

Les femmes et le transfert du patrimoine

L'influence des femmes dans la constitution d'un legs familial

Les femmes jouent un rôle déterminant dans la gestion et le transfert du patrimoine familial

84 %

des femmes ont la responsabilité entière ou conjointe de la surveillance du portefeuille de placements de la famille

LES FEMMES DÉLÈGUENT D'AVANTAGE



Une sur trois, contre un homme sur deux, gère ses propres placements pour améliorer ses connaissances

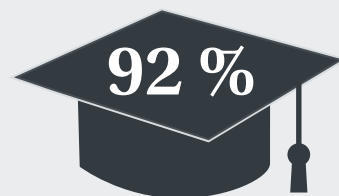
SEULEMENT 22 %

ont planifié en détail le transfert de patrimoine, contre 30 % des hommes

86 % ont acquis de façon autonome des connaissances sur les questions de patrimoine et d'argent



Gestion de patrimoine



des femmes ont initié ou vont initier leurs enfants aux questions de patrimoine et d'argent



41 % des mères sont convaincues que leurs enfants pourront gérer leur héritage

36 %

des héritières d'un patrimoine n'ont reçu aucun conseil

55 % comptent sur des experts pour apprendre davantage sur le patrimoine



Les femmes jouent un rôle clé dans le processus décisionnel relatif à la gestion des finances de la famille. Alors, comment font-elles pour acquérir, protéger et transférer un patrimoine ? En collaboration avec Scorpio Partnership, nous avons fait une étude exhaustive sur le transfert de patrimoine, et nous publions les résultats de notre recherche dans le Rapport sur le transfert de patrimoine 2017. Dans le cadre de notre série, nous examinons quatre groupes clés : les femmes, les propriétaires d'entreprise, la génération Y et les familles. Le présent document fait une analyse approfondie portant sur 1 752 femmes vivant au Canada, au Royaume-Uni ou aux États-Unis dont la fortune s'élève à 4,4 millions de dollars américains en moyenne. Il donne un aperçu des moyens que prennent les femmes pour acquérir des connaissances en finance, pour gérer leur héritage, pour s'occuper de leurs affaires financières et pour transférer leur patrimoine à la génération suivante.

L'apprentissage par l'expérience

« Je pense qu'il est préférable de recevoir une formation officielle que d'écouter les nombreuses opinions de votre mère. Si j'essaie trop de conseiller mes enfants, ils pensent que je les harcèle. De nos jours, il est vraiment important de s'assurer que les enfants ont une culture financière. Plus ils apprennent tôt à planifier et à épargner, mieux c'est. Un encadrement financier officiel au moyen d'un programme de formation adéquat leur donnerait une meilleure compréhension de tous les aspects de la question. »

Stephanie, administratrice d'une société et mère de trois enfants, est dans la cinquantaine et divorcée. Bien que son propre apprentissage se soit fait à la bonne franquette, elle croit que des programmes de formation structurés éduqueraient mieux ses adolescents sur les questions de patrimoine. Elle n'est pas la seule : 86 % des femmes fortunées qui ont répondu à notre sondage ont entrepris, de façon indépendante, au moins une activité de formation pour améliorer leurs connaissances sur les questions de patrimoine.

La plupart de nos répondantes ont acquis leurs connaissances en finance de façon indépendante, soit de leur propre chef, pendant leur vie active, par l'entremise de leurs réseaux de pairs ou en tirant des enseignements des autres. Par exemple, Stephanie a acquis ses connaissances en finance de manière autonome au fil d'une carrière en finance longue et diversifiée. Elle est compétente et sûre de sa maîtrise des questions financières, mais elle veut que ses enfants se familiarisent avec les questions d'argent par des moyens plus officiels, comme des programmes d'initiation à la finance offerts par des conseillers et des rencontres avec les banquiers privés ou des planificateurs financiers.

Notre recherche montre l'influence déterminante des femmes sur le patrimoine familial et sur le transfert du patrimoine à la génération suivante. Elle confirme que les femmes jouent un rôle essentiel dans le processus décisionnel relatif à la gestion des finances de la famille, ainsi que dans la décision concernant la façon dont la génération suivante recevra sa formation sur les questions d'argent. À l'instar de Stephanie, elles sont compétentes, font preuve d'esprit de collaboration, visent des résultats et sont bien informées. C'est de leur propre initiative qu'elles ont acquis la plupart de leurs connaissances en finance, un mode d'apprentissage qu'elles se proposent d'améliorer pour la génération suivante.

