

CONVERSATIONS PHILANTHROPIQUES :

RAPPORT DÉTAILLÉ –

Comprendre l'approche du conseiller financier ainsi que
le point de vue du particulier fortuné

OCTOBRE 2014

BMO  Gestion de patrimoine
BMO Banque privée

CAGPTM
ACPD

DONN3

PfC



PARTENAIRES

Les partenaires suivants ont collaboré au projet de recherche visant à découvrir la nature de la conversation d'ordre philanthropique au Canada et à évaluer la possibilité pour les conseillers financiers canadiens de tenir de telles conversations avec leurs clients fortunés.

BMO Banque privée



Fort de la stabilité et des ressources de BMO Groupe financier, les professionnels de BMO Banque privée Harris assurent une gestion de patrimoine efficace, en offrant des conseils d'experts et des services hautement personnalisés dans les domaines des services bancaires, de la gestion de placements, de la planification de patrimoine, ainsi que des services successoraux, fiduciaires, de planification de la relève, de transition d'entreprise et philanthropiques, en s'appuyant sur une approche coordonnée.

Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPD)

L'ACPD est un organisme à but non lucratif d'envergure nationale dont la mission consiste à promouvoir l'essor de la planification stratégique de dons de bienfaisance au Canada. Il s'agit de la seule association professionnelle permettant à des sollicitateurs de fonds et à des conseillers professionnels de collaborer et de faire des activités de réseautage. Ses 1 200 membres, qui sont répartis en 23 tables rondes régionales, comprennent des avocats, des planificateurs successoraux et financiers, des comptables, des fiscalistes, des sollicitateurs de fonds et des dirigeants expérimentés du milieu de la bienfaisance.



DONN3

La Fondation DONN3 tient une campagne de sensibilisation auprès du public, et sa mission consiste à encourager davantage de Canadiens à donner en faisant de la philanthropie, en effectuant du bénévolat, et en servant d'inspiration auprès des autres. DONN3 a dirigé et mené la recherche en partenariat avec l'ACPD, Fondations philanthropiques Canada et BMO. Si vous avez des questions au sujet de la recherche, écrivez à lys@giv3.ca.



Fondations philanthropiques Canada (FPC)

FPC est une association de donateurs canadiens regroupant des fondations publiques et privées ainsi que des œuvres de bienfaisance. Créée en 1999, FPC compte plus de 120 membres. FPC soutient la philanthropie structurée ainsi que la croissance et le développement de fondations canadiennes responsables et efficaces en offrant des services et des ressources à ses membres et en les représentant pour les questions qui les concernent.





TABLE DES MATIÈRES

I.	Contexte et objectifs	4
II.	Méthodologie	7
III.	Sommaire à l'intention de la direction	9
IV.	Habitudes, motivations et hésitations des particuliers fortunés en ce qui concerne les dons	13
V.	Discussions portant sur les dons de bienfaisance et la philanthropie	18
VI.	Avantages des discussions portant sur la philanthropie	24
VII.	Connaissances en matière de philanthropie et intérêt à en apprendre davantage	29
VIII.	Profils des conseillers financiers et des particuliers fortunés	34



CONTEXTE ET OBJECTIFS



CONTEXTE

À la fin de 2013, US Trust et The Philanthropic Initiative ont publié une recherche américaine qui a révélé ce qui suit.

- De nombreux particuliers fortunés aimeraient grandement que leur conseiller financier les guide afin de les aider à concrétiser leurs aspirations philanthropiques, mais il est rare que les conversations portent sur le sujet.
- Lorsque les conseillers financiers tiennent des conversations sur la philanthropie, ils mettent généralement l'accent sur les aspects techniques et fiscaux des dons, alors que les particuliers fortunés préfèrent discuter de leurs valeurs et de leurs passions quant à ceux-ci.
- Contrairement à ce qu'en pensent les conseillers financiers, les particuliers fortunés souhaiteraient avoir une conversation portant sur la philanthropie dès les premiers stades de leur relation avec leur conseiller.
- Le fait de tenir de telles discussions améliorerait probablement la relation client-conseiller et augmenterait les chances du conseiller de conclure plus tard d'autres affaires avec le client.

Des données empiriques montrent que la situation est sensiblement la même au Canada. BMO, l'ACPDP, DONN3 et FPC se sont penchés sur la conversation d'ordre philanthropique au Canada et ont évalué la possibilité pour les conseillers financiers canadiens de tenir de telles conversations avec leurs clients fortunés.



OBJECTIFS

Évaluer dans quelle mesure les conseillers financiers canadiens pourraient mener des discussions portant sur la philanthropie avec leurs clients fortunés.

Évaluer de manière plus approfondie les paramètres clés ci-dessous.

- ✓ Habitudes, motivations et hésitations des particuliers fortunés en ce qui concerne les dons
- ✓ Répercussions et nature des discussions d'ordre philanthropique entre les conseillers financiers et leurs clients fortunés
- ✓ Obstacles à la tenue de telles conversations
- ✓ Avantages des discussions d'ordre philanthropique entre les conseillers financiers et leurs clients fortunés
- ✓ Connaissances du conseiller financier et du particulier fortuné en matière de philanthropie et intérêt à en apprendre davantage



MÉTHODOLOGIE



Sondage

En septembre 2014, deux sondages quantitatifs en ligne ont été réalisés par Ipsos Canada auprès de conseillers financiers et de particuliers fortunés.



Échantillon

- 1. Conseillers financiers** : Échantillon de 258 conseillers financiers, recrutés dans l'ensemble du pays¹ en partenariat avec une association nationale. Les conseillers financiers ont fait l'objet d'une sélection visant à inclure seulement ceux qui travaillent avec des clients fortunés possédant un actif à investir d'au moins 1 M\$.
- 2. Particuliers fortunés** : Échantillon de 178 particuliers fortunés, recrutés par Ipsos dans un groupe de discussion en ligne à l'échelle pancanadienne. Les répondants ont fait l'objet d'une sélection visant à inclure seulement ceux possédant un actif à investir d'au moins 1 M\$.

Pondération

L'échantillon de particuliers fortunés a été pondéré de manière à être fidèle à la représentation des particuliers fortunés à laquelle on s'attendrait au sein de la population canadienne générale. L'échantillon de conseillers financiers n'a pas été pondéré, car il n'existe aucune représentation connue de conseillers financiers à laquelle on pourrait s'attendre.

1. Remarque : en dépit des efforts déployés, nous n'avons pas été en mesure de recruter un échantillon de taille suffisante de conseillers financiers exerçant au Québec en raison du faible taux de réponse obtenu.



SOMMAIRE À L'INTENTION DE LA DIRECTION



SOMMAIRE À L'INTENTION DE LA DIRECTION – Vue d'ensemble

La plupart des particuliers fortunés sont déjà philanthropes, bien qu'il soit possible de faire encore mieux dans ce domaine. Les conseillers financiers pourraient avoir des discussions approfondies et sérieuses sur les dons de bienfaisance avec leurs clients fortunés, mais ils en ont rarement. Pourtant, les clients fortunés qui ont eu de tels entretiens avec leur conseiller financier les ont trouvés utiles et très satisfaisants.

Les conseillers financiers ne devraient pas avoir peur d'entamer des discussions d'ordre philanthropique, puisque leurs clients font déjà des dons. Lorsque le sujet est convenablement abordé, la conversation qui s'ensuit est utile et satisfaisante, et contribue à accentuer l'efficacité des dons faits par les particuliers fortunés.

Les particuliers fortunés philanthropes sont motivés principalement par des considérations d'ordre émotionnel, telles que le désir d'améliorer la collectivité et une passion pour une cause. Ils veulent aussi s'assurer que leurs dons sont judicieusement utilisés.

Les conseillers financiers devraient adopter une approche équilibrée à l'égard de la conversation de nature philanthropique en mettant l'accent sur les motivations et valeurs personnelles de leurs clients ainsi que sur leur désir d'améliorer les choses, en plus d'aborder les considérations d'ordre technique et les répercussions fiscales des dons. Il est utile de connaître les principes fondamentaux de l'examen des organismes de bienfaisance afin d'aider les clients à faire des choix éclairés.

Les particuliers fortunés sont à l'aise de discuter de philanthropie au début de la relation et, lorsqu'ils ont de telles conversations, ils reconnaissent que cela resserre les liens avec leur conseiller financier.

Les conseillers financiers ne devraient pas hésiter à soulever la question de la philanthropie dès le début de la relation. Le fait d'engager une discussion équilibrée en mettant l'accent sur les intérêts et les préoccupations des particuliers fortunés (améliorer la situation, exprimer ses valeurs, voir ses dons utilisés judicieusement) est susceptible d'améliorer le rapport des conseillers financiers avec ces clients et d'augmenter leurs chances de faire des affaires avec eux.



SOMMAIRE À L'INTENTION DE LA DIRECTION – Vue d'ensemble

HABITUDES, MOTIVATIONS ET HÉSITATIONS DES PARTICULIERS FORTUNÉS EN CE QUI CONCERNE LES DONNS

- ❖ Pratiquement tous les particuliers fortunés font des dons de bienfaisance, mais on peut faire en sorte que ces personnes donnent encore davantage et à ce que leurs dons soient encore plus efficaces
- ❖ Les particuliers fortunés qui versent des dons sont animés par le désir d'améliorer la collectivité et de donner en retour ainsi que par une passion pour une cause. Contrairement à ce que croient les conseillers financiers, l'objectif premier des donateurs n'est pas de réduire leurs impôts.
- ❖ C'est la crainte de voir leurs dons utilisés à mauvais escient et le nombre de demandes de dons augmenter qui suscite le plus de réserves chez les particuliers fortunés. Rares sont ceux qui affirment ne pas avoir assez d'argent pour eux-mêmes ou pour leurs héritiers, alors que certains conseillers financiers croient que c'est la raison qui fait hésiter les particuliers fortunés à donner.

DISCUSSIONS D'ORDRE PHILANTHROPIQUE ENTRE LES PARTICULIERS FORTUNÉS ET LES CONSEILLERS FINANCIERS

- ❖ Les particuliers fortunés qui ont des conversations d'ordre philanthropique avec leur conseiller financier les trouvent utiles et très satisfaisantes. Bon nombre d'entre eux reconnaissent aussi que ces conversations resserrent les liens qu'ils ont avec leur conseiller financier. Malgré cela, il est rare que les conseillers financiers tiennent ce genre de conversation.
- ❖ Les conseillers financiers estiment qu'il est important et justifié de soulever la question de la philanthropie avec leurs clients fortunés, et la plupart d'entre eux rapportent avoir de telles conversations avec plusieurs de leurs clients. Le fossé apparent entre le point de vue des particuliers fortunés et celui des conseillers financiers s'explique peut-être par la profondeur de ces conversations d'ordre philanthropique. En effet, la plupart des clients fortunés sont d'avis que les discussions de cet ordre qu'ils ont eues étaient élémentaires et superficielles (et non approfondies et sérieuses).
- ❖ Les particuliers fortunés veulent parler de leurs valeurs philanthropiques (améliorer la situation, redonner à la société, exprimer ses passions personnelles) en plus d'aborder les questions plus techniques, telles qu'une réduction d'impôt et une planification fiscale stratégique. Les particuliers fortunés maîtrisent bien la question de la philanthropie. C'est pourquoi les discussions devraient tendre vers un équilibre entre la manière de planifier les dons par rapport aux valeurs des particuliers fortunés. Pour eux, la philanthropie est bien plus qu'un simple moyen de réduire l'impôt qu'ils doivent payer!
- ❖ Contrairement à ce que croient les conseillers financiers, il apparaît pertinent pour les particuliers fortunés d'avoir des discussions d'ordre philanthropique avec leur conseiller financier tôt au cours de leur relation, et la plupart d'entre eux sont à l'aise de le faire.



SOMMAIRE À L'INTENTION DE LA DIRECTION – Vue d'ensemble

AVANTAGES DES DISCUSSIONS D'ORDRE PHILANTHROPIQUE

- ❖ Les conseillers financiers sont fermement convaincus que le fait d'aborder la question de la philanthropie avec leurs clients fortunés est bon pour les affaires et contribue à renforcer les liens, et les particuliers fortunés qui ont eu de telles conversations abondent dans le même sens.
- ❖ Les conseillers financiers considèrent la réduction d'impôt comme un aspect intéressant de la discussion portant sur les dons de bienfaisance, mais ils reconnaissent également que le fait d'adopter une approche globale plus exhaustive et de mieux connaître le point de vue du client est bon pour les affaires. Les conseillers financiers tireraient probablement davantage parti des conversations d'ordre philanthropique s'ils exploraient les intérêts des clients en la matière et leur désir d'améliorer leur collectivité, conformément aux facteurs qui les incitent à donner.

CONNAISSANCES EN MATIÈRE DE PHILANTHROPIE ET INTÉRÊT À EN APPRENDRE DAVANTAGE

- ❖ Les particuliers fortunés connaissent bien la philanthropie, mais croient qu'ils gagneraient à en apprendre encore davantage à ce sujet.
- ❖ Les conseillers financiers affirment qu'ils s'y connaissent moins que les particuliers fortunés, mais qu'ils sont plus au fait des avantages des dons d'actions. On pourrait visiblement faire mieux sur le plan de la formation afin que les conseillers approfondissent leurs connaissances techniques et soient ainsi plus à l'aise avec la philanthropie.
- ❖ La plupart des conseillers financiers déclarent souhaiter obtenir plus de conseils, d'astuces et de soutien en ce qui concerne la discussion de questions d'ordre philanthropique avec leurs clients fortunés. Une formation sur la façon de tenir une conversation constructive sur les valeurs et les passions philanthropiques leur serait très utile.

A large orange semi-circle graphic on the left side of the slide, containing the white text 'IV.'.

IV.

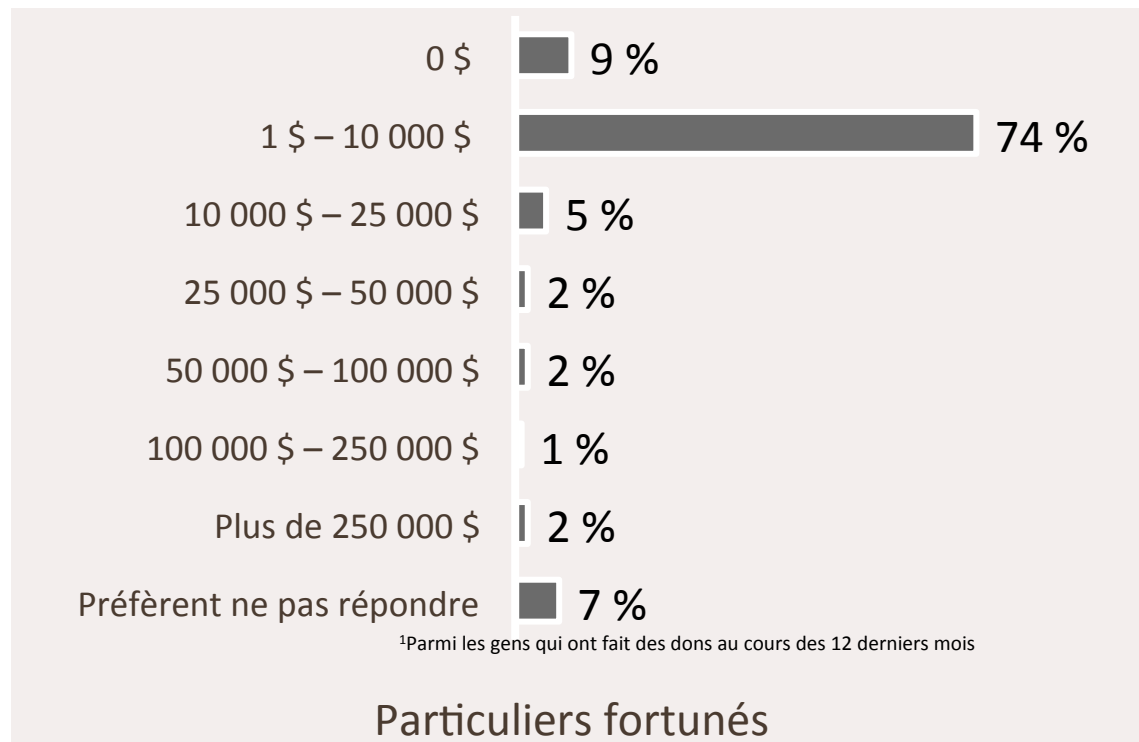
HABITUDES, MOTIVATIONS ET HÉSITATIONS DES PARTICULIERS FORTUNÉS EN CE QUI CONCERNE LES DONS



La grande majorité des particuliers fortunés ont effectué des dons au cours de la dernière année

- Bien que 91 % des particuliers fortunés soient des donateurs, plus de 8 sur 10 déclarent que le total de leurs dons s'élève à moins de 10 000 \$, soit moins de 1 % de leurs actifs à investir/disponibles.
- Cela démontre une possibilité d'accroître les dons versés par les particuliers fortunés au bénéfice de nos collectivités.

Montant total des dons versés au cours des 12 derniers mois¹





Les particuliers fortunés sont animés par le désir d'améliorer leur collectivité et de donner en retour, ainsi que par leur passion pour une cause

- La réduction d'impôt ne constitue pas un facteur déterminant de motivation à faire des dons, contrairement à ce que pensent les conseillers financiers.
- Pour les particuliers fortunés, la philanthropie, c'est beaucoup plus que cela. Les conversations d'ordre philanthropique devraient porter sur l'efficacité des dons, sur la passion des donateurs et sur leurs émotions, principaux facteurs qui les incitent à donner. Il y a de fortes chances que les particuliers fortunés apprécient davantage la discussion si le conseiller met l'accent sur ces principaux éléments de motivation.

Facteurs de motivation incitant à donner

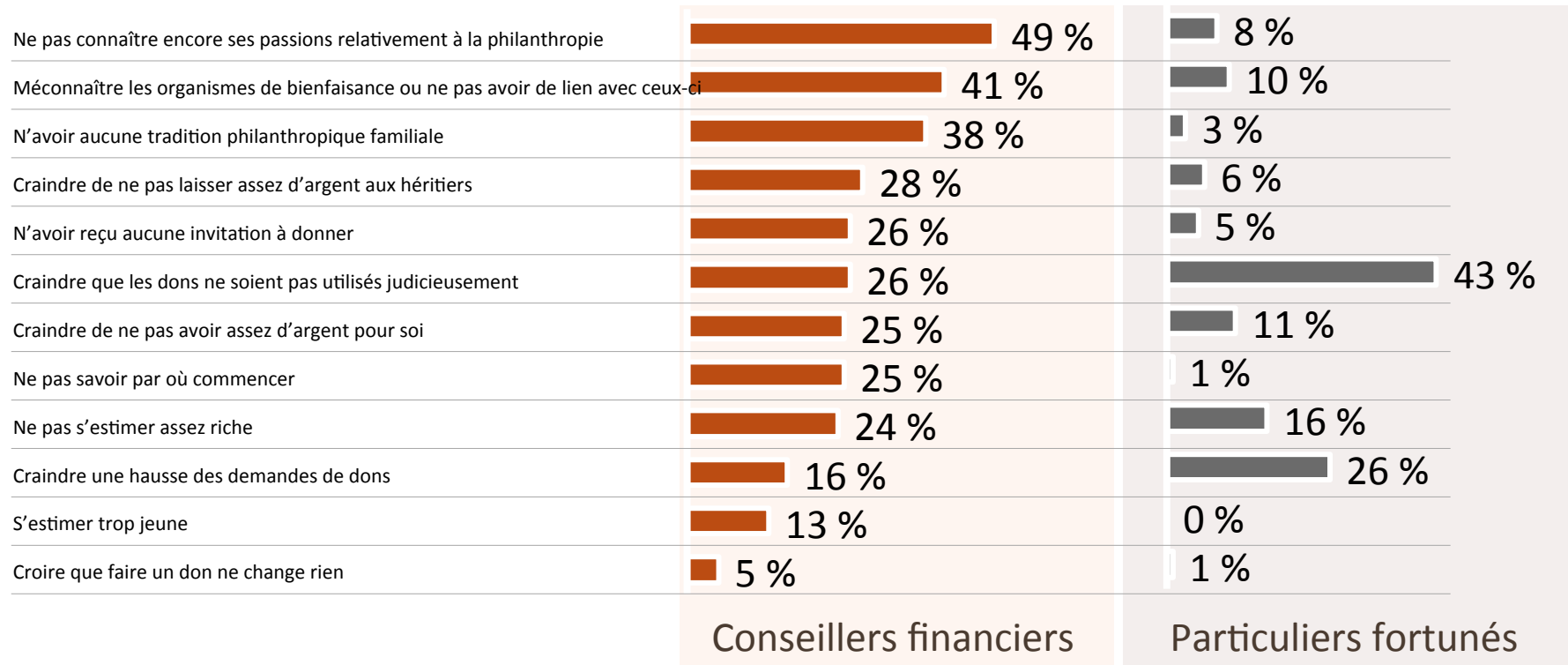
Améliorer la situation dans la collectivité ou le monde	65 %	55 %
Être passionné pour une cause	64 %	32 %
Bénéficier d'une réduction d'impôt	63 %	21 %
Désirer donner en retour	62 %	50 %
Être mû par des motivations religieuses ou spirituelles	51 %	21 %
Instaurer un legs familial	34 %	4 %
Suivre la tradition philanthropique familiale	26 %	18 %
Encourager les enfants/futures générations	21 %	11 %
Répondre à la demande de quelqu'un	17 %	14 %
Respecter une obligation qui vient avec la richesse	17 %	23 %
Valoriser le nom de la famille ou de l'entreprise	16 %	0 %
	Conseillers financiers	Particuliers fortunés



Les particuliers fortunés craignent que leurs dons soient utilisés à mauvais escient et que le nombre de demandes de dons augmente

- Les réserves qu’ont exprimées les particuliers fortunés à l’égard des dons ne correspondent pas à l’idée que les conseillers financiers s’en font.
- Les conseillers gagneraient à reconnaître et à explorer les préoccupations des particuliers fortunés lors des conversations d’ordre philanthropique. Les conseillers financiers sont en mesure d’offrir un service pertinent à leurs clients en les guidant dans la façon de choisir judicieusement les organismes de bienfaisance et de gérer les futures demandes de dons.

Facteurs d’hésitation à donner

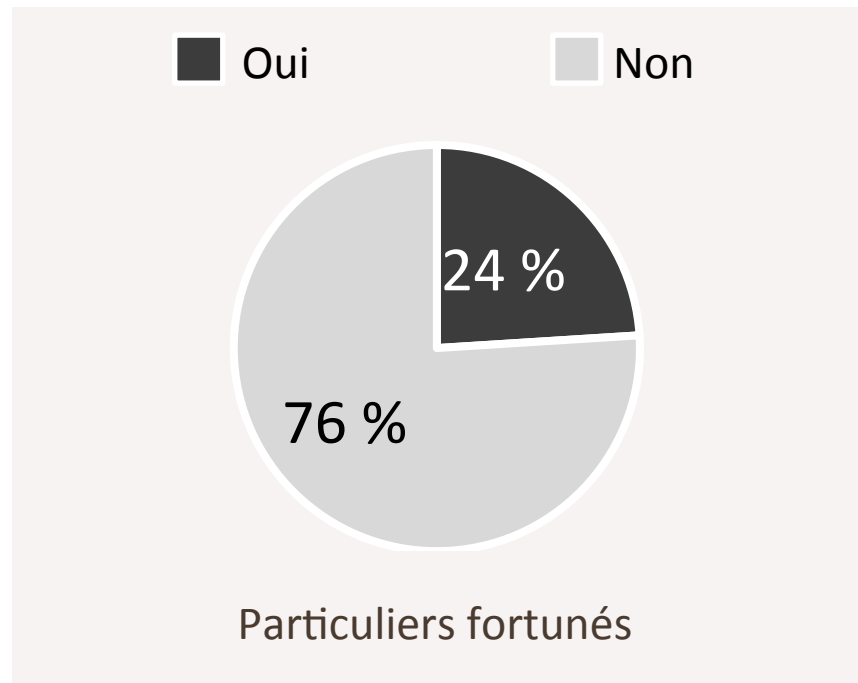




Peu de particuliers fortunés laissent des instructions d'ordre philanthropique dans leur testament

- Moins du quart des particuliers fortunés ont prévu un plan précis d'ordre philanthropique dans leur testament, ce qui constitue une autre occasion importante pour les conseillers financiers d'offrir à leur client une valeur ajoutée et d'avoir les choses.

Instructions d'ordre philanthropique dans le testament, plan de transfert du patrimoine





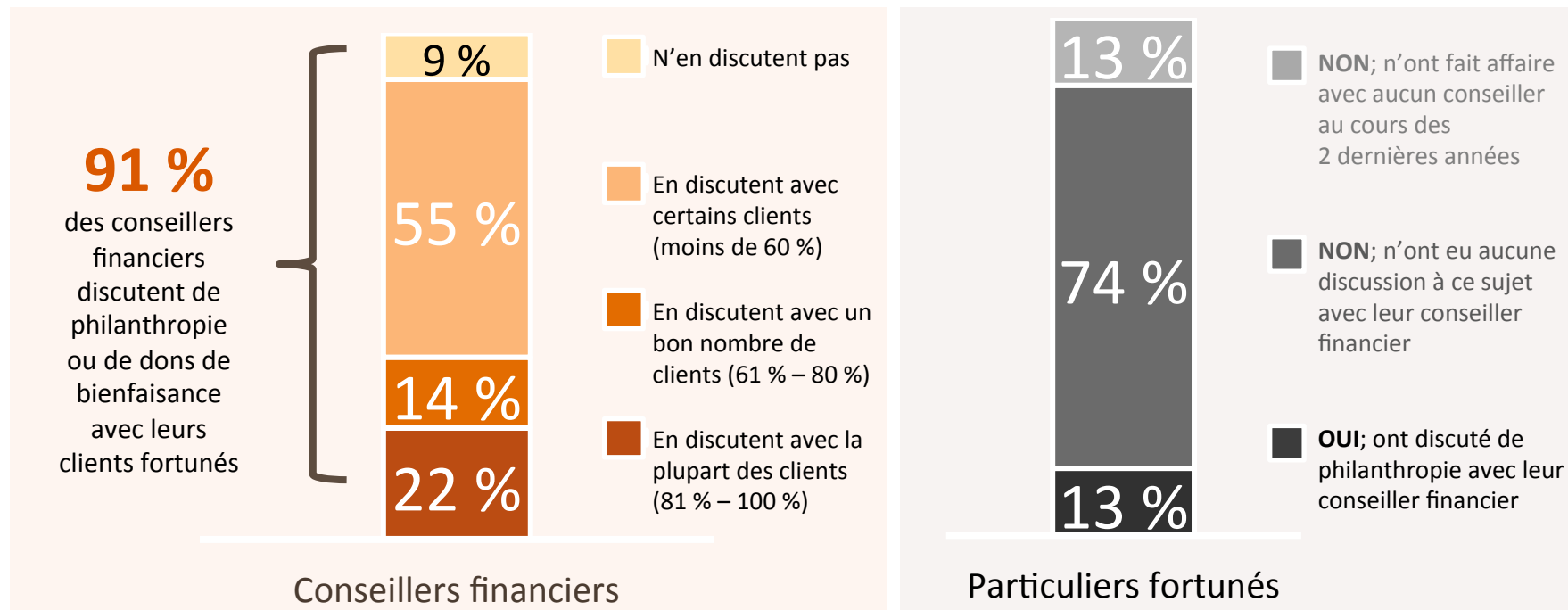
**DISCUSSIONS D'ORDRE
PHILANTHROPIQUE ENTRE
LES PARTICULIERS FORTUNÉS
ET LES CONSEILLERS
FINANCIERS**



La plupart des conseillers financiers affirment discuter de philanthropie avec leurs clients fortunés; pourtant, très peu de clients fortunés rapportent avoir ce genre de conversations

- Il y a un écart important entre les conseillers financiers qui considèrent tenir des conversations d'ordre philanthropique avec leurs clients (91 %) et les particuliers fortunés qui considèrent avoir tenu de telles conversations avec leur conseiller (13 %). Cette différence s'explique peut-être par l'interprétation des termes *discuter* et *conversation*.

Discussions d'ordre philanthropique avec les conseillers financiers



ÉCHANTILLON : TOTAL DES CONSEILLERS FINANCIERS

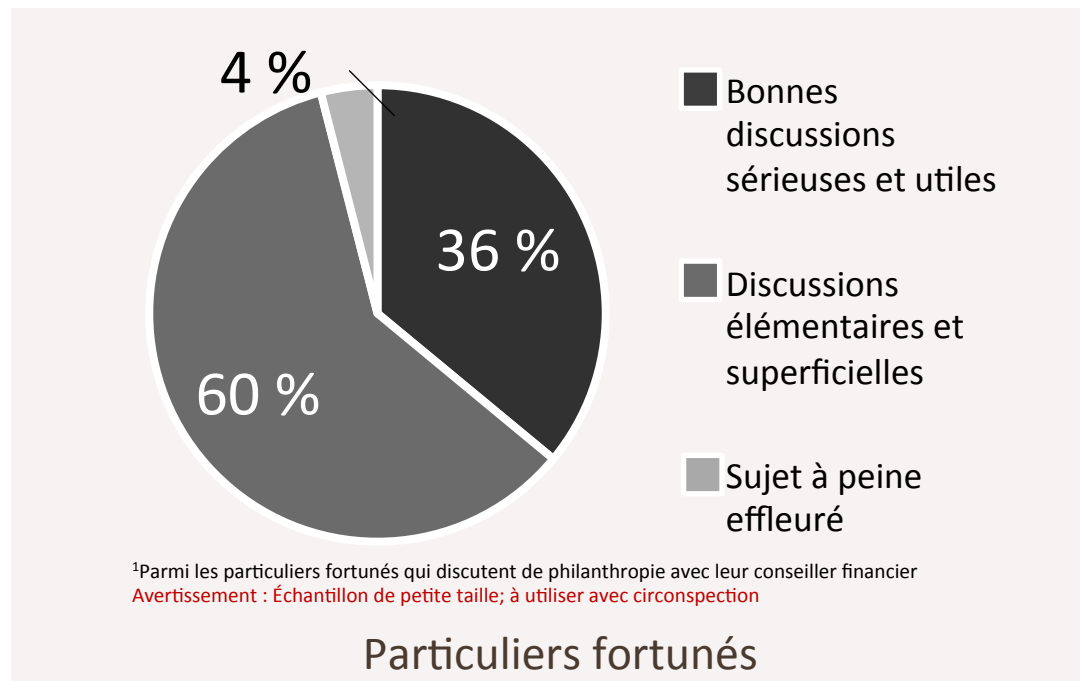
ÉCHANTILLON : TOTAL DES PARTICULIERS FORTUNÉS



La plupart des discussions d'ordre philanthropique sont élémentaires et superficielles

- Sur le faible nombre de particuliers fortunés qui discutent de philanthropie avec leur conseiller financier, moins de la moitié estiment avoir de bonnes discussions sérieuses.
- Ces données concordent avec le fait que les particuliers fortunés déclarent ne pas avoir de telles conversations. On peut en déduire que les discussions ne sont pas suffisamment pertinentes pour que les particuliers fortunés s'en souviennent (ou pour qu'ils les considèrent comme des conversations).

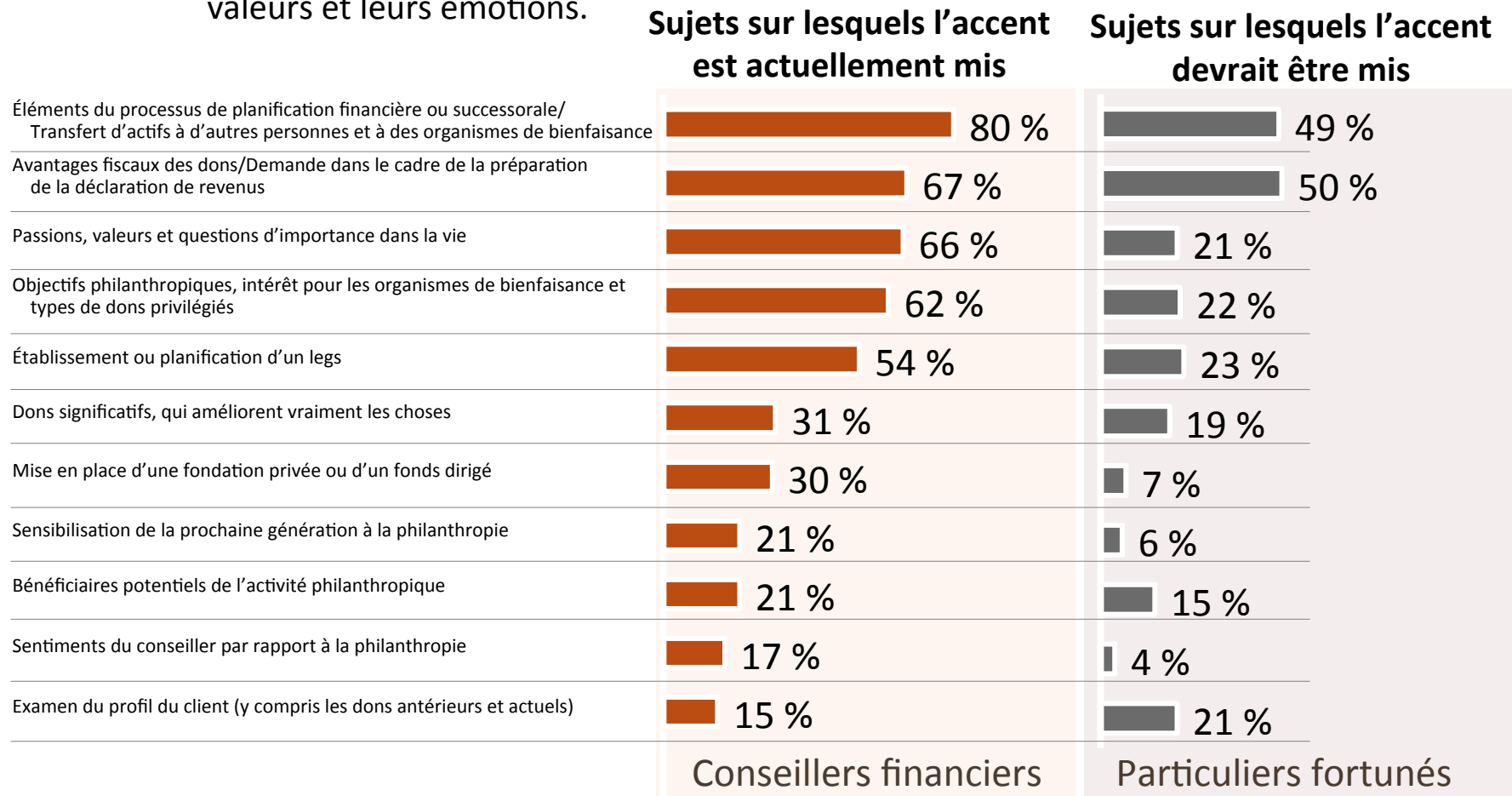
Profondeur de la discussion sur la philanthropie avec les conseillers financiers¹





Le transfert du patrimoine à d'autres personnes et à des organismes de bienfaisance est l'un des principaux sujets abordés

- Les avantages fiscaux sont un élément important, mais d'autres sujets, outre les aspects techniques de la philanthropie, intéressent les particuliers fortunés, comme leurs valeurs et leurs émotions.



ÉCHANTILLON : CONSEILLERS FINANCIERS qui discutent de philanthropie ou de dons de bienfaisance avec leurs clients fortunés

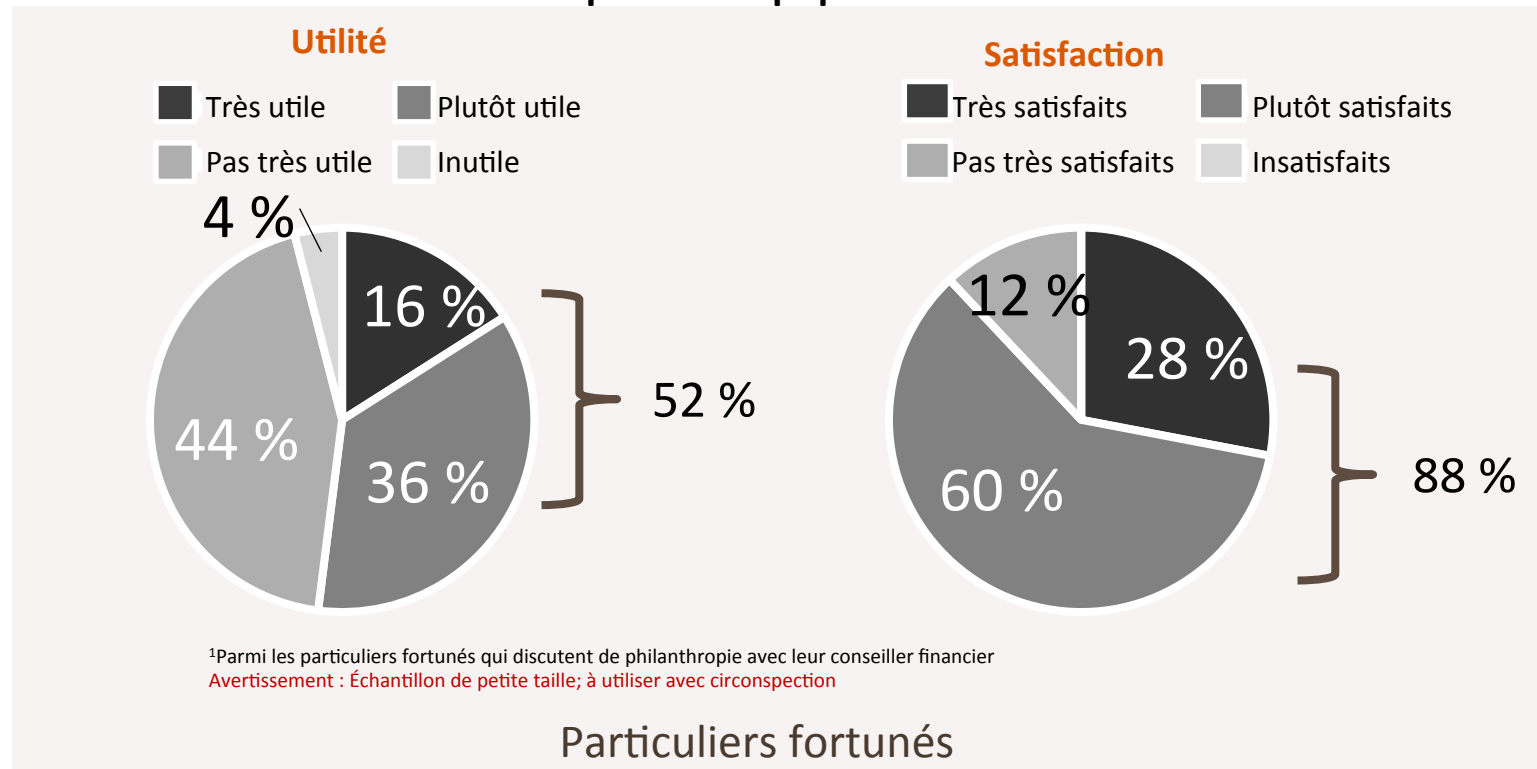
ÉCHANTILLON : PARTICULIERS FORTUNÉS estimant qu'ils gagneraient « Beaucoup » ou « Un peu » à être informés, à mieux comprendre ou à obtenir des réponses à leurs questions



Les particuliers fortunés considèrent que les conversations d'ordre philanthropique sont utiles et en sont très satisfaits

- Parmi les particuliers fortunés qui ont eu de telles conversations, plus de la moitié les ont jugées utiles et 88 % d'entre eux étaient satisfaits de l'aide qu'ils ont reçue concernant leurs dons de bienfaisance.
- Le défi ne consiste pas tant à satisfaire les attentes des clients, mais plutôt à trouver la façon d'augmenter le nombre de conversations d'ordre philanthropique et de faire en sorte qu'elles soient plus **approfondies**.

Discussions d'ordre philanthropique avec les conseillers financiers¹

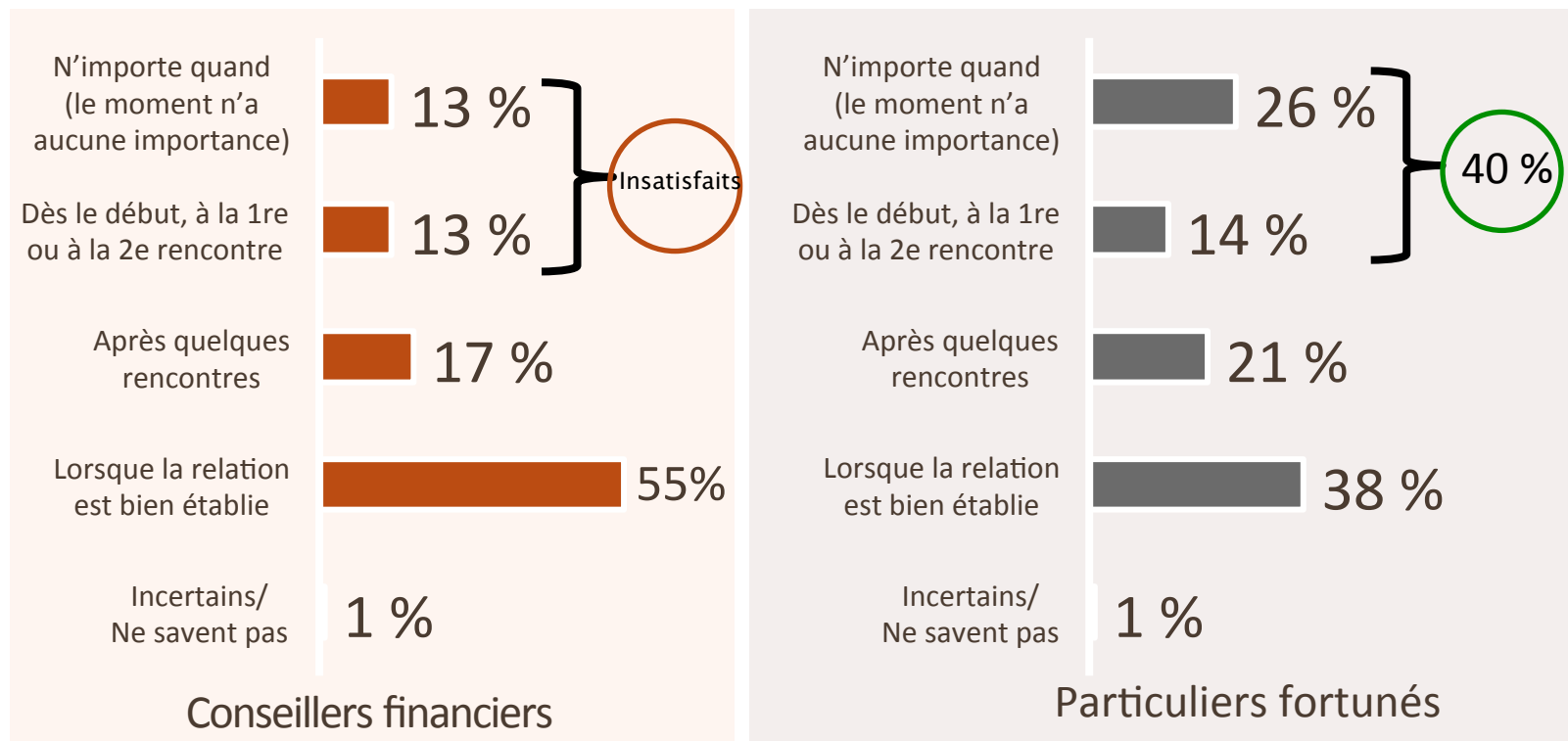




Les particuliers fortunés sont prêts à avoir des conversations d'ordre philanthropique dès le début de la relation

- Les conseillers financiers, en revanche, ont plus tendance à repousser la conversation au moment où la relation est bien établie. Selon les résultats obtenus, les conseillers financiers ne devraient pas hésiter à aborder le sujet plus tôt qu'ils pensent le faire.

Moment choisi pour discuter de philanthropie





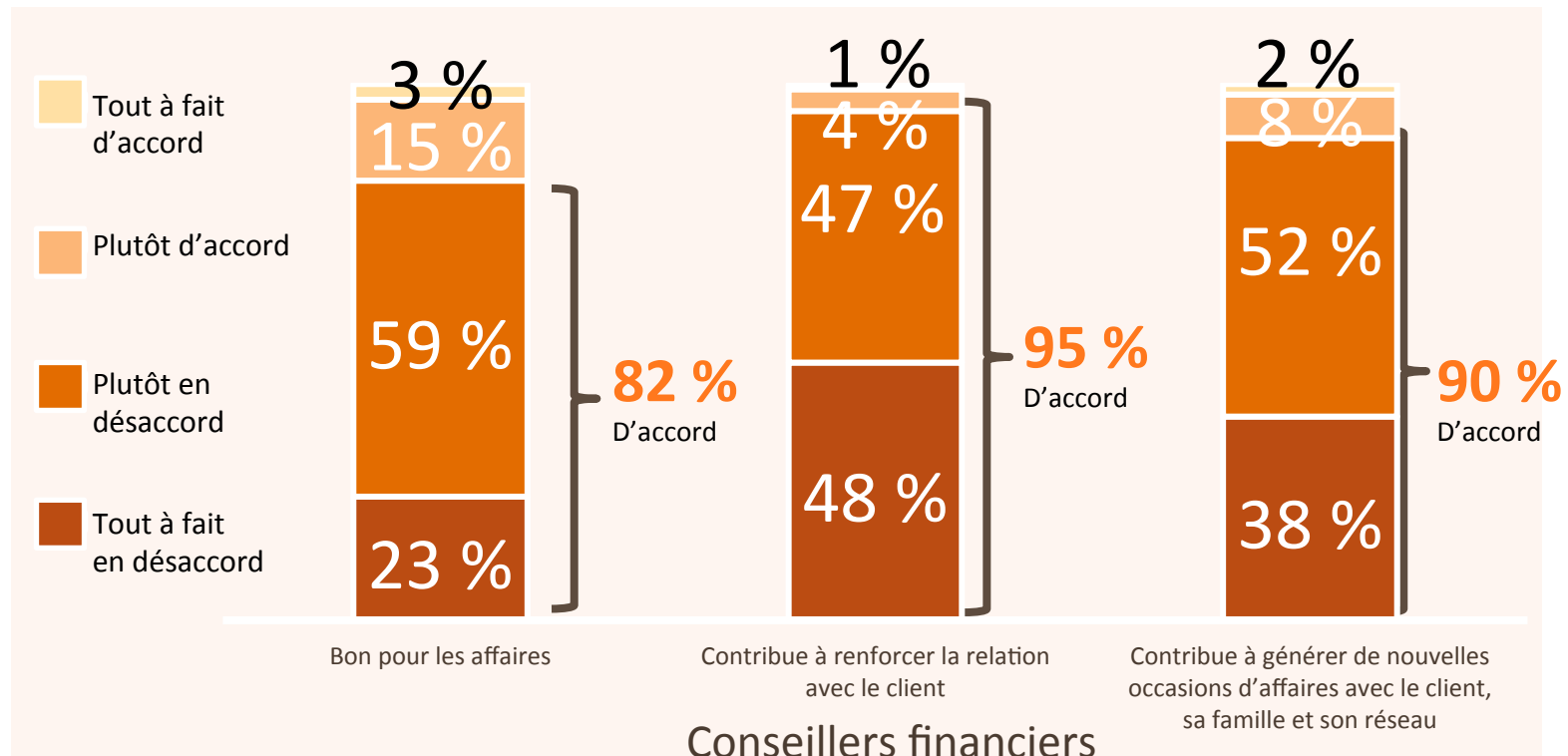
AVANTAGES DES DISCUSSIONS D'ORDRE PHILANTHROPIQUE



Les conseillers financiers sont fermement convaincus que le fait d'avoir une discussion d'ordre philanthropique avec leurs clients fortunés est bon pour les affaires et contribue à renforcer les liens

- Les conseillers financiers reconnaissent l'importance des conversations d'ordre philanthropique, en particulier comme moyen de renforcer les relations et de profiter de nouvelles occasions d'affaires.

Répercussions des discussions d'ordre philanthropique sur les affaires des conseillers financiers





Les conseillers financiers misent beaucoup sur la réduction d'impôt pour le client en tant que bonne pratique commerciale

- Si l'on se fie aux facteurs de motivation des particuliers fortunés, la réduction d'impôt n'est pas le facteur qui permettra le plus de saisir des occasions d'affaires.
- Les conseillers financiers admettent que le fait d'adopter une approche globale plus exhaustive et de mieux connaître le point de vue du client est avantageux pour leurs affaires. Ils tireraient probablement davantage parti des conversations d'ordre philanthropique s'ils examinaient les intérêts des clients en la matière et leur désir d'améliorer leur collectivité, en accord avec les facteurs qui les incitent à donner.

Avantages pour les affaires à avoir une discussion d'ordre philanthropique avec les clients ¹

REMARQUE : Parmi les conseillers financiers, 82 % conviennent qu'une discussion d'ordre philanthropique est bon pour les affaires.

Aide le client à réduire l'impôt et protège son patrimoine	84 %
Me permet d'adopter une approche globale plus exhaustive	82 %
Me permet de mieux comprendre/servir le client	74 %
Renforce ma crédibilité/réputation	63 %
Montre au client l'intérêt que je lui porte	54 %
Bon pour mon image/montre que nous ne pensons pas qu'à l'argent	54 %
Montre au client que la philanthropie est importante pour moi	46 %
Me permet d'en savoir plus sur les autres actifs dont dispose mon client (p. ex., dans d'autres organisations) / de gérer davantage d'actifs	34 %
Me permet de réseauter/d'établir des liens avec des organisations	28 %

¹Parmi les conseillers qui sont « Tout à fait d'accord » ou « Plutôt d'accord » avec le fait qu'avoir une discussion d'ordre philanthropique avec les clients fortunés est bon pour les affaires

Conseillers financiers



Certains conseillers financiers considèrent la philanthropie comme une menace pour leurs actifs sous gestion et en concluent donc qu'en discuter n'est pas bon pour les affaires

- En fait, adopter une approche plus proactive peut aider les conseillers financiers à établir un lien avec leurs clients fortunés et à générer des occasions d'affaires à long terme.

DÉSAVANTAGES pour les affaires à avoir une discussion d'ordre philanthropique avec les clients¹

REMARQUE : Seulement 18 % des conseillers financiers jugent qu'une discussion d'ordre philanthropique n'est pas avantageux pour eux.

Entraîne une diminution des actifs sous gestion	33 %
Estime que la philanthropie relève du domaine privé	12 %
Les clients ne souhaitent pas faire des dons de bienfaisance	12 %
Permet d'éviter les conflits d'intérêts ou la pression	9 %

¹Parmi les conseillers qui sont « Plutôt en désaccord » ou « Tout à fait en désaccord » avec le fait qu'avoir une discussion d'ordre philanthropique avec les clients fortunés est bon pour les affaires

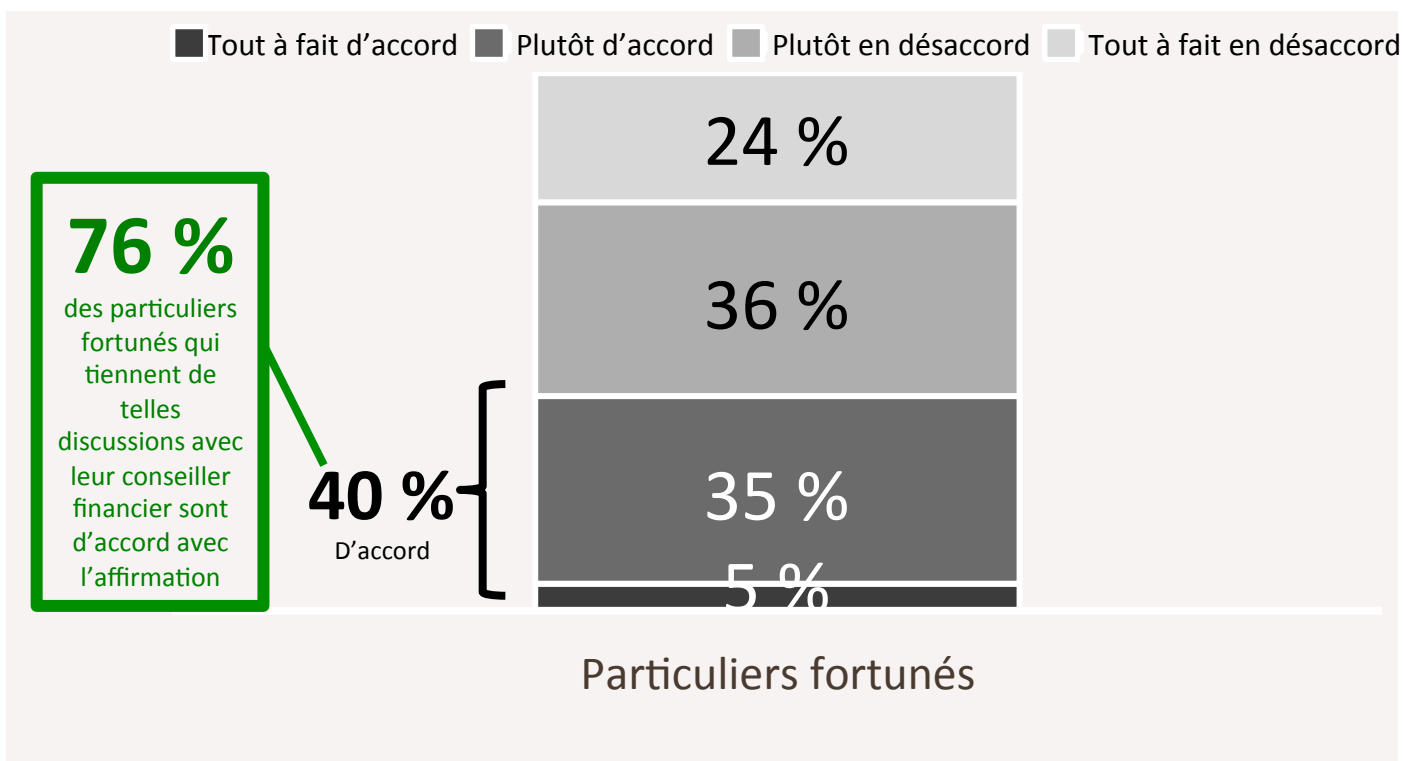
Conseillers financiers



Les particuliers fortunés qui ont eu des discussions d'ordre philanthropique avec leur conseiller financier conviennent que cela resserre les liens avec ce dernier

- Ces résultats correspondent au point de vue des conseillers financiers, qui estiment qu'aborder des discussions d'ordre philanthropique peut améliorer la relation client.

Avoir une discussion d'ordre philanthropique avec son conseiller financier contribue à renforcer la relation



ÉCHANTILLON : TOTAL DES PARTICULIERS FORTUNÉS



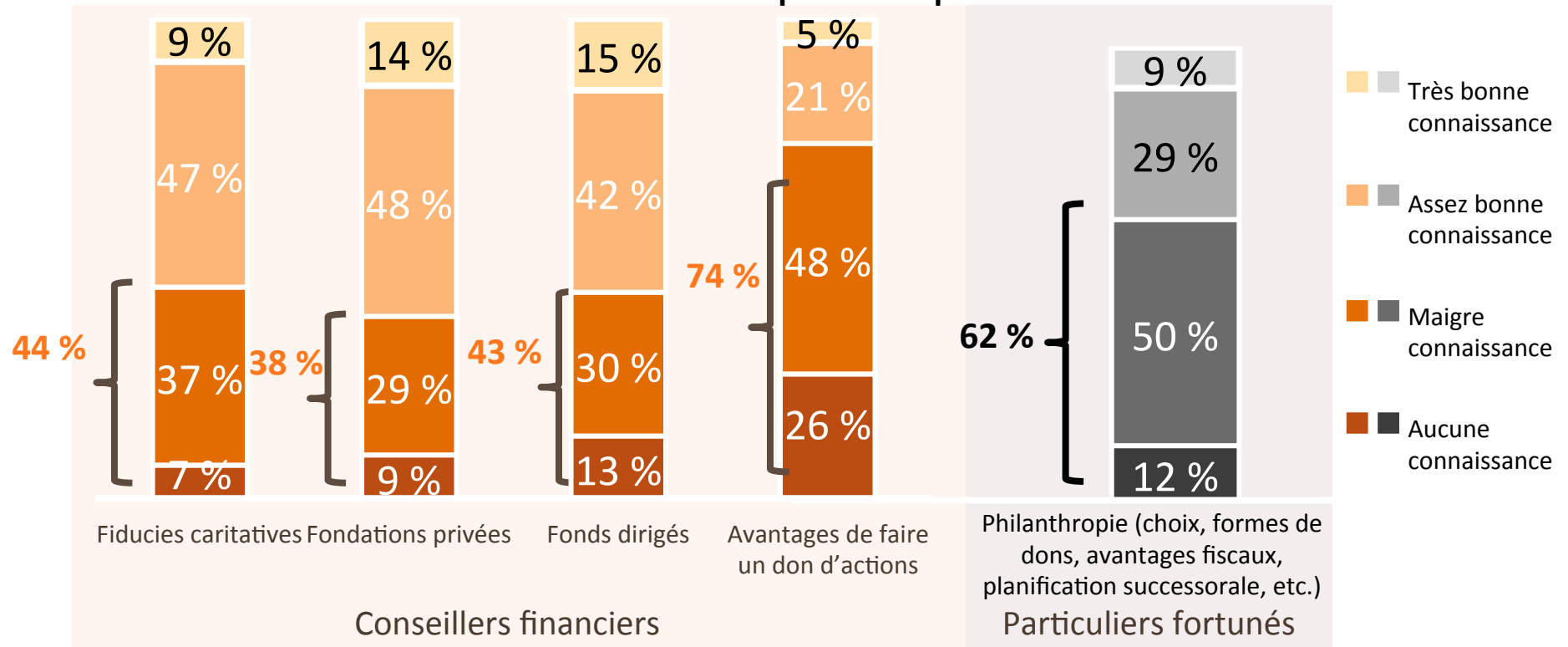
**CONNAISSANCES EN MATIÈRE
DE PHILANTHROPIE ET
INTÉRÊT À EN APPRENDRE
DAVANTAGE**



Les particuliers fortunés sont très bien renseignés sur la philanthropie

- Les conseillers financiers affirment s’y connaître à divers degrés en matière de dons de bienfaisance, s’estimant plus au fait des avantages des dons d’actions.
- Cela indique qu’on pourrait faire mieux sur le plan de la formation afin de permettre aux conseillers d’améliorer leurs connaissances techniques et leur niveau d’aisance relativement au sujet. Une formation sur la façon de tenir une conversation constructive sur les valeurs et les passions philanthropiques, ainsi que sur la manière d’aider les clients à choisir judicieusement les organismes de bienfaisance leur serait aussi utile.

Connaissance de la philanthropie



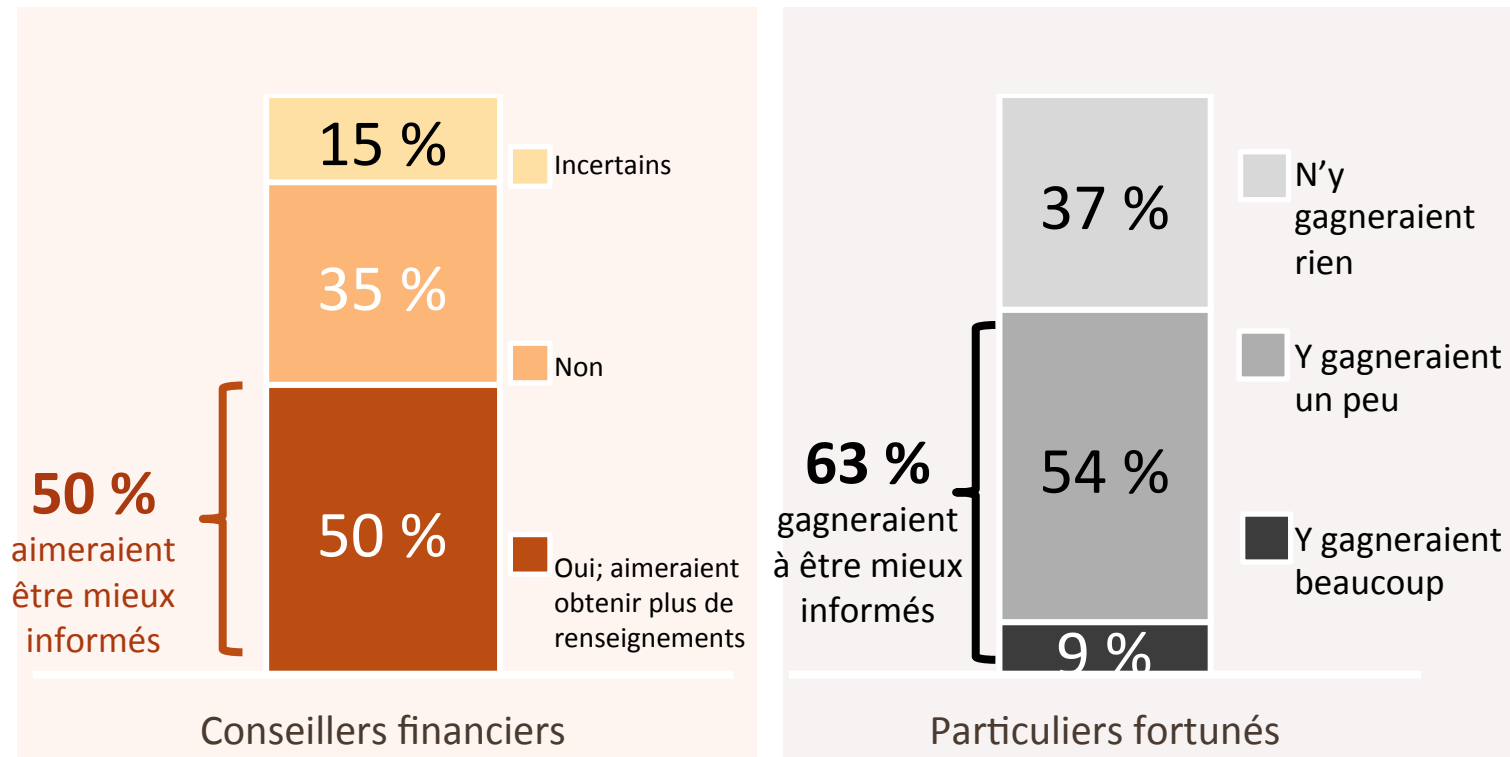
ÉCHANTILLON : TOTAL DES CONSEILLERS FINANCIERS
 ÉCHANTILLON : TOTAL DES PARTICULIERS FORTUNÉS



Les conseillers financiers et les particuliers fortunés expriment le désir d'en apprendre davantage au sujet des questions philanthropiques

- Les particuliers fortunés, surtout, tireraient parti d'être mieux informés.

Aimeraient obtenir davantage de renseignements ou en tireraient profit



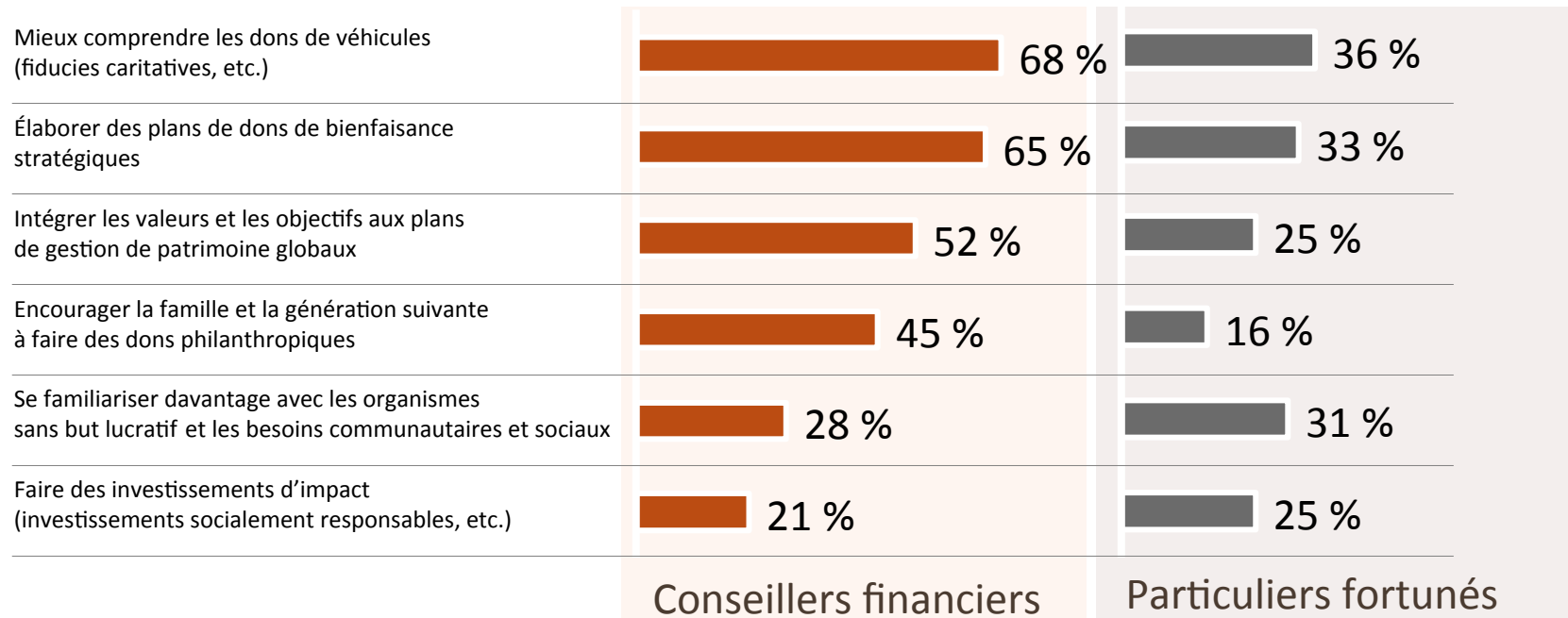
ÉCHANTILLON : TOTAL DES CONSEILLERS FINANCIERS
ÉCHANTILLON : TOTAL DES PARTICULIERS FORTUNÉS



Les particuliers fortunés aimeraient en savoir plus sur les dons de véhicules, les plans de don de bienfaisance, les organismes sans but lucratif et les besoins de la collectivité

- Les conseillers financiers ont tendance à surestimer l'intérêt de leurs clients pour certains sujets et à sous-estimer leur désir de mieux connaître les organismes à but non lucratif et les besoins communautaires et sociaux.

Sujets à l'égard desquels il y a un intérêt à en savoir plus

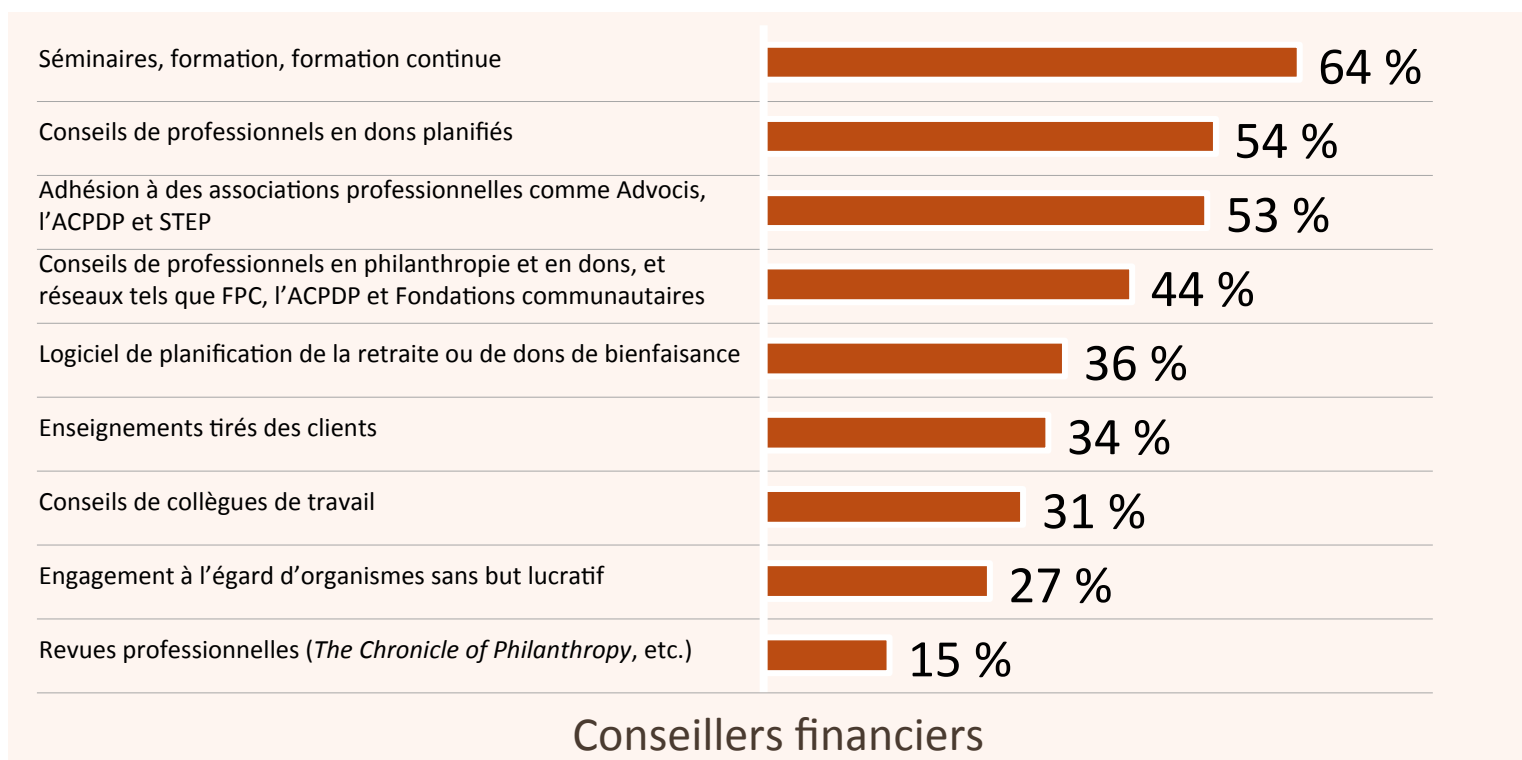


ÉCHANTILLON : TOTAL DES CONSEILLERS FINANCIERS
ÉCHANTILLON : TOTAL DES PARTICULIERS FORTUNÉS



Les conseillers financiers désirent ardemment en savoir plus par l'entremise de formation continue, de professionnels en dons planifiés et d'associations professionnelles

Sources d'information utiles





PROFIL DES CONSEILLERS FINANCIERS



Profil des conseillers financiers

ÂGE

De 18 à 44 ans	13 %
De 45 à 54 ans	22 %
De 55 à 64 ans	43 %
65 ans ou plus	23 %

SEXE

Femme	10 %
Homme	90 %

REVENU DU MÉNAGE

100 000 \$ ou moins	4 %
Au moins 100 000 \$, mais moins de 150 000 \$	11 %
150 000 \$ ou plus	72 %
Préfèrent ne pas répondre	12 %

ACTIFS DES CLIENTS

Moins de 100 000 \$	60 %
De 100 000 \$ à 250 000 \$	72 %
De 250 000 \$ à 500 000 \$	78 %
De 500 000 \$ à 1 M\$	84 %
De 1 M\$ à 2 M\$	90 %
De 2 M\$ à 5 M\$	51 %
5 M\$ ou plus	31 %

RÉGION OÙ LES ACTIVITÉS SONT EXERCÉES

C.-B.	28 %
Alb.	24 %
Man./Sask.	15 %
Ont.	55 %
QC ¹	1 %
Atlantique	11 %

1. Remarque : en dépit des efforts déployés, nous n'avons pas été en mesure de recruter un échantillon de taille suffisante de conseillers financiers exerçant au Québec en raison du faible taux de réponse obtenu.



Profil des conseillers financiers

TITULAIRE D'UN TITRE RECONNU DANS LE SECTEUR		ANNÉES DE PRATIQUE	
Oui	84 %	De 1 à 10 ans	9 %
Non	16 %	De 11 à 15 ans	7 %
PERMIS		De 16 à 20 ans	12 %
Assurance vie	97 %	De 21 à 25 ans	10 %
Fonds d'investissement	64 %	Plus de 25 ans	62 %
Valeurs mobilières	12 %	FORME DE RÉMUNÉRATION	
Autre	14 %	Commission sur les transactions	59 %
MODÈLE D'ENTREPRISE		Frais de services-conseils en placement et de gestion d'actifs (pourcentage des actifs)	26 %
Conseiller financier indépendant	62 %	Frais fixes pour des services professionnels (indépendamment de la richesse ou de l'actif des clients)	4 %
Conseiller financier ayant exercé toute sa carrière dans une société	23 %	Autre	11 %
Courtier de plein exercice	7 %		
Autre	8 %		



Profil des particuliers fortunés

ACTIFS À INVESTIR

Entre 1 M\$ et moins de 2 M\$	65 %
Entre 2 M\$ et moins de 5 M\$	28 %
5 M\$ ou plus	8 %

REVENU ANNUEL DU MÉNAGE AVANT IMPÔT

Moins de 75 000 \$	9 %
Au moins 75 000 \$, mais moins de 100 000 \$	16 %
Au moins 100 000 \$, mais moins de 150 000 \$	36 %
150 000 \$ ou plus	27 %
Préfèrent ne pas répondre	14 %

ONT FAIT DES DONS AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

Oui	91 %
Non	9 %

MONTANT DES DONS VERSÉS EN 2013

0 \$	9 %
Entre 1 \$ et 10 000 \$	74 %
Entre 10 000 \$ et 25 000 \$	5 %
Entre 25 000 \$ et 50 000 \$	2 %
Entre 50 000 \$ et 100 000 \$	2 %
Entre 100 000 \$ et 250 000 \$	1 %
Plus de 250 000 \$	2 %
Préfèrent ne pas répondre	7 %

% DU REVENU ANNUEL VERSÉ EN DONS

0 %	9 %
Entre 1 % et 2 %	48 %
Entre 3 % et 4 %	16 %
Entre 5 % et 6 %	10 %
Entre 7 % et 8 %	3 %
Entre 9 % et 10 %	6 %
11 % ou plus	6 %



Profil des particuliers fortunés

ÂGE		NOMBRE D'ENFANTS	
De 18 à 44 ans	5 %	0	29 %
De 45 à 54 ans	15 %	1	11 %
De 55 à 64 ans	30 %	2	35 %
65 ans ou plus	50 %	3	18 %
SEXE		4 ou plus	7 %
Femme	34 %	NOMBRE DE PETITS-ENFANTS	
Homme	66 %	0	61 %
RÉGION		1	4 %
C.-B.	15 %	2	7 %
Alb.	10 %	3	7 %
Man./Sask.	6 %	4	4 %
Ont.	45 %	5	7 %
QC	19 %	6 ou plus	9 %
Atlantique ¹	5 %		

1. Remarque : en dépit des efforts déployés, nous n'avons pas été en mesure de recruter un échantillon de taille suffisante de particuliers fortunés dans les provinces de l'Atlantique. Il est impossible de savoir si cela reflète la réalité ou découle du faible taux de réponse dans cette région.

Si vous avez des questions ou
des commentaires sur la recherche,
écrivez à lys@giv3.ca.