51%	47%	41%	43%	45%	48%
Oui, mais je ne l'ai jamais fait	<b>27%</b>	23%	31%	31%	36%	18%	31%	26%	26%	31%	24%	26%	30%	29%	28%	27%
Non car cela ne m'apparaît pas pertinent	<b>9%</b>	9%	10%	8%	6%	12%	11%	11%	12%	7%	6%	10%	10%	8%	9%	9%
Non, car j'en ai la capacité financière	<b>9%↑</b>	11%	7%	6%	6%	14%	5%	10%	9%	10%	10%	7%	10%	11%	6%	6%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>9%↓</b>	8%	10%	10%	10%	9%	13%	8%	6%	11%	9%	10%	9%	9%	12%	11%

**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?**

Base : ensemble des répondants qui ont un prêt personnel, un prêt hypothécaire ou une marge de crédit, n=1 123

## NÉCESSITÉ DE MAGASINER LES TAUX D'INTÉRÊT LORS D'UN EMPRUNT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 123	587	536	249	442	432	221	205	182	171	234	511	113	499	1 108	1 148
Oui et je le fais	<b>62%</b>	64%	60%	61%	<b>67%</b>	<b>58%</b>	<b>50%</b>	59%	68%	62%	<b>72%</b>	<b>70%</b>	56%	<b>55%</b>	63%	66%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>22%</b>	21%	23%	25%	23%	20%	25%	27%	19%	25%	19%	<b>19%</b>	26%	25%	21%	19%
Non, car je ne pense pas que je pourrais obtenir mieux	<b>7%</b>	6%	8%	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>	5%	8%	6%	4%	<b>4%</b>	5%	<b>11%</b>	8%	7%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>8%</b>	8%	9%	10%	<b>6%</b>	10%	<b>13%</b>	10%	5%	7%	<b>4%</b>	7%	13%	9%	8%	7%

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?

Base : ensemble des répondants qui ont un prêt personnel, un prêt hypothécaire ou une marge de crédit, n=1 123

## CONNAISSANCE DES RÉPONDANTS EN MATIÈRE DE DETTES ET DE TAUX D'INTÉRÊT

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 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 123	587	536	249	442	432	221	205	182	171	234	511	113	499	1 108	1 148
<b>Carte de crédit</b>	<b>89%</b>	<b>90%</b>	<b>87%</b>	<b>84%</b>	<b>86%</b>	<b>93%</b>	<b>84%</b>	<b>87%</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>91%</b>	<b>85%</b>	<b>92%</b>	<b>91%</b>	<b>87%</b>	<b>86%</b>
<b>Hypothèque</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>16%</b>	<b>14%</b>	<b>7%</b>	<b>16%</b>	<b>13%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>15%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>13%</b>	<b>14%</b>

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

Base : ensemble des répondants qui ont un prêt personnel, un prêt hypothécaire ou une marge de crédit, n=1 123



# PLACEMENTS ET INVESTISSEMENTS

# POSSESSION DE PLACEMENTS

TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500

## CERTIFICATS DE PLACEMENT GARANTI

Oui	<b>29%</b>	29%	29%	14%	20%	43%	21%	31%	34%	30%	31%	28%	33%	30%	30%	35%
Non	<b>71%</b>	71%	71%	86%	80%	57%	79%	69%	66%	70%	69%	72%	67%	70%	70%	65%

## OBLIGATIONS DÉPARGNE

Oui	<b>17%</b>	19%	15%	16%	17%	17%	11%	19%	20%	22%	25%	17%	25%	15%	19%	24%
Non	<b>83%</b>	81%	85%	84%	83%	83%	89%	81%	80%	78%	75%	83%	75%	85%	81%	76%

## FONDS COMMUNS DE PLACEMENT / FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE

Oui	<b>36% ↑</b>	42%	30%	24%	37%	41%	19%	38%	37%	45%	55%	39%	39%	31%	32%	35%
Non	<b>64% ↓</b>	58%	70%	76%	63%	59%	81%	62%	63%	55%	45%	61%	61%	69%	68%	65%

## ACTIONS BOURSIÈRES

Oui	<b>24% ↑</b>	31%	18%	24%	20%	28%	13%	25%	25%	34%	36%	28%	23%	21%	19%	24%
Non	<b>76% ↓</b>	69%	82%	76%	80%	72%	87%	75%	75%	66%	64%	72%	77%	79%	81%	76%

## FONDS DE TRAVAILLEURS ET AUTRES PLACEMENTS QUI OFFRENT DES AVANTAGES FISCAUX

Oui	<b>27% ↑</b>	28%	25%	22%	32%	25%	14%	25%	29%	35%	45%	26%	31%	26%	22%	25%
Non	<b>73% ↓</b>	72%	75%	78%	68%	75%	86%	75%	71%	65%	55%	74%	69%	74%	78%	75%

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

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## POSSESSION DE PLACEMENTS/D'INVESTISSEMENTS

TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
	H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500

### RÉGIME ENREGISTRÉ D'ÉPARGNE RETRAITE (REER)

Oui	<b>59%</b>	61%	58%	<b>47%</b>	<b>64%</b>	62%	<b>33%</b>	64%	<b>67%</b>	<b>73%</b>	<b>85%</b>	61%	65%	<b>56%</b>	58%	61%
Non	<b>41%</b>	39%	42%	<b>53%</b>	<b>36%</b>	38%	<b>67%</b>	36%	<b>33%</b>	<b>27%</b>	<b>15%</b>	39%	35%	<b>44%</b>	42%	39%

### FONDS ENREGISTRÉ DE REVENU DE RETRAITE (FERR OU FRV)

Oui	<b>19%</b> ↑	18%	20%	<b>7%</b>	<b>7%</b>	<b>35%</b>	<b>15%</b>	<b>26%</b>	22%	20%	<b>12%</b>	<b>17%</b>	18%	<b>22%</b>	15%	20%
Non	<b>81%</b> ↓	82%	80%	<b>93%</b>	<b>93%</b>	<b>65%</b>	<b>85%</b>	<b>74%</b>	78%	80%	<b>88%</b>	<b>83%</b>	82%	<b>78%</b>	85%	80%

### COMPTE D'ÉPARGNE LIBRE D'IMPÔT (CÉLI)

Oui	<b>55%</b> ↑	56%	54%	51%	<b>48%</b>	<b>63%</b>	<b>41%</b>	56%	<b>62%</b>	<b>61%</b>	<b>65%</b>	57%	62%	<b>51%</b>	50%	50%
Non	<b>45%</b> ↓	44%	46%	49%	<b>52%</b>	<b>37%</b>	<b>59%</b>	44%	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>35%</b>	43%	38%	<b>49%</b>	50%	50%

### RÉGIME ENREGISTRÉ D'ÉPARGNES-ÉTUDES (REEE)

Oui	<b>13%</b>	14%	12%	16%	<b>18%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>	10%	13%	17%	<b>23%</b>	12%	15%	13%	13%	13%
Non	<b>87%</b>	86%	88%	84%	<b>82%</b>	<b>93%</b>	<b>92%</b>	90%	87%	83%	<b>77%</b>	88%	85%	87%	87%	87%

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

Base : ensemble des répondants, n=1 503

# MÉTHODE HABITUELLE DE GESTION DES PLACEMENTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Je fais ma propre recherche d'informations et prends mes décisions de placement moi-même	<b>26%</b>	32%	20%	39%	32%	16%	28%	27%	26%	28%	24%	32%	24%	19%	26%	30%
Je prends mes décisions mais consulte à l'occasion un conseiller	<b>31% ↓</b>	31%	31%	40%	33%	27%	31%	30%	34%	32%	31%	31%	31%	32%	37%	35%
Je prends mes décisions en accord avec un conseiller	<b>35% ↑</b>	29%	40%	13%	26%	50%	33%	33%	35%	32%	36%	30%	35%	41%	29%	28%
Je préfère déléguer entièrement la gestion de mes placements à un conseiller	<b>8%</b>	7%	9%	8%	10%	7%	7%	10%	5%	8%	9%	8%	9%	8%	8%	7%

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

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# RÉALISATION DE TRANSACTIONS SUR LES MARCHÉS FINANCIERS À L'AIDE D'UN SERVICE DE COURTAGE EN LIGNE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Souvent	6%	10%	2%	12%	5%	4%	6%	6%	7%	5%	7%	7%	2%	6%	7%	10%
À l'occasion	9% ↓	12%	6%	15%	10%	6%	8%	11%	9%	7%	10%	12%	8%	6%	12%	15%
Rarement	10%	11%	9%	11%	11%	8%	9%	10%	10%	12%	12%	11%	12%	8%	9%	10%
Jamais	75%	67%	82%	61%	73%	82%	77%	73%	75%	76%	71%	70%	78%	81%	72%	65%

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.)?

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE VÉRIFIER SI L'INVESTISSEMENT EST COMPATIBLE AVEC LE PROFIL D'INVESTISSEUR

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je le fais	<b>70%</b>	68%	72%	56%	67%	78%	64%	66%	66%	69%	81%	69%	71%	71%	68%	69%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>15% ↓</b>	18%	11%	26%	17%	8%	16%	20%	15%	15%	11%	17%	14%	12%	19%	16%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>3%</b>	4%	3%	3%	4%	3%	4%	3%	3%	3%	4%	3%	5%	4%	3%	6%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>12%</b>	10%	14%	16%	12%	10%	17%	11%	16%	13%	4%	10%	10%	14%	10%	9%

**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 tolérance au risque?**

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

## PROFILS D'INVESTISSEURS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ à et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Un investisseur de type <b>PRUDENT</b>	<b>36%</b> ↓	26%	46%	28%	27%	46%	50%	40%	35%	28%	19%	33%	36%	41%	44%	45%
Un investisseur de type <b>ÉQUILIBRÉ</b>	<b>49%</b> ↑	54%	44%	52%	51%	46%	36%	47%	50%	58%	61%	52%	45%	47%	43%	43%
Un investisseur de type <b>AUDACIEUX</b>	<b>8%</b>	14%	3%	13%	14%	2%	4%	7%	6%	11%	18%	8%	13%	8%	6%	7%
Je ne saurais pas dire quel peut être mon profil d'investisseur	<b>6%</b>	6%	7%	6%	8%	5%	10%	6%	9%	4%	2%	7%	7%	5%	7%	5%

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

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE VÉRIFIER LE MOMENT AUQUEL IL SERA POSSIBLE DE RÉCUPÉRER LES SOMMES SANS PÉNALITÉS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ à et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je le fais	<b>75%</b> ↓	74%	77%	<b>71%</b>	<b>68%</b>	<b>83%</b>	73%	75%	71%	75%	78%	74%	79%	76%	79%	74%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>14%</b> ↑	15%	12%	<b>21%</b>	<b>17%</b>	<b>8%</b>	13%	18%	14%	12%	13%	15%	12%	12%	11%	14%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	3%	3%	2%	<b>1%</b>	3%	4%	3%	2%	<b>3%</b>	1%	1%	3%	5%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>9%</b>	7%	10%	6%	<b>11%</b>	8%	<b>12%</b>	<b>4%</b>	11%	10%	6%	8%	7%	10%	7%	7%

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

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE VÉRIFIER LE RENDEMENT ESPÉRÉ DES PLACEMENTS EN TENANT COMPTE DES FRAIS ET DE L'IMPÔT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1262	1294
Oui, et je le fais	<b>73%</b>	75%	71%	74%	<b>68%</b>	<b>76%</b>	<b>67%</b>	71%	73%	71%	<b>80%</b>	73%	69%	73%	74%	74%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>17%</b>	17%	17%	19%	19%	15%	18%	19%	16%	19%	15%	16%	<b>23%</b>	16%	17%	16%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>2%</b>	2%	2%	1%	3%	2%	3%	2%	3%	2%	1%	2%	3%	1%	2%	4%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>8%</b>	<b>6%</b>	<b>10%</b>	6%	<b>11%</b>	8%	<b>13%</b>	8%	8%	8%	<b>4%</b>	8%	5%	10%	7%	7%

**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?**

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE VÉRIFIER LA PERTE MAXIMALE QUE POURRAIT SUBIR LES PLACEMENTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je le fais	<b>67%</b>	66%	69%	65%	<b>63%</b>	<b>71%</b>	63%	66%	72%	62%	69%	67%	66%	68%	70%	68%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>19%</b>	22%	17%	<b>27%</b>	21%	<b>15%</b>	20%	21%	17%	23%	21%	19%	23%	19%	18%	18%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>4%</b>	4%	4%	3%	3%	5%	6%	4%	3%	5%	3%	4%	6%	4%	4%	5%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>9%</b>	9%	10%	<b>5%</b>	<b>12%</b>	9%	11%	8%	8%	10%	8%	11%	5%	9%	9%	9%

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

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE LIRE LA DOCUMENTATION QUI ACCOMPAGNE LES PLACEMENTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je le fais	<b>48%</b> ↓	50%	47%	53%	47%	47%	51%	49%	49%	45%	46%	49%	42%	49%	56%	52%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>44%</b> ↑	42%	45%	40%	44%	45%	39%	44%	42%	44%	46%	42%	52%	43%	36%	36%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>3%</b>	3%	2%	2%	3%	3%	1%	2%	1%	5%	5%	3%	3%	2%	3%	6%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>6%</b>	5%	6%	5%	6%	6%	8%	5%	7%	5%	3%	5%	2%	7%	5%	6%

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

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

## UTILITÉ D'AVOIR UN PORTEFEUILLE DE PLACEMENTS DIVERSIFIÉS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je diversifie toujours mes placements	<b>72% ↑</b>	76%	68%	60%	68%	80%	62%	68%	73%	73%	85%	72%	71%	72%	68%	69%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>14% ↓</b>	14%	14%	22%	16%	9%	17%	19%	16%	10%	9%	14%	20%	12%	17%	19%
Non, je ne trouve pas cela important	<b>2% ↓</b>	3%	2%	4%	2%	2%	4%	1%	3%	3%	1%	2%	3%	3%	4%	4%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>12%</b>	8%	15%	14%	14%	9%	18%	11%	9%	15%	5%	12%	7%	13%	12%	8%

**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.**

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

# UTILITÉ DE VÉRIFIER S'IL EXISTE DES PLACEMENTS MOINS RISQUÉS OFFRANT UN RENDEMENT ÉGAL

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et je le fais	<b>61%</b> ↓	59%	63%	<b>50%</b>	<b>55%</b>	<b>70%</b>	60%	62%	58%	58%	61%	61%	61%	61%	66%	64%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b>	<b>29%</b>	<b>21%</b>	<b>35%</b>	27%	<b>18%</b>	24%	23%	24%	26%	28%	26%	23%	24%	22%	22%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>3%</b>	4%	2%	2%	3%	3%	3%	2%	4%	2%	4%	3%	2%	3%	2%	4%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>14%</b>	12%	<b>15%</b>	<b>9%</b>	14%	13%	14%	13%	<b>7%</b>	11%	14%	12%	10%	9%

**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?**

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

## PERTINENCE DE TENIR COMPTE DES DIFFÉRENTS RÉGIMES FISCAUX

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 228	641	587	244	479	505	246	233	191	175	244	599	135	494	1 262	1 294
Oui, et j'en tiens compte	<b>81%</b> ↑	80%	83%	<b>76%</b>	<b>77%</b>	<b>86%</b>	<b>75%</b>	80%	81%	81%	<b>86%</b>	80%	84%	83%	77%	74%
Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	<b>9%</b> ↓	10%	8%	<b>14%</b>	<b>12%</b>	<b>5%</b>	11%	12%	11%	8%	9%	10%	8%	9%	13%	14%
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	<b>3%</b>	3%	2%	4%	2%	3%	4%	2%	1%	<b>5%</b>	2%	3%	3%	2%	4%	6%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>7%</b>	7%	7%	6%	<b>9%</b>	<b>5%</b>	<b>11%</b>	6%	7%	5%	<b>3%</b>	7%	5%	7%	6%	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?**

Base : ensemble des répondants qui détient un ou des produits financiers, n=1 228

REPRÉSENTANT

## A DÉJÀ FAIT AFFAIRE OU FAIT ACTUELLEMENT AFFAIRE AVEC UN REPRÉSENTANT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, seulement pour obtenir des conseils ou épargner	<b>50%↑</b>	50%	51%	55%	48%	50%	36%	54%	54%	54%	64%	50%	58%	48%	31%	41%
Oui, pour effectuer un placement	<b>44%</b>	44%	43%	27%	39%	56%	34%	39%	41%	49%	57%	42%	48%	44%	44%	46%
Oui, pour acheter de l'assurance	<b>20%↓</b>	19%	20%	16%	24%	18%	17%	19%	18%	21%	26%	19%	20%	20%	28%	25%
Non	<b>24%</b>	25%	22%	30%	28%	17%	36%	21%	20%	19%	12%	25%	17%	24%	25%	21%

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

Base : ensemble des répondants , n=1 503

## UTILITÉ DE CONSULTER D'AUTRES REPRÉSENTANTS AVANT DE FAIRE AFFAIRE AVEC UN REPRÉSENTANT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et j'ai consulté au moins un autre représentant avant de faire mon choix	<b>33%</b>	34%	33%	34%	35%	32%	36%	37%	28%	31%	33%	36%	26%	32%	35%	35%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b>	27%	22%	31%	28%	20%	25%	25%	28%	27%	24%	28%	18%	22%	26%	24%
Non, je n'ai pas consulté d'autres représentants que celui avec qui je fais affaire	<b>37%</b>	34%	38%	28%	31%	44%	29%	32%	40%	38%	40%	31%	46%	40%	34%	35%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>6%</b>	5%	6%	7%	7%	4%	10%	5%	4%	5%	3%	5%	9%	5%	6%	6%

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

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## UTILITÉ DE VÉRIFIER AUPRÈS D'UN ORGANISME DE RÉGLEMENTATION SI LE REPRÉSENTANT À L'AUTORISATION DE VENDRE LE PRODUIT FINANCIER

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>44%</b>	<b>40%</b>	<b>47%</b>	<b>32%</b>	42%	<b>50%</b>	40%	44%	47%	42%	45%	44%	47%	43%	41%	47%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>29%</b>	<b>34%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	32%	<b>24%</b>	29%	26%	32%	33%	29%	31%	28%	27%	30%	25%
Non, car je ne crois pas que c'est utile	<b>11%</b>	12%	10%	10%	9%	13%	11%	10%	11%	10%	9%	11%	10%	11%	11%	13%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>16%</b>	<b>13%</b>	<b>19%</b>	<b>22%</b>	17%	<b>13%</b>	19%	20%	<b>10%</b>	14%	16%	15%	15%	19%	17%	15%

**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 offert?**

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## CONNAISSANCE DE LA POSSIBILITÉ DE VÉRIFIER SI LE REPRÉSENTANT A L'AUTORISATION DE VENDRE UNE ASSURANCE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>31%</b>	31%	31%	26%	31%	33%	32%	31%	32%	30%	30%	32%	30%	30%	31%	37%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>26%</b>	31%	22%	29%	28%	24%	22%	23%	27%	29%	28%	26%	34%	25%	27%	26%
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	<b>8%</b>	10%	7%	7%	8%	9%	8%	9%	7%	7%	11%	9%	6%	8%	10%	9%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>35%</b>	28%	41%	38%	34%	34%	38%	37%	35%	34%	32%	34%	30%	37%	32%	28%

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 ?

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## UTILITÉ DE POSER DES QUESTIONS AU REPRÉSENTANT À PROPOS DE SA RÉMUNÉRATION

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>35% ↑</b>	42%	29%	28%	36%	38%	30%	35%	33%	38%	44%	39%	38%	30%	29%	27%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>21%</b>	24%	19%	28%	23%	17%	21%	19%	22%	19%	25%	19%	30%	22%	20%	21%
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	<b>20% ↓</b>	18%	21%	23%	17%	20%	19%	18%	28%	21%	15%	19%	17%	21%	29%	33%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>24%</b>	15%	31%	20%	25%	25%	29%	28%	17%	22%	17%	23%	16%	27%	22%	19%

**F7\_1. À propos du représentant avec qui vous faites affaire, croyez-vous utile de lui demander de quelle façon il est rémunéré?**

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## UTILITÉ DE POSER DES QUESTIONS AU REPRÉSENTANT CONCERNANT LES PRODUITS FINANCIERS QU'IL EST AUTORISÉ À VENDRE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>44% ↑</b>	47%	40%	38%	41%	48%	43%	44%	44%	46%	42%	44%	45%	43%	39%	34%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b>	26%	23%	32%	26%	20%	22%	25%	27%	26%	25%	24%	28%	24%	27%	27%
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	<b>9% ↓</b>	9%	9%	8%	8%	10%	10%	7%	10%	9%	9%	10%	9%	7%	12%	21%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>23%</b>	18%	27%	21%	25%	22%	26%	24%	19%	19%	24%	22%	17%	25%	21%	18%

F7\_2. À propos du représentant avec qui vous faites affaire, croyez-vous utile de lui demander quels produits financiers est-il autorisé à vendre?

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## UTILITÉ DE POSER DES QUESTIONS AU REPRÉSENTANT SUR LES FRAIS CHARGÉS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>66%</b> ↑	69%	63%	63%	68%	66%	63%	64%	63%	69%	77%	70%	72%	60%	62%	61%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>17%</b>	20%	15%	24%	18%	14%	19%	16%	21%	15%	13%	16%	11%	20%	19%	18%
Non, car je ne crois pas que c'est pertinent	<b>5%</b> ↓	4%	7%	6%	3%	7%	4%	6%	7%	5%	3%	5%	8%	6%	7%	11%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>11%</b>	7%	15%	7%	10%	14%	13%	13%	9%	12%	7%	9%	9%	14%	11%	11%

**F7\_3. À propos du représentant avec qui vous faites affaire, croyez-vous utile de lui demander quels frais va-t-il vous charger?**

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

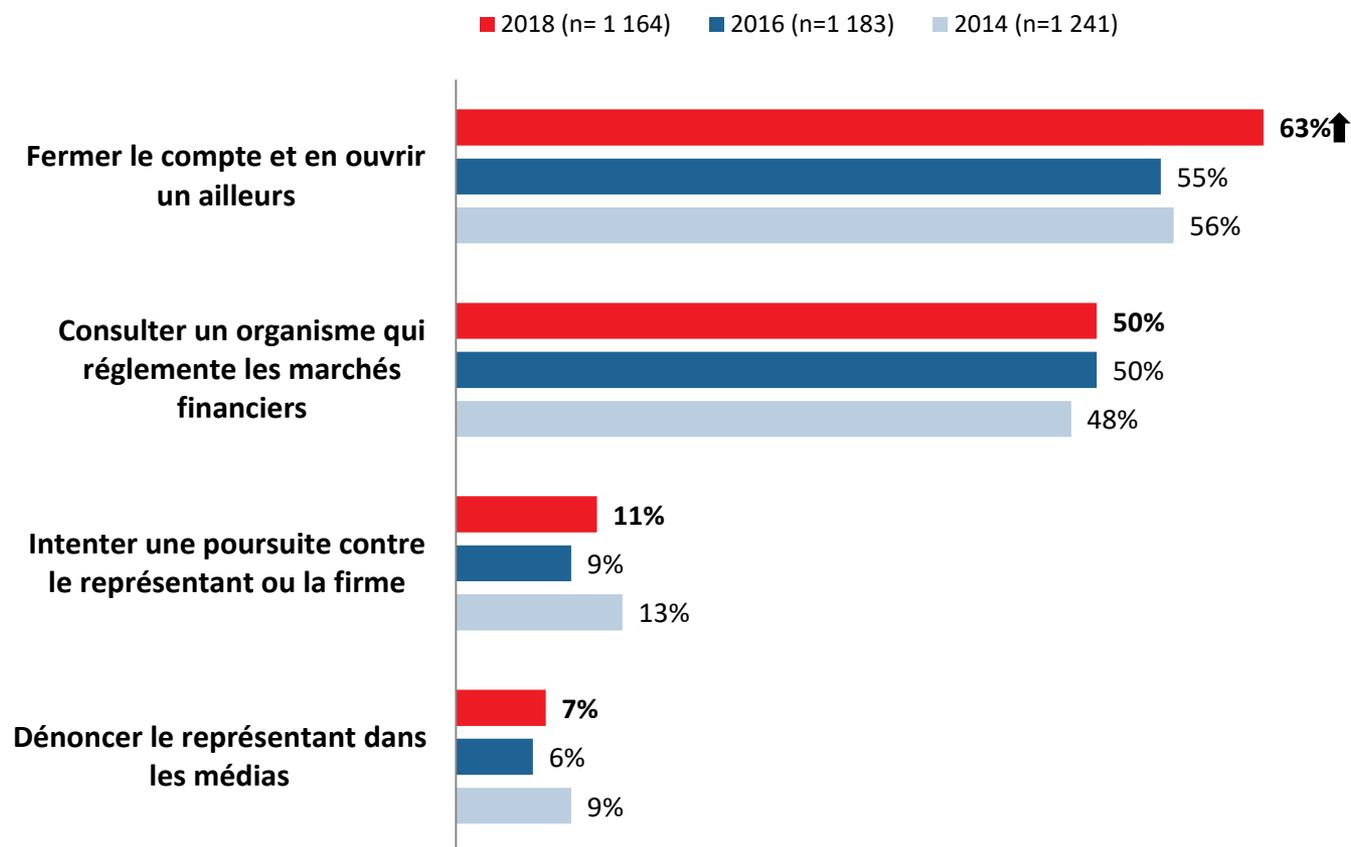
## UTILITÉ DE VÉRIFIER QUE LES TYPES DE PLACEMENTS NON OFFERT PAR UN REPRÉSENTANT POURRAIENT MIEUX CONVENIR

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 164	592	572	237	447	480	257	215	171	157	230	556	127	481	1 183	1 241
Oui, et je le fais	<b>37%</b> ↓	39%	36%	43%	35%	37%	33%	37%	39%	36%	42%	39%	40%	35%	44%	43%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b>	27%	24%	26%	28%	23%	24%	28%	27%	25%	24%	27%	20%	25%	25%	27%
Non, je ne crois pas que c'est utile	<b>10%</b>	10%	10%	5%	8%	14%	10%	9%	9%	10%	11%	8%	16%	10%	8%	12%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>27%</b> ↑	24%	30%	26%	29%	26%	34%	25%	25%	29%	23%	26%	24%	29%	22%	17%

**F9. Si votre représentant ne peut pas 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?**

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

## DÉMARCHES POSSIBLES ADVENANT UN DOUTE SUR LA FAÇON DE TRAVAILLER DU REPRÉSENTANT



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(s) démarche(s) seriez-vous prêt(e) à faire :

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant, n=1 164

MENTIONS MULTIPLES (les répondants pouvant choisir plusieurs réponses, le total des mentions peut être supérieur à 100%)

## ORGANISMES OÙ S'ADRESSER

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	592	310	282	100	238	254	120	110	87	77	132	271	71	250	645	660
Autorité des marchés financiers	<b>57%↑</b>	61%	53%	42%	63%	58%	49%	43%	62%	64%	71%	51%	66%	61%	51%	52%
Office de la Protection du consommateur	<b>17%↓</b>	15%	19%	25%	13%	17%	26%	18%	15%	16%	9%	18%	11%	17%	22%	19%
Ombudsman des services bancaires et d'investissement	<b>8%</b>	7%	8%	7%	6%	9%	7%	10%	14%	7%	3%	9%	13%	5%	8%	10%
Chambre de la sécurité financière	<b>7%</b>	6%	7%	7%	6%	7%	7%	9%	3%	7%	7%	6%	9%	7%	6%	6%
Agence de la consommation en matière financière du Canada	<b>5%</b>	4%	6%	10%	8%	2%	4%	10%	2%	5%	6%	8%	0%	4%	5%	7%
Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières	<b>5%↓</b>	4%	6%	5%	4%	5%	5%	7%	2%	2%	4%	6%	1%	5%	7%	6%
Chambre de l'assurance de dommages (ChAD)	<b>1%</b>	1%	1%	4%	0%	1%	2%	3%	2%	0%	1%	3%	0%	0%	1%	1%

### F11b. Auprès de quel organisme vous adresseriez-vous ?

Base : ensemble des répondants qui ont déjà fait affaire ou font actuellement affaire avec un représentant et qui s'adresseraient à un organisme qui réglemente les marchés financiers, n=592



ASSURANCES

## POSSESSION D'ASSURANCES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500

### UNE ASSURANCE AUTOMOBILE

Oui	<b>84%</b>	85%	83%	<b>70%</b>	84%	<b>91%</b>	<b>68%</b>	88%	<b>92%</b>	<b>96%</b>	<b>93%</b>	<b>78%</b>	85%	<b>91%</b>	85%	86%
Non	<b>16%</b>	15%	17%	<b>30%</b>	16%	<b>9%</b>	<b>32%</b>	12%	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>7%</b>	<b>22%</b>	15%	<b>9%</b>	15%	14%

### UNE ASSURANCE HABITATION

Oui	<b>83%</b>	82%	84%	<b>61%</b>	82%	<b>95%</b>	<b>67%</b>	89%	<b>90%</b>	<b>94%</b>	<b>92%</b>	<b>79%</b>	<b>93%</b>	<b>85%</b>	83%	86%
Non	<b>17%</b>	18%	16%	<b>39%</b>	18%	<b>5%</b>	<b>33%</b>	11%	<b>10%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>21%</b>	<b>7%</b>	<b>15%</b>	17%	14%

### UNE ASSURANCE VIE

Oui	<b>72%</b> ↓	<b>69%</b>	<b>75%</b>	<b>58%</b>	71%	<b>80%</b>	<b>56%</b>	73%	<b>82%</b>	<b>83%</b>	<b>82%</b>	<b>66%</b>	79%	<b>77%</b>	76%	75%
Non	<b>28%</b> ↑	<b>31%</b>	<b>25%</b>	<b>42%</b>	29%	<b>20%</b>	<b>44%</b>	27%	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>34%</b>	21%	<b>23%</b>	24%	25%

### UNE ASSURANCE INVALIDITÉ (ASSURANCE SALAIRE)

Oui	<b>38%</b>	40%	37%	<b>43%</b>	<b>55%</b>	<b>21%</b>	<b>15%</b>	41%	<b>48%</b>	<b>50%</b>	<b>65%</b>	36%	45%	39%	37%	40%
Non	<b>62%</b>	60%	63%	<b>57%</b>	<b>45%</b>	<b>79%</b>	<b>85%</b>	59%	<b>52%</b>	<b>50%</b>	<b>35%</b>	64%	55%	61%	63%	60%

G1. Actuellement, détenez-vous, personnellement ou conjointement, les assurances suivantes...?

Base : ensemble des répondants, n=1 503

The background of the slide is a photograph of a traffic jam on a city street. The cars are lined up on both sides of the road, and the scene is slightly blurred, suggesting a long wait. The lighting is bright, indicating it's daytime. A dark gray horizontal bar is overlaid at the bottom of the image, containing the text.

*ASSURANCE AUTOMOBILE*

## UTILITÉ DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 267	656	611	236	507	524	270	233	200	182	243	565	130	572	1 309	1 319
Oui, et je les connais	<b>82%</b>	82%	81%	72%	78%	88%	78%	82%	83%	82%	84%	83%	83%	80%	82%	80%
Oui, mais je ne les connais pas	<b>15%</b>	14%	16%	22%	18%	10%	16%	15%	13%	15%	14%	13%	16%	16%	14%	15%
Non, je ne trouve pas cela utile	<b>1%</b>	2%	0%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	3%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>2%</b>	2%	2%	5%	3%	1%	3%	3%	2%	2%	1%	3%	1%	2%	2%	2%

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

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance automobile, n=1 267

## UTILITÉ DE COMPARER LES PRIMES D'ASSURANCE AUTOMOBILE POUR DES PROTECTIONS SIMILAIRES AUPRÈS DE PLUSIEURS ASSUREURS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 267	656	611	236	507	524	270	233	200	182	243	565	130	572	1 309	1 319
Oui, et je le fais	<b>67%</b>	68%	65%	<b>74%</b>	66%	64%	62%	63%	<b>72%</b>	65%	70%	68%	73%	64%	67%	66%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b>	24%	26%	<b>18%</b>	26%	26%	24%	28%	22%	29%	23%	25%	19%	26%	25%	26%
Non, je ne trouve pas ça utile	<b>6%</b>	6%	7%	4%	5%	<b>8%</b>	<b>10%</b>	7%	5%	4%	5%	5%	6%	<b>8%</b>	5%	5%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>2%</b>	2%	2%	4%	3%	<b>1%</b>	<b>4%</b>	2%	1%	3%	2%	2%	3%	2%	3%	3%

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

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance automobile, n=1 267



*ASSURANCE HABITATION*

## NÉCESSITÉ D'AVOIR UNE ASSURANCE HABITATION

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et je suis assuré(e)	<b>84%</b>	83%	85%	65%	82%	96%	68%	88%	91%	96%	95%	80%	94%	87%	85%	86%
Oui, mais je ne suis pas assuré(e)	<b>11%</b>	10%	11%	23%	13%	3%	22%	9%	4%	2%	4%	13%	4%	9%	10%	9%
Non, ce n'est pas nécessaire quand on habite en appartement	<b>3%</b>	3%	2%	6%	3%	1%	6%	2%	3%	0%	0%	4%	1%	1%	3%	3%
Non, car je ne trouve pas cela nécessaire	<b>2%</b>	3%	1%	5%	2%	1%	4%	1%	2%	2%	1%	3%	1%	2%	2%	1%

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

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## UTILITÉ D'ÉVALUER LE MONTANT D'ASSURANCE HABITATION NÉCESSAIRE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 241	639	602	208	492	541	256	238	197	178	242	568	138	535	1 303	1 352
Oui, et je le fais	<b>81% ↓</b>	<b>79%</b>	<b>83%</b>	<b>74%</b>	<b>81%</b>	<b>84%</b>	<b>75%</b>	80%	83%	82%	<b>89%</b>	80%	85%	82%	85%	82%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>13% ↓</b>	14%	12%	<b>19%</b>	13%	<b>11%</b>	<b>17%</b>	14%	12%	10%	<b>9%</b>	15%	9%	13%	10%	11%
Non, je ne trouve pas ça utile	<b>4% ↑</b>	4%	3%	5%	3%	3%	4%	4%	3%	5%	3%	4%	2%	4%	2%	4%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>2%</b>	3%	2%	2%	3%	2%	<b>4%</b>	1%	2%	2%	<b>0%</b>	2%	3%	2%	3%	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?**

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance habitation, n=1 241

## UTILITÉ DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ASSURANCE HABITATION

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 241	639	602	208	492	541	256	238	197	178	242	568	138	535	1 303	1 352
Oui, et je les connais	<b>84%</b> ↓	84%	84%	74%	79%	91%	81%	82%	88%	83%	89%	84%	85%	84%	89%	84%
Oui, mais je ne les connais pas	<b>13%</b> ↑	13%	14%	21%	18%	8%	16%	15%	10%	14%	11%	13%	14%	14%	9%	13%
Non, je ne trouve pas cela utile	<b>1%</b>	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	1%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>2%</b>	2%	1%	4%	3%	0%	3%	2%	1%	2%	0%	3%	1%	1%	2%	2%

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

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance habitation, n=1 241

## UTILITÉ DE COMPARER LES PRIMES D'ASSURANCE HABITATION POUR DES PROTECTIONS SIMILAIRES AUPRÈS DE PLUSIEURS ASSUREURS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 241	639	602	208	492	541	256	238	197	178	242	568	138	535	1 303	1 352
Oui, et je le fais	<b>62%</b> ↓	64%	60%	66%	62%	61%	<b>51%</b>	60%	<b>70%</b>	65%	67%	65%	66%	<b>58%</b>	68%	66%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>28%</b> ↑	28%	28%	27%	29%	27%	30%	31%	25%	30%	25%	27%	21%	<b>31%</b>	24%	24%
Non, je ne trouve pas ça utile	<b>7%</b> ↑	<b>5%</b>	<b>9%</b>	<b>3%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	7%	4%	<b>4%</b>	6%	<b>5%</b>	11%	8%	4%	7%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>3%</b>	3%	3%	4%	3%	2%	<b>6%</b>	3%	<b>1%</b>	2%	2%	4%	3%	2%	4%	3%

I4. Lorsque votre assurance habitation vient à échéance, croyez-vous utile de comparer les primes (montant à payer) pour des protections semblables à celles que vous avez auprès de plusieurs assureurs afin d'obtenir le meilleur prix possible?

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance habitation, n=1 241



*ASSURANCE VIE*

## UTILITÉ D'ÉVALUER LE MONTANT D'ASSURANCE VIE NÉCESSAIRE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 080	533	547	199	428	453	217	194	180	155	214	479	122	479	1 137	1 162
Oui, et je le fais	<b>70%</b>	71%	70%	67%	72%	70%	65%	70%	63%	72%	78%	71%	67%	71%	71%	69%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>12%</b>	14%	11%	16%	14%	10%	10%	15%	16%	13%	10%	10%	15%	14%	13%	12%
Non, je ne crois pas que c'est utile	<b>8%</b>	7%	8%	7%	5%	9%	9%	9%	10%	5%	5%	8%	7%	7%	7%	10%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>10%</b>	8%	11%	10%	9%	10%	15%	6%	11%	10%	7%	11%	11%	8%	9%	9%

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

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance vie, n=1 080

## UTILITÉ DE COMPARER AUPRÈS DE PLUSIEURS ASSUREURS LE PRIX OU LA PRIME DE L'ASSURANCE VIE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ à et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 080	533	547	199	428	453	217	194	180	155	214	479	122	479	1137	1162
Oui, et je le fais	<b>56%</b> ↓	57%	55%	56%	60%	53%	52%	51%	52%	56%	61%	59%	50%	54%	62%	58%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	<b>25%</b> ↑	25%	24%	29%	24%	23%	22%	29%	27%	29%	25%	23%	27%	26%	20%	23%
Non, je ne crois pas que c'est utile	<b>8%</b>	7%	8%	5%	6%	10%	11%	9%	5%	6%	5%	6%	10%	9%	8%	11%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>12%</b>	11%	12%	9%	10%	14%	14%	10%	16%	9%	9%	12%	13%	11%	10%	8%

**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?**

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance vie, n=1 080

## UTILITÉ DE LIRE LA DOCUMENTATION ACCOMPAGNANT L'ASSURANCE VIE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ à et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 080	533	547	199	428	453	217	194	180	155	214	479	122	479	1137	1162
Oui, et je le fais	59%↓	57%	60%	56%	59%	59%	59%	57%	61%	56%	63%	61%	58%	56%	64%	61%
Oui, mais je ne le fais pas (habituellement)	34%↑	36%	33%	36%	32%	35%	33%	35%	32%	36%	31%	31%	34%	37%	30%	32%
Non, je ne crois pas que c'est utile	3%	5%	2%	4%	3%	3%	3%	5%	3%	6%	3%	4%	4%	2%	2%	3%
Je ne me suis jamais posé la question	4%	3%	4%	4%	5%	2%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	5%

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

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance vie, n=1 080

## UTILITÉ DE VÉRIFIER SI LA PRIME DE L'ASSURANCE VIE EST FIXE OU VARIABLE AVEC LE TEMPS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 080	533	547	199	428	453	217	194	180	155	214	479	122	479	1 137	1 162
Oui, et je sais que la prime est fixe	<b>72%</b>	72%	72%	67%	69%	75%	70%	74%	66%	73%	75%	71%	71%	74%	74%	73%
Oui, et je sais que la prime va augmenter et je sais jusqu'à combien	<b>15%</b>	17%	13%	18%	14%	14%	14%	15%	18%	13%	17%	15%	16%	14%	13%	14%
Non, je ne crois pas que c'est utile	<b>3%</b>	4%	2%	3%	2%	3%	3%	1%	5%	2%	0%	3%	3%	2%	4%	3%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>11%</b>	7%	14%	11%	14%	8%	13%	9%	11%	12%	8%	12%	10%	10%	9%	10%

G5. Avant d'acheter votre assurance vie, croyez-vous utile de vérifier si votre prime (montant à payer par mois ou par année) est fixe ou variera avec le temps ?

Base : ensemble des répondants qui possèdent une assurance vie, n=1 080

A stack of credit cards is shown, with a fishing hook and line placed over them. The hook is positioned over the top card, which has a gold chip and embossed numbers. The fishing line is coiled and extends across the bottom of the stack. The background is a light blue gradient.

PRÉVENTION DE LA FRAUDE

# RÉACTIONS POSSIBLES LORSQUE SUR INTERNET ON ANNONCE QUE LA VALEUR DES ACTIONS D'UNE ENTREPRISE VA AUGMENTER CONSIDÉRABLEMENT

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Investir sur-le-champ un gros montant	<b>2% ↓</b>	3%	1%	5%	1%	2%	2%	3%	1%	3%	4%	2%	1%	2%	4%	5%
Investir sur-le-champ un petit montant	<b>7% ↓</b>	9%	6%	10%	9%	4%	10%	9%	6%	6%	6%	8%	8%	7%	9%	11%
Partager la bonne nouvelle avec vos amis	<b>8% ↑</b>	8%	8%	14%	8%	6%	11%	7%	6%	11%	2%	8%	8%	8%	6%	6%
Remettre en question le bien-fondé de cette rumeur ou l'ignorer	<b>82%</b>	80%	85%	71%	82%	88%	77%	82%	87%	81%	89%	82%	83%	83%	81%	78%

**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 :**

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## RÉACTIONS POSSIBLES LORS DE LA RÉCEPTION D'UN COURRIEL DEMANDANT DES RENSEIGNEMENTS BANCAIRES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Ignorer ce courriel	<b>67%</b> ↑	67%	67%	<b>49%</b>	66%	<b>76%</b>	64%	64%	69%	66%	69%	<b>63%</b>	<b>75%</b>	69%	59%	58%
Cliquer sur le lien du courriel pour mettre vos informations à jour immédiatement	<b>4%</b> ↓	4%	3%	<b>10%</b>	2%	<b>1%</b>	<b>6%</b>	5%	3%	3%	<b>1%</b>	4%	1%	3%	7%	7%
Répondre au courriel pour demander de plus amples informations	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>19%</b>	9%	<b>8%</b>	12%	11%	10%	10%	9%	11%	10%	11%	13%	17%
Aucune de ces réponses	<b>19%</b> ↓	17%	21%	22%	<b>23%</b>	<b>15%</b>	18%	20%	19%	20%	21%	<b>22%</b>	14%	<b>17%</b>	22%	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...**

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## ÉNONCÉS DE PLACEMENTS QUI SEMBLent SUSPECTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Haut rendement sans risque	<b>75%</b> ↓	77%	73%	<b>63%</b>	77%	<b>78%</b>	<b>68%</b>	70%	74%	<b>82%</b>	<b>86%</b>	77%	72%	73%	79%	74%
Ce placement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers	<b>27%</b> ↑	<b>32%</b>	<b>23%</b>	28%	26%	28%	28%	28%	28%	25%	28%	<b>30%</b>	24%	25%	23%	27%
Vous devez investir maintenant	<b>56%</b>	55%	56%	55%	59%	53%	52%	52%	59%	57%	<b>61%</b>	53%	60%	57%	57%	54%
Répondants ayant mentionné que les 3 énoncés étaient suspects	<b>16%</b>	<b>18%</b>	<b>13%</b>	<b>11%</b>	17%	16%	14%	13%	15%	17%	<b>21%</b>	<b>18%</b>	13%	14%	15%	16%

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

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## CROIT AVOIR DÉJÀ ÉTÉ LA CIBLE DE FRAUDEURS EN MATIÈRE DE PLACEMENTS OU D'ASSURANCES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui	<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>13%</b>	<b>19%</b>	14%	12%	17%	18%	13%	10%	14%	<b>16%</b>	14%	<b>12%</b>	14%	15%
Non	<b>86%</b>	<b>84%</b>	<b>87%</b>	<b>81%</b>	86%	88%	83%	82%	87%	90%	86%	<b>84%</b>	86%	<b>88%</b>	86%	85%

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

Base : ensemble des répondants, n=1503

## A DÉJÀ ÉTÉ LA CIBLE DE FRAUDEURS EN MATIÈRE DE PLACEMENTS OU D'ASSURANCES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	757	743	415	538	547	394	263	221	191	249	762	150	588	1 500	1 500
Oui	<b>4%</b>	5%	3%	<b>7%</b>	3%	4%	6%	6%	3%	5%	2%	4%	4%	5%	5%	6%
Non	<b>96%</b>	95%	97%	<b>93%</b>	97%	96%	94%	94%	97%	95%	98%	96%	96%	95%	95%	94%

**J5. Avez-vous déjà été victime de fraude financière? Par fraude financière, on entend fraude sur les placements ou l'assurance.**

Base : ensemble des répondants, n=1503

Note : La question était filtrée dans le sondage mais les résultats sont présentés pour l'ensemble des répondants.

## A ÉTÉ VICTIME DE FRAUDE FINANCIÈRE AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui	<b>2%</b>	2%	2%	6%	1%	1%	3%	3%	2%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	4%
Non	<b>98%</b>	98%	98%	94%	99%	99%	97%	97%	98%	99%	99%	98%	98%	98%	98%	96%

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

Base : ensemble des répondants, n=1503

Note : La question était filtrée dans le sondage mais les résultats sont présentés pour l'ensemble des répondants.

## NÉCESSITÉ DE DÉNONCER LES TENTATIVES DE FRAUDE FINANCIÈRE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, car je pense que c'est important	<b>90%</b>	<b>88%</b>	<b>91%</b>	<b>81%</b>	<b>88%</b>	<b>96%</b>	88%	91%	89%	87%	92%	89%	89%	91%	91%	88%
Non, car je ne pense pas que c'est nécessaire si on ne se fait pas prendre par le fraudeur	<b>2%</b>	2%	1%	5%	1%	0%	2%	2%	2%	1%	1%	2%	2%	1%	2%	4%
Non, car je ne crois pas que cela donnerait quelque chose	<b>4%↓</b>	5%	3%	6%	4%	3%	5%	3%	4%	6%	4%	4%	6%	4%	2%	3%
Non, car je craindrais les conséquences de la dénonciation	<b>0%</b>	1%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	1%
Non, car je ne saurais où la dénoncer	<b>4%</b>	4%	4%	7%	6%	1%	5%	3%	4%	5%	3%	5%	2%	4%	4%	4%

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

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## A DÉNONCÉ LA DERNIÈRE TENTATIVE DE FRAUDE FINANCIÈRE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	241	138	103	66	92	83	75	57	31	21*	38	132	22*	87	192	187
Oui	<b>59%</b>	61%	56%	60%	54%	63%	60%	63%	57%	59%	59%	62%	40%	59%	64%	70%
Non, car le montant n'était pas assez important	<b>7%</b>	8%	6%	5%	6%	8%	6%	5%	5%	0%	18%	3%	14%	11%	5%	5%
Non, car je ne crois pas que cela aurait donné quelque chose	<b>15%</b>	17%	12%	13%	13%	18%	14%	14%	17%	29%	4%	14%	26%	13%	10%	7%
Non, car je craignais les conséquences de la dénonciation	<b>0%</b>	0%	1%	1%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	4%	0%	1%	2%
Non, je ne savais pas où la dénoncer (auprès de qui)	<b>19%</b>	14%	25%	21%	26%	11%	20%	17%	21%	11%	18%	21%	16%	17%	21%	15%

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

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=241

\*Le nombre de répondants étant faible (n inférieur à 30), les résultats sont donnés à titre indicatif seulement



# PLANIFICATION DE LA RETRAITE

# NÉCESSITÉ DE CONSIDÉRER L'INFLATION POUR LA PLANIFICATION FINANCIÈRE DE LA RETRAITE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et j'en tiens compte	<b>56%</b> ↓	58%	54%	53%	53%	60%	46%	53%	65%	58%	70%	57%	62%	53%	60%	55%
Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	<b>24%</b>	24%	24%	24%	25%	23%	23%	29%	19%	27%	19%	24%	18%	26%	23%	28%
Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	<b>4%</b>	4%	4%	4%	4%	5%	6%	4%	5%	2%	3%	4%	6%	4%	3%	5%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>16%</b> ↑	13%	18%	19%	18%	12%	25%	14%	10%	14%	8%	15%	14%	17%	13%	13%

**K1\_1. Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants : Inflation**

Base : ensemble des répondants, n=1503

# NÉCESSITÉ DE CONSIDÉRER L'ESPÉRANCE DE VIE ET LA POSSIBILITÉ DE VIVRE PLUS VIEUX QUE LA MOYENNE POUR LA PLANIFICATION FINANCIÈRE DE LA RETRAITE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et j'en tiens compte	<b>57%</b>	56%	58%	<b>49%</b>	<b>53%</b>	<b>64%</b>	<b>43%</b>	55%	60%	<b>64%</b>	<b>71%</b>	59%	63%	<b>53%</b>	60%	54%
Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	<b>22%</b>	24%	20%	<b>27%</b>	25%	<b>17%</b>	25%	24%	22%	22%	<b>17%</b>	22%	16%	24%	22%	26%
Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	<b>6%</b>	7%	5%	4%	6%	6%	<b>8%</b>	6%	7%	3%	4%	5%	9%	5%	6%	8%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>16%↑</b>	<b>13%</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>	16%	<b>13%</b>	<b>24%</b>	15%	<b>11%</b>	11%	<b>8%</b>	14%	12%	<b>18%</b>	12%	12%

**K1\_2. 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**

Base : ensemble des répondants, n=1 503

# NÉCESSITÉ DE CONSIDÉRER L'IMPOSITION DES SOMMES DE VOTRE REER OU RÉGIME DE RETRAITE LORSQUE VOUS ALLEZ LES UTILISER POUR LA PLANIFICATION FINANCIÈRE DE LA RETRAITE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et j'en tiens compte	<b>60%</b>	63%	58%	52%	54%	70%	45%	59%	67%	66%	75%	62%	60%	58%	61%	56%
Oui, mais je n'en tiens pas compte (habituellement)	<b>18%</b>	17%	18%	23%	23%	11%	20%	21%	14%	17%	15%	18%	16%	18%	19%	22%
Non, je ne crois pas que c'est nécessaire	<b>4%</b>	4%	4%	4%	3%	5%	5%	4%	5%	2%	3%	4%	6%	5%	4%	7%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>18%</b>	16%	20%	22%	20%	14%	30%	16%	13%	15%	6%	16%	19%	20%	16%	15%

**K1\_3. Pour la planification financière de votre retraite, croyez-vous nécessaire de tenir compte des éléments suivants : L'imposition des sommes de votre REER ou régime de retraite lorsque vous allez les utiliser à la retraite**

Base : ensemble des répondants, n=1503

## NÉCESSITÉ DE VÉRIFIER SI LES SOMMES ÉPARGNÉES SONT SUFFISANTES POUR LA RETRAITE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Oui, et je le fais	<b>45%</b>	47%	44%	<b>35%</b>	<b>38%</b>	<b>57%</b>	<b>31%</b>	45%	50%	50%	<b>59%</b>	45%	49%	45%	43%	46%
Oui, mais je ne le fais pas	<b>35%</b>	34%	35%	<b>45%</b>	<b>42%</b>	<b>23%</b>	39%	35%	38%	39%	<b>30%</b>	36%	31%	34%	35%	34%
Non, je ne trouve pas ça nécessaire	<b>9%</b>	9%	9%	7%	10%	9%	10%	12%	6%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	8%
Je ne me suis jamais posé la question	<b>11%</b>	10%	12%	12%	11%	11%	<b>20%</b>	9%	<b>7%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	10%	11%	12%	12%	12%

**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 ou pour le reste de votre retraite?**

Base : ensemble des répondants, n=1 503



# ÉDUCATION FINANCIÈRE

# INTÉRÊT ENVERS L'ACQUISITION DE NOUVELLES CONNAISSANCES EN FINANCES PERSONNELLES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
TOTAL INTÉRESSÉ (Très +Assez)	<b>63%↓</b>	67%	59%	77%	63%	56%	57%	62%	65%	70%	67%	67%	61%	59%	67%	68%
Très intéressé	<b>20%</b>	24%	17%	33%	22%	12%	18%	22%	22%	23%	22%	23%	16%	17%	21%	22%
Assez intéressé	<b>43%</b>	43%	42%	44%	41%	44%	39%	40%	44%	48%	45%	43%	44%	42%	45%	47%
TOTAL PAS INTÉRESSÉ (Peu + Pas du tout)	<b>37%↑</b>	33%	41%	23%	37%	44%	43%	38%	35%	30%	33%	33%	39%	41%	33%	32%
Peu intéressé	<b>28%</b>	25%	32%	19%	29%	33%	29%	29%	30%	23%	29%	23%	34%	33%	28%	26%
Pas du tout intéressé	<b>9%↑</b>	8%	10%	4%	8%	12%	13%	9%	5%	6%	4%	10%	6%	9%	5%	6%

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

Base : ensemble des répondants, n=1503

# SUJET D'INTÉRÊT MOTIVANT L'ACQUISITION DE NOUVELLES CONNAISSANCES EN FINANCES PERSONNELLES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 386	713	673	323	552	511	353	246	209	181	248	663	145	578	1 425	1 419
Planification de la retraite	<b>48%</b> ↓	46%	50%	54%	62%	33%	41%	44%	52%	54%	59%	50%	41%	48%	53%	51%
Gestion des finances personnelles (budget)	<b>38%</b> ↓	35%	40%	51%	38%	30%	38%	36%	40%	40%	32%	40%	31%	36%	42%	46%
Prévention de la fraude	<b>36%</b> ↓	34%	37%	24%	26%	51%	44%	27%	39%	37%	27%	35%	35%	37%	40%	40%
Assurances auto et habitation (anciennement assurance de dommages)	<b>34%</b> ↑	35%	33%	34%	33%	35%	40%	38%	33%	30%	22%	32%	28%	37%	21%	15%
Les notions de base en investissement	<b>32%</b> ↓	33%	31%	46%	33%	23%	31%	28%	37%	39%	30%	34%	33%	30%	36%	32%
Les notions avancées en investissement (produits dérivés, marchés boursiers, etc.)	<b>22%</b> ↓	29%	16%	34%	25%	14%	18%	17%	27%	27%	32%	25%	23%	20%	26%	19%
Assurance invalidité et assurance sur la santé (anciennement assurance vie)	<b>21%</b> ↓	20%	22%	28%	25%	15%	24%	26%	19%	24%	15%	22%	16%	22%	26%	27%
Les cryptomonnaies*	<b>18%</b>	23%	13%	24%	17%	16%	17%	16%	19%	20%	23%	19%	18%	17%	-	-
Les robots conseillers*	<b>9%</b>	11%	6%	11%	8%	8%	8%	8%	7%	13%	12%	9%	9%	8%	-	-
Le socio-financement en capital*	<b>8%</b>	9%	7%	14%	7%	6%	9%	9%	7%	11%	8%	9%	4%	8%	-	-
Autres	<b>4%</b>	4%	3%	2%	4%	4%	3%	4%	5%	3%	4%	3%	5%	4%	-	-

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

Base : ensemble des répondants très assez ou peu intéressé à acquérir de nouvelles connaissances, n=1 386

\* Nouveaux énoncés en 2018

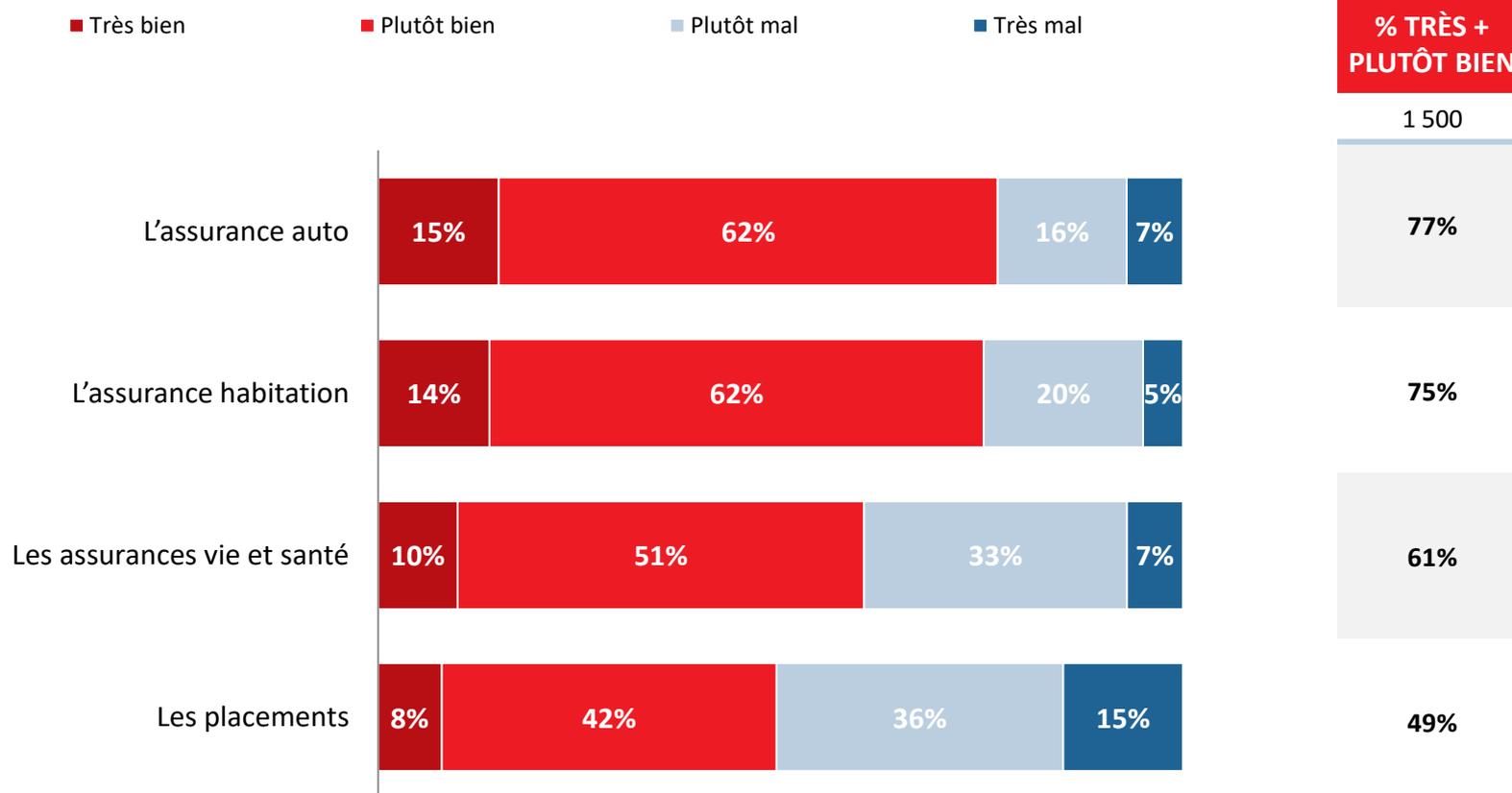
# MOYENS POUR ACQUÉRIR DE NOUVELLES CONNAISSANCES EN FINANCES PERSONNELLES

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 386	713	673	323	552	511	353	246	209	181	248	663	145	578	1 425	1 419
Avec mon représentant (conseiller financier)	<b>48%</b> ↓	46%	49%	47%	43%	53%	38%	54%	50%	59%	48%	46%	56%	49%	52%	47%
Par moi-même (Internet)	<b>47%</b> ↑	54%	41%	57%	53%	37%	43%	46%	45%	51%	63%	52%	45%	42%	43%	49%
Auprès de mon institution financière	<b>45%</b>	42%	49%	49%	40%	49%	47%	49%	47%	47%	34%	44%	44%	48%	-	-
Par moi-même (livres, documentation)	<b>34%</b>	36%	33%	40%	37%	29%	29%	27%	37%	38%	45%	36%	38%	31%	31%	39%
Avec quelqu'un de mon entourage qui en connaît plus que moi	<b>27%</b>	25%	29%	41%	27%	20%	29%	28%	27%	27%	23%	29%	33%	23%	26%	22%
Dans un cadre formel d'enseignement (en classe, formation pour adultes)	<b>23%</b>	23%	22%	28%	24%	18%	22%	20%	23%	25%	27%	25%	25%	19%	25%	19%
Auprès d'un organisme indépendant	<b>15%</b>	18%	13%	17%	17%	14%	15%	11%	17%	24%	16%	16%	11%	16%	15%	18%
Autre	<b>1%</b>	1%	1%	-	1%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	-	-

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

Base : ensemble des répondants très, assez ou peu intéressés à acquérir de nouvelles connaissances, n=1 386

## NIVEAU DE CONNAISSANCE DANS DIFFÉRENTS DOMAINES D'ASSURANCES



L9. Globalement, avez-vous le sentiment de vous y connaître plutôt bien ou plutôt mal dans les domaines suivants :

Base : ensemble des répondants, n=1503

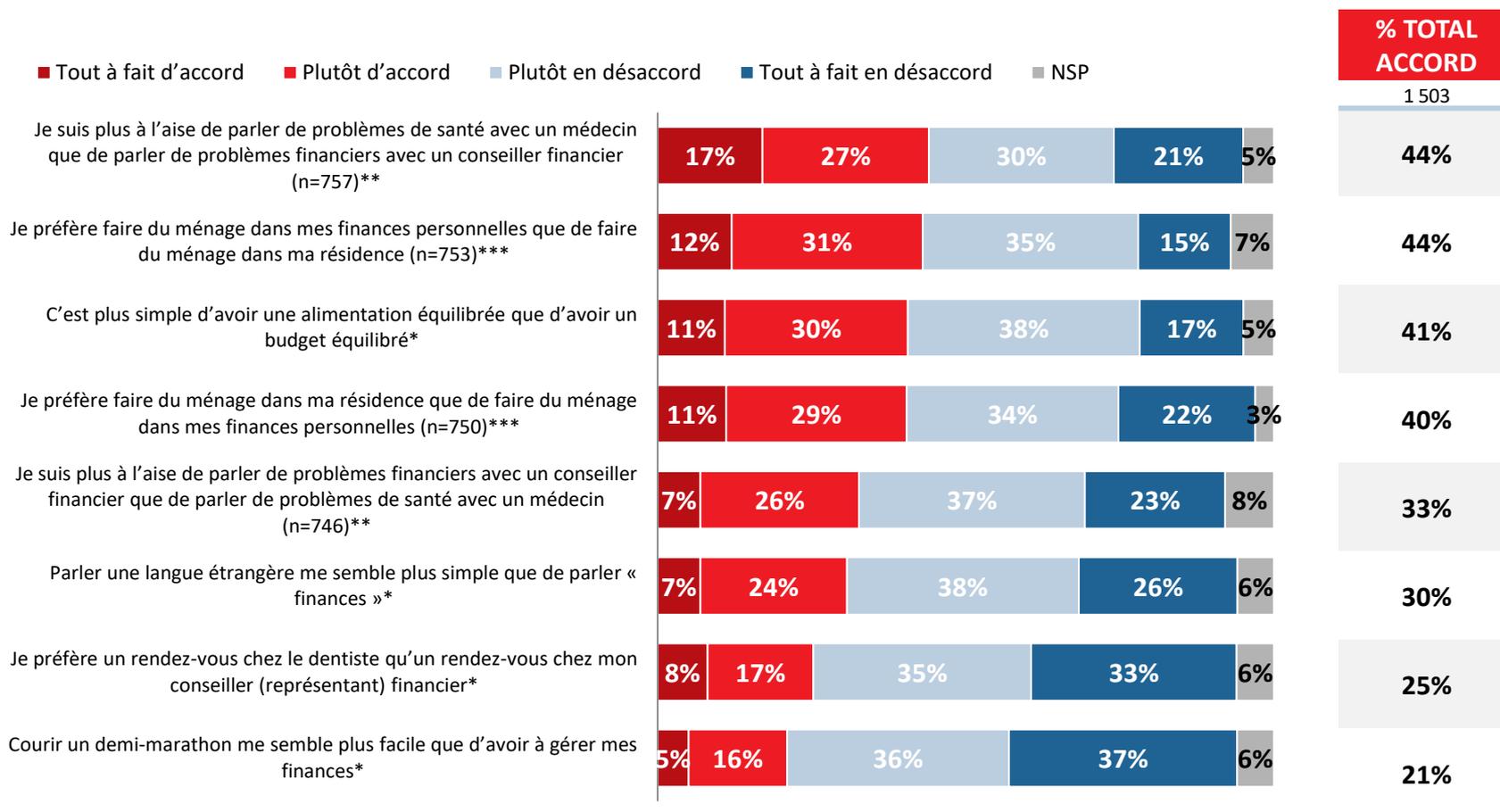
## NIVEAU DE CONNAISSANCE DANS DIFFÉRENTS DOMAINES D'ASSURANCES (SUITE)

% TRÈS + PLUTÔT BIEN	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
L'assurance auto	<b>77%</b>	82%	73%	67%	73%	85%	71%	80%	83%	81%	81%	75%	74%	81%	76%	62%
L'assurance habitation	<b>75%</b>	75%	75%	58%	72%	86%	68%	75%	82%	80%	80%	74%	76%	76%	75%	74%
Les assurances vie et santé	<b>61%</b>	61%	61%	52%	55%	70%	57%	63%	63%	62%	63%	60%	56%	63%	63%	63%
Les placements	<b>49%</b>	59%	40%	42%	45%	56%	41%	48%	51%	52%	61%	52%	45%	47%	49%	53%

L9. Globalement, avez-vous le sentiment de vous y connaître plutôt bien ou plutôt mal dans les domaines suivants

Base : ensemble des répondants, n=1503

# PRÉFÉRENCES DES QUÉBÉCOIS EN MATIÈRE DE FINANCES PERSONNELLES



## L10. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants?

Base : ensemble des répondants, n=1 503

\*Nouveaux énoncés en 2018

\*\*La moitié des répondants pour chacune des deux alternatives de question

\*\*\*La moitié des répondants pour chacune des deux alternatives de question

# PRÉFÉRENCES DES QUÉBÉCOIS EN MATIÈRE DE FINANCES PERSONNELLES (SUITE)

% TOTAL ACCORD	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION		
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624
Je suis plus à l'aise de parler de problèmes de santé avec un médecin que de parler de problèmes financiers avec un conseiller financier (n=750)**	<b>44%</b>	41%	46%	45%	47%	41%	52%	51%	44%	37%	29%	43%	35%	46%
Je préfère faire du ménage dans mes finances personnelles que de faire du ménage dans ma résidence (n=750)***	<b>44%</b>	48%	39%	44%	41%	46%	49%	37%	32%	43%	51%	44%	39%	44%
C'est plus simple d'avoir une alimentation équilibrée que d'avoir un budget équilibré*	<b>41%</b>	38%	43%	45%	41%	39%	48%	42%	41%	38%	33%	40%	34%	43%
Je préfère faire du ménage dans ma résidence que de faire du ménage dans mes finances personnelles (n=750)***	<b>40%</b>	37%	42%	51%	48%	29%	44%	45%	34%	41%	36%	44%	38%	35%
Je suis plus à l'aise de parler de problèmes financiers avec un conseiller financier que de parler de problèmes de santé avec un médecin (n=750)**	<b>33%</b>	38%	28%	41%	29%	32%	34%	38%	28%	39%	34%	33%	28%	34%
Parler une langue étrangère me semble plus simple que de parler « finances »*	<b>30%</b>	28%	33%	38%	31%	26%	36%	36%	28%	25%	25%	31%	32%	29%
Je préfère un rendez-vous chez le dentiste qu'un rendez-vous chez mon conseiller (représentant) financier*	<b>25%</b>	25%	24%	34%	29%	17%	32%	26%	19%	23%	20%	26%	24%	23%
Courir un demi-marathon me semble plus facile que d'avoir à gérer mes finances*	<b>21%</b>	21%	21%	32%	22%	15%	25%	25%	14%	24%	14%	22%	13%	22%

## L10. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec les énoncés suivants?

Base : ensemble des répondants, n=1 503

\*\*Nouveaux énoncés en 2018

\*\*La moitié des répondants pour chacune des deux alternatives de question

\*\*\*La moitié des répondants pour chacune des deux alternatives de question

## NIVEAU DE CONFORT À PARLER DE FINANCES PERSONNELLES OU D'INVESTISSEMENT

% TOTAL À L'AISE	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec	
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500
... Votre conjoint(e)	<b>87%</b> ↑	90%	84%	90%	85%	87%	79%	87%	91%	92%	96%	86%	84%	89%	84%
... Vos enfants	<b>71%</b> ↑	73%	69%	70%	69%	73%	65%	69%	76%	75%	81%	70%	73%	71%	64%
... Les membres de votre famille	<b>68%</b>	73%	63%	83%	66%	62%	64%	65%	70%	75%	75%	70%	68%	66%	66%
... Vos amis	<b>61%</b> ↑	67%	55%	77%	64%	50%	56%	63%	66%	62%	73%	62%	63%	59%	54%
... Vos collègues de travail	<b>42%</b> ↑	52%	33%	50%	47%	34%	35%	46%	46%	49%	54%	41%	48%	43%	37%

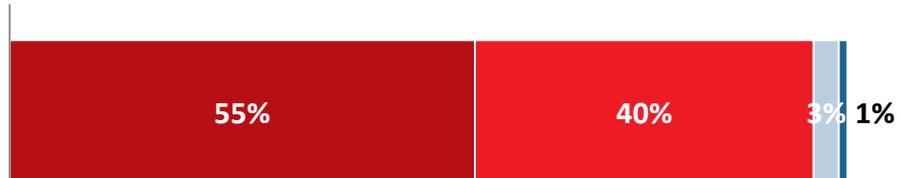
L12. De façon générale, dans quelle mesure êtes-vous à l'aise ou non de parler de finances personnelles ou d'investissement avec...?

Base : ensemble des répondants, n=1503

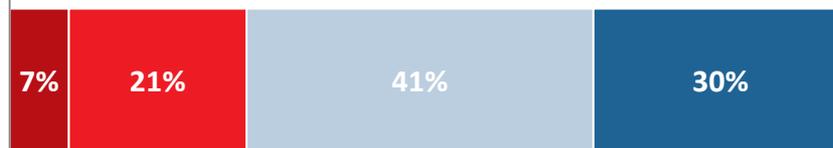
# PERCEPTIONS DES QUÉBÉCOIS PAR RAPPORT À LA GESTION DE LEURS FINANCES PERSONNELLES

■ Tout à fait d'accord   ■ Plutôt d'accord   ■ Plutôt en désaccord   ■ Tout à fait en désaccord

Les Québécois devraient démontrer un peu plus d'intérêt pour la gestion de leurs finances personnelles



On m'a suffisamment parlé de finances personnelles quand j'étais enfant\*



**% TOTAL ACCORD**

1 503

95%

29%

**L13. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes :**

Base : ensemble des répondants, n=1503

\*Nouvel énoncé en 2018

# PERCEPTIONS DES QUÉBÉCOIS PAR RAPPORT À LA GESTION DE LEURS FINANCES PERSONNELLES

% TOTAL ACCORD	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec	
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500
Les Québécois devraient démontrer un peu plus d'intérêt pour la gestion de leurs finances personnelles	<b>95%</b> ↓	95%	96%	<b>93%</b>	94%	<b>98%</b>	<b>93%</b>	96%	98%	<b>99%</b>	96%	<b>94%</b>	97%	96%	97%
On m'a suffisamment parlé de finances personnelles quand j'étais enfant*	<b>29%</b>	30%	28%	<b>41%</b>	27%	<b>24%</b>	27%	27%	29%	30%	32%	30%	<b>21%</b>	29%	-

### L13. Dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes :

Base : ensemble des répondants, n=1503

\*Nouvel énoncé en 2018

# POSITIONNEMENT DE SON NIVEAU D'INTÉRÊT POUR LA GESTION DES FINANCES PERSONNELLES PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DE LA POPULATION QUÉBÉCOISE

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec	
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500
...supérieur	<b>36%</b>	44%	29%	34%	37%	38%	22%	32%	43%	47%	57%	38%	40%	34%	38%
...similaire	<b>50%</b>	45%	55%	48%	47%	54%	58%	53%	49%	43%	36%	50%	49%	51%	52%
...inférieur	<b>13% ↑</b>	11%	16%	18%	17%	8%	21%	15%	8%	10%	7%	12%	12%	15%	9%

L14. Par rapport à l'ensemble de la population québécoise, diriez-vous que votre niveau d'intérêt pour la gestion des finances personnelles est ...

Base : ensemble des répondants, n=1503

## À QUI REVIENT LA PLUS GRANDE PART DES RESPONSABILITÉ DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DES ENFANTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec	
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500
Les parents	<b>37%</b>	36%	37%	<b>30%</b>	<b>40%</b>	37%	38%	39%	33%	36%	36%	37%	39%	36%	37%
L'école	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>	<b>10%</b>	6%	<b>3%</b>	6%	5%	4%	3%	<b>8%</b>	6%	8%	5%	6%
À la fois les parents et l'école	<b>58%</b>	56%	60%	60%	<b>54%</b>	60%	57%	56%	64%	61%	56%	57%	53%	60%	57%

L15. Selon vous, qui devrait assumer la plus grande responsabilité de l'éducation financière des enfants ?

Base : ensemble des répondants, n=1 503

## CONNAISSANCES ET CAPACITÉ D'ASSUMER LA RESPONSABILITÉ DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DES ENFANTS

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec	
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500
Oui, totalement	<b>28%</b>	<b>33%</b>	<b>24%</b>	<b>36%</b>	30%	<b>23%</b>	<b>19%</b>	30%	30%	<b>36%</b>	<b>37%</b>	30%	32%	26%	30%
Oui, en partie	<b>55%</b>	53%	57%	<b>49%</b>	53%	<b>60%</b>	56%	57%	54%	55%	54%	55%	49%	57%	53%
Non	<b>17%</b>	<b>14%</b>	<b>19%</b>	16%	18%	16%	<b>25%</b>	14%	17%	<b>9%</b>	<b>9%</b>	16%	19%	17%	18%

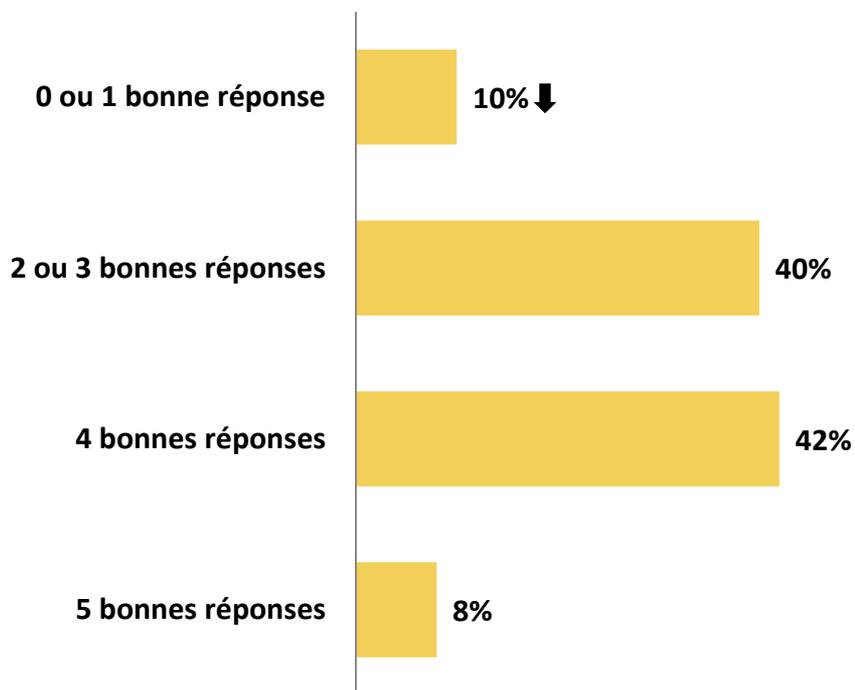
L16. Croyez-vous avoir les connaissances et la capacité pour assumer la responsabilité de l'éducation financière de vos enfants?

Base : ensemble des répondants, n=1503



# ÉDUCATION FINANCIÈRE : QUIZ FINANCIER

## QUIZ FINANCIER – VUE D’ENSEMBLE



**Moyenne de bonnes réponses** 3,2

	TOTAL 2016	TOTAL 2014
	1 500	1 500
0 ou 1 bonne réponse	12%	13%
2 ou 3 bonnes réponses	40%	38%
4 bonnes réponses	40%	40%
5 bonnes réponses	8%	9%
<b>Moyenne de bonnes réponses</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>

## QUIZ FINANCIER

### IMPACT DES INTÉRÊTS SUR UN INVESTISSEMENT

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 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Plus de 102 \$*	<b>86%</b> ↑	<b>88%</b>	<b>83%</b>	<b>81%</b>	86%	88%	<b>78%</b>	86%	89%	<b>92%</b>	<b>93%</b>	86%	86%	85%	83%	82%
Exactement 102 \$	<b>6%</b> ↓	5%	6%	6%	5%	6%	<b>9%</b>	6%	4%	3%	3%	5%	7%	6%	9%	7%
Moins de 102 \$	<b>4%</b>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	2%	4%	4%	5%	3%	5%	2%	3%	3%	4%	4%	4%	4%
Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre	<b>5%</b>	5%	6%	<b>10%</b>	5%	<b>3%</b>	<b>9%</b>	5%	3%	3%	<b>1%</b>	<b>7%</b>	2%	4%	4%	7%

Base : ensemble des répondants, n=1503

\*Bonne réponse

## QUIZ FINANCIER

### LE TAUX D'INTÉRÊT ET L'INFLATION

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 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Plus grand qu'aujourd'hui	<b>8%</b>	7%	8%	19%	7%	2%	10%	8%	9%	6%	5%	7%	5%	8%	10%	7%
Exactement le même	<b>8%</b>	7%	9%	11%	8%	6%	12%	8%	7%	7%	2%	7%	6%	9%	9%	11%
Moins grand qu'aujourd'hui*	<b>75%</b>	79%	71%	55%	74%	86%	64%	79%	78%	78%	88%	74%	85%	74%	73%	70%
Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre	<b>10%</b>	7%	12%	15%	11%	6%	15%	6%	7%	9%	5%	12%	4%	9%	8%	12%

Base : ensemble des répondants, n=1503

\*Bonne réponse

# QUIZ FINANCIER

## IMPACT D'UNE AUGMENTATION DES AUX D'INTÉRÊT SUR LE PRIX DES OBLIGATIONS DE PLACEMENT

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?

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
Augmenter	<b>35%</b>	<b>40%</b>	<b>29%</b>	34%	<b>30%</b>	<b>38%</b>	33%	37%	33%	39%	37%	33%	<b>48%</b>	33%	37%	35%
Baisser*	<b>13%</b>	15%	11%	13%	15%	11%	11%	11%	13%	13%	<b>21%</b>	14%	12%	11%	15%	17%
Rester aux mêmes prix	<b>13%</b>	14%	12%	11%	11%	<b>16%</b>	13%	<b>18%</b>	<b>19%</b>	<b>6%</b>	11%	12%	14%	14%	14%	12%
Aucune relation entre les deux	<b>14%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>	<b>17%</b>	13%	11%	10%	18%	16%	15%	14%	10%	14%	15%	14%
Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre	<b>26% ↑</b>	<b>20%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	27%	<b>22%</b>	<b>32%</b>	24%	<b>19%</b>	25%	<b>16%</b>	27%	<b>16%</b>	27%	20%	22%

Base : ensemble des répondants, n=1503

\*Bonne réponse

# QUIZ FINANCIER

## LES CONNAISSANCES EN MATIÈRE D'HYPOTHÈQUE

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.

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
VRAI*	<b>78%</b>	79%	76%	<b>73%</b>	77%	<b>80%</b>	<b>68%</b>	78%	<b>84%</b>	81%	<b>86%</b>	76%	<b>84%</b>	78%	76%	74%
FAUX	<b>12%</b>	12%	13%	14%	13%	11%	<b>16%</b>	11%	11%	12%	11%	13%	8%	12%	13%	14%
Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre	<b>10%</b>	9%	11%	<b>14%</b>	10%	8%	<b>16%</b>	11%	<b>5%</b>	7%	<b>3%</b>	11%	7%	10%	11%	12%

# QUIZ FINANCIER

## LA DIVERSIFICATION DU PORTEFEUILLE D' ACTIONS

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

	TOTAL 2018	SEXE		AGE			REVENU					RÉGION			TOTAL 2016	TOTAL 2014
		H	F	18-34	35-54	55+	Moins de 40K\$	40 K\$ à 59 999 \$	60 K\$ à 79 999 \$	80 K\$ à 99 999 \$	100 K\$ et plus	MTL RMR	Québec RMR	Reste du Québec		
	1 503	771	732	338	592	573	400	269	218	191	260	726	153	624	1 500	1 500
VRAI	<b>6% ↓</b>	6%	6%	10%	5%	4%	11%	7%	3%	3%	3%	7%	4%	5%	9%	9%
FAUX*	<b>70% ↑</b>	75%	64%	63%	68%	75%	57%	69%	79%	78%	83%	69%	81%	68%	66%	67%
Je ne sais pas / Je préfère ne pas répondre	<b>24%</b>	18%	30%	27%	27%	21%	32%	24%	18%	19%	13%	24%	16%	27%	26%	24%

# PROFIL DES RÉPONDANTS

# PROFIL PAR SEGMENT

TOTAL  
2018



L'Avisé L'Ambivalent L'Indifférent

n= 1 503 875 436 192

## RÉGION

RÉGION	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Montréal l'Île	23%	21%	23%	31%
Montréal RMR Rive-Sud	12%	13%	11%	13%
Montréal RMR Rive-Nord	14%	17%	10%	9%
Québec RMR	10%	11%	9%	8%
Reste Québec	41%	39%	46%	39%

## HABITATION

HABITATION	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
<b>Total Propriétaire</b>	63%	75%	54%	33%
Propriétaire (vous-même, seul(e) ou en copropriété)	51%	60%	44%	25%
Propriétaire (autre personne du foyer)	13%	15%	10%	8%
<b>Locataire</b>	37%	25%	46%	67%

## ENFANT DE MOINS 18 ANS

ENFANT DE MOINS 18 ANS	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Aucun enfant de moins de 18 ans	74%	76%	74%	66%
1 personne	10%	7%	12%	14%
2 personnes	12%	13%	9%	13%
3 personnes	2%	2%	2%	3%
4 personnes	1%	1%	1%	3%
5 personnes	1%	0%	1%	0%
6 personnes et plus	0%	0%	0%	1%

TOTAL  
2018



L'Avisé L'Ambivalent L'Indifférent

n= 1 503 875 436 192

## SEXE

SEXE	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Un homme	49%	51%	44%	51%
Une femme	51%	49%	56%	49%

## LANGUE

LANGUE	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Français	81%	83%	80%	74%
Anglais	17%	15%	18%	21%
Autre	2%	2%	3%	5%

## SITUATION

SITUATION	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Marié(e)	32%	40%	22%	20%
Vivant en couple (union libre)	27%	27%	26%	26%
Célibataire	25%	19%	31%	40%
Veuf(ve)	4%	3%	6%	2%
Séparé(e)	3%	3%	3%	0%
Divorcé(e)	8%	7%	10%	5%
Monoparental(e)	1%	0%	0%	2%
<i>Je préfère ne pas répondre</i>	1%	0%	1%	3%

# PROFIL PAR SEGMENT

TOTAL  
2018



L'Avisé L'Ambivalent L'Indifférent

n= 1 503 875 436 192

## SCOLARITÉ

	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Secondaire ou moins	39%	34%	44%	52%
Collégial	27%	26%	30%	23%
Universitaire	34%	40%	26%	25%

## OCCUPATION

	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Travailleur(se) à temps plein (30 h et +/sem.)	47%	47%	44%	52%
Travailleur(se) à temps partiel	10%	9%	11%	12%
Chômeur(se), à la recherche d'un emploi	2%	1%	3%	5%
À la maison à temps plein	6%	4%	7%	12%
Retraité(e)	30%	36%	29%	8%
Étudiant(e)	4%	2%	5%	10%

n= 945 531 278 136

	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Salarié	87%	87%	86%	89%
Autonome/À votre compte	13%	13%	14%	11%

TOTAL  
2018



L'Avisé L'Ambivalent L'Indifférent

n= 1 503 875 436 192

## AGE

	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
18 à 24 ans	6%	4%	9%	12%
25 à 34 ans	15%	13%	16%	25%
35 à 44 ans	17%	15%	17%	26%
45 à 54 ans	19%	19%	17%	22%
55 à 64 ans	19%	22%	17%	11%
65 à 74 ans	18%	22%	17%	2%
75 ans et plus	6%	6%	7%	2%

## REVENU

	TOTAL 2018	L'Avisé	L'Ambivalent	L'Indifférent
Moins de 20 000 \$	9%	5%	14%	18%
20 000 \$ à 39 999 \$	20%	15%	24%	28%
40 000 \$ à 59 999 \$	18%	18%	17%	21%
60 000 \$ à 79 999 \$	14%	16%	12%	10%
80 000 \$ à 99 999 \$	12%	12%	10%	13%
100 000 \$ à 149 999 \$	11%	14%	7%	4%
150 000 \$ et plus	5%	6%	3%	1%
Je préfère ne pas répondre	12%	12%	12%	6%

# SECTEUR D'EMPLOI PAR SEGMENT

	TOTAL 2018 n=	L'Avisé 531	L'Ambivalent 278	L'Indifférent 136
Services gouvernementaux	11%	12%	9%	9%
Commerce de détail	8%	7%	9%	9%
Santé et biotechnologies	8%	7%	9%	9%
Service d'enseignement	7%	7%	8%	6%
Finance, assurances, immobilier	6%	7%	4%	4%
Construction	5%	5%	4%	3%
Industries manufacturières	5%	4%	5%	6%
Technologies de l'information et des communications	5%	5%	6%	3%
Hébergement et services de restauration	3%	2%	5%	1%
Services aux entreprises	3%	4%	3%	2%
Transport terrestre et maritime	3%	2%	3%	3%
Aérospatial	2%	3%	1%	1%
Communications	2%	2%	3%	3%

	TOTAL 2018 n=	L'Avisé 531	L'Ambivalent 278	L'Indifférent 136
Culture et loisirs	2%	2%	2%	4%
Agriculture, pêche, forêt, mines	1%	1%	1%	2%
Chimie	1%	1%	1%	0%
Commerce de gros	1%	1%	2%	2%
Environnement	1%	1%	1%	1%
Métallurgie	1%	1%	2%	1%
Habillement	0%	0%	0%	1%
Plasturgie	0%	0%	0%	0%
Textiles	0%	0%	0%	0%
Autre	24%	24%	22%	28%

ÉQUIPE

# ÉQUIPE

Pour plus d'information sur cette étude, veuillez contacter

**Anne-Marie Delisle**

Directrice de recherche

 [adelisle@leger360.com](mailto:adelisle@leger360.com)

 514-982-2464 poste 153

## Équipe projet

**Anne-Marie Delisle**, Directrice de recherche

**Marie Thivolet**, Analyste de recherche

**Sylvain Gauthier**, Vice-Président Communications et affaires publiques

## NOS SERVICES

- **Léger**  
Recherche marketing et sondage
- **Léger Metrics**  
VOC Mesure de satisfaction continue en temps réel
- **Léger Analytiques**  
Analyse de modélisation de données
- **Léger UX**  
Recherche UX et optimisation des plateformes interactives
- **Legerweb**  
Gestion de panel
- **Léger Communauté**  
Gestion de communautés en ligne
- **Recherche internationale**  
Worldwide Independent Network (WIN)
- **Recherche qualitative**  
Location de salles

**400**  
EMPLOYÉS



**75**  
CONSULTANTS



**6**  
BUREAUX

MONTRÉAL | QUÉBEC | TORONTO | EDMONTON | CALGARY | PHILADELPHIA

# NOTRE ENGAGEMENT QUALITÉ



Léger est certifiée **Sceau d'Or** de l'[Association de la recherche et de l'intelligence marketing \(ARIM\)](#). À ce titre, Léger et ses employés s'engagent à appliquer les normes d'éthique et de qualité les plus élevées du [Code de déontologie de l'ARIM pour les études de marché et d'opinion](#).



Léger est aussi membre d'[ESOMAR](#) (European Society for Opinion and Market Research), l'association mondiale des professionnels des enquêtes d'opinion et des études marketing. À ce titre, Léger s'engage à appliquer le [code international ICC/ESOMAR](#) des études de marché, études sociales et d'opinion et de l'analytique des données.



Léger est membre de [Insights Association](#), l'association américaine pour la recherche marketing et l'analytique.

# Leger

---

*Comprendre le monde*



[leger360.com](http://leger360.com)



[@leger360](https://twitter.com/leger360)



[/LegerCanada](https://www.facebook.com/LegerCanada)



[/company/leger360](https://www.linkedin.com/company/leger360)



[@leger360](https://www.instagram.com/leger360)