Un cheminement accompagné vers le savoir

Les femmes sont de formidables agents de gestion des finances du ménage, surtout dans les ménages ayant un actif à investir de plus de 4 millions de dollars américains. Fait remarquable, elles affirment dans une proportion de 98 % qu'elles prennent seules ou conjointement les décisions relatives aux activités bancaires quotidiennes, et dans une proportion de 84 % qu'elles ont la responsabilité totale ou partielle du portefeuille de placements de la famille. De toute évidence, la responsabilité de la gestion et de la protection du patrimoine familial incombe principalement aux femmes.

Pourtant, les femmes et les hommes optent pour des stratégies très différentes en ce qui concerne l'acquisition de leurs connaissances en finance. Les femmes se concentrent sur leurs responsabilités de base : elles affirment, à près de 30 % contre 21 % chez les hommes, qu'il suffit d'avoir une compréhension générale des questions financières et qu'il n'est pas nécessaire d'en connaître tous les détails. Les femmes se contentent d'être



Stephanie, administratrice d'une société et mère de trois enfants, est dans la cinquantaine et divorcée.

« De nos jours, il est vraiment important de s'assurer que les enfants ont une culture financière. Plus ils apprennent tôt à planifier et à épargner, mieux c'est. »

des généralistes en finance et, plutôt que d'approfondir le sujet, elles ont tendance à miser sur une approche consultative pour acquérir des connaissances financières.

Les femmes font appel à leur réseau pour améliorer leurs connaissances en finance et pour éclairer leurs décisions. Plus de la moitié des répondantes, soit 55 %, s'adressent à des experts pour parfaire leur compréhension des questions de patrimoine et d'argent. Il s'agit donc de leur méthode d'apprentissage de prédilection [figure 1, page 8]. Elles élargissent généralement leurs connaissances en finance au moyen d'un vaste éventail de perspectives et d'expertises. Chez les hommes, le pourcentage de ceux

qui s'adressent à des tiers pour se renseigner est de 47 %, mais il s'agit de l'un de leurs choix les moins prisés.

La méthode d'initiation à la finance qui se classe au deuxième rang au chapitre des préférences des femmes, après la demande de renseignements à des tiers, est la recherche indépendante, que 50 % des répondantes considèrent comme une activité d'apprentissage importante. Chez les hommes, 64 % des répondants préfèrent cependant faire leurs propres recherches. Les femmes expriment aussi ce désir d'autonomie prédominant parmi les hommes, mais elles semblent également plus équilibrées dans leur approche : il y a moins de divergence entre les différents parcours qu'elles empruntent pour acquérir leurs connaissances en finance.

Modes d'acquisition des connaissances en finance des femmes



55 % s'adressent à des experts
CONTRE 47 % CHEZ LES HOMMES



50 % font leurs propres recherches
CONTRE 64 % CHEZ LES HOMMES



36 % gèrent leurs propres placements
CONTRE 49 % CHEZ LES HOMMES



27 % lisent la presse financière
CONTRE 42 % CHEZ LES HOMMES

* Les éléments de la comparaison se trouvent en annexe, à la figure 1, page 8

Isabella est entrepreneure et elle doit sa prospérité à ses propres efforts ; pourtant, elle reconnaît la valeur d'une approche plus structurée : « J'ai toujours travaillé en finance, alors je suis allée chercher moi-même mes connaissances sur les questions de patrimoine. Mais je ne pense pas avoir consacré assez de temps à ma formation. J'ai tendance à prendre rapidement des décisions sur des questions qui exigent peut-être une solution mieux éclairée. »

Mis à part le fait que les femmes ont tendance à privilégier la consultation alors que les hommes préfèrent agir seuls, il y a peu de véritables différences dans leurs façons d'apprendre. Tant les femmes que les hommes commencent leur formation financière structurée, à savoir les enseignements obtenus des membres de la famille, les recommandations de conseillers professionnels ou la matière apprise dans des programmes d'initiation à la finance, à l'âge de 27 ans. Les deux genres acquièrent principalement leurs connaissances sur les questions de patrimoine par des discussions avec différentes personnes, qu'il s'agisse de membres de la famille ou

de professionnels, mais une majorité de répondantes affirment que les conversations avec la famille sont leur principale source d'apprentissage.

Certaines femmes prennent le temps de gérer leurs propres placements ou de lire la presse financière, mais dans une moindre mesure que les hommes. Environ une femme sur trois, soit 36 %, investit de façon autonome, tout en participant activement à la gestion du patrimoine du ménage. En revanche, un répondant masculin sur deux, soit 49 %, choisit de gérer ses propres placements afin d'améliorer ses connaissances financières. Les femmes qui ont répondu au sondage semblent établir différemment leurs priorités, et elles sont plus ouvertes à la délégation stratégique à des professionnels.

Recherche de soutien à la réception d'un héritage

Les femmes qui ont répondu au sondage sont très susceptibles de recevoir un patrimoine un jour¹. Une proportion de 57 % de notre échantillonnage de femmes fortunées a déjà reçu un héritage, et la plupart de celles qui n'ont pas encore hérité s'attendent à le faire plus tard. Pourtant, le processus d'héritage est souvent une expérience solitaire et déconcertante.

Notre recherche révèle que, quel que soit leur genre, les héritiers sont généralement mal préparés, mal informés et laissés à eux-mêmes. Nous analysons en profondeur ces conclusions dans notre Rapport sur le transfert de patrimoine. Les trois quarts de l'ensemble des répondants, hommes ou femmes, qui avaient déjà eu des conversations avec leurs bienfaiteurs connaissaient la valeur monétaire des actifs avant d'en hériter. Ils n'avaient toutefois eu que peu de renseignements sur ce que leurs bienfaiteurs voulaient qu'ils fassent de ces actifs, sur les structures mises en place pour le transfert de ces actifs ou sur les conseillers qui les aideraient au cours du processus.

Nous avons constaté que les femmes héritières sont un peu moins susceptibles que les hommes de recevoir de l'information au sujet de leur héritage. Lorsqu'elles héritent, les femmes s'attendent à la fois à un soutien

personnel de la part des membres de la famille et à des conseils professionnels de la part d'avocats et de comptables. Pourtant, 36 % des héritières n'ont pas reçu de conseils du tout et celles qui en ont reçu les ont généralement obtenus seulement de la famille. Seulement 29 % des femmes ayant répondu au sondage, contre 37 % pour les hommes, ont reçu de leurs donateurs des directives sur la manière d'utiliser les actifs, malgré le fait que 19 % des répondantes s'attendaient à recevoir un héritage estimaient que c'était là un volet essentiel de leur préparation. Dans une proportion comparable, soit 21 %, elles estiment qu'une certaine formation en placement serait le type d'encadrement le plus utile [figure 2, page 8].

Quels types de préparation les femmes apprécieraient-elles le plus à la réception d'un héritage ?



* Les éléments de la comparaison se trouvent en annexe, à la figure 2, page 8

¹ Notre étude s'intéresse aux transferts linéaires, qui s'entendent de la transmission d'un patrimoine de la génération de grands-parents, de parents ou encore d'aînés de la famille à la jeune génération. Elle ne porte pas sur les transferts de patrimoine multidimensionnels entre conjoints, enfants ou frères et sœurs.

Beth est fondatrice d'une société spécialisée dans les activités de formation en finance et en ressources humaines à l'intention des familles :

« Les familles qui commencent à enseigner leurs valeurs en matière de finance à leurs enfants lorsqu'ils ont entre cinq et neuf ans peuvent réussir si elles répètent constamment leurs propos. À l'âge de 10 ans, il convient de commencer à leur inculquer des valeurs de partage, d'épargne et de philanthropie, et vite, ça commence à devenir naturel. »

À la réception d'un héritage, les répondantes ont souvent à relever un nouveau défi : trouver la meilleure manière d'intégrer les actifs reçus en héritage à la planification globale de leur patrimoine et de leur retraite. Lorsque sa mère est décédée, Stephanie, administratrice d'une société, a eu à régler cette question à un moment où elle était incertaine de pouvoir financer adéquatement sa retraite.

« Ma sœur et moi avons reçu sa maison, que nous avons vendue pour en partager le produit. J'avais une vague idée de ce que je voulais faire de cet argent : principalement l'ajouter à mon épargne. Mon principal souci au sujet de cet héritage était d'épargner l'argent de la bonne manière afin qu'il fructifie suffisamment pour financer une retraite confortable. Je veux m'assurer qu'à la retraite, j'aurai assez de liquidités pour faire ce que j'aime. »

Les femmes savent qu'elles doivent dresser des plans et penser à leur avenir financier. Comme leur espérance de vie est plus longue que celle des hommes, elles craignent de ne pas avoir suffisamment d'argent pour financer leur retraite : 57 % de celles qui ont répondu au sondage entendent transmettre leur patrimoine à leur décès ou en cas de maladie seulement. Plus du quart de ces femmes, soit 27 %, affirment qu'il en est ainsi parce qu'elles estiment ne pas disposer d'un patrimoine suffisant pour le transmettre progressivement de leur vivant, et 31 % croient qu'elles ont besoin de leur patrimoine pour mener leur style de vie.

Comme Stephanie le souligne, tout dépend des conditions particulières entourant à la fois les finances personnelles

d'une femme et la situation de sa famille : « La planification d'un héritage dépend vraiment du montant en cause. Celle qui a des millions ne craindra pas de ne pas avoir assez d'argent pour financer sa propre retraite. Celle qui est moins riche et qui doit partager son argent à parts égales entre ses trois enfants a un peu plus de raisons de se demander si elle a elle-même de quoi vivre dans l'aisance. Le secret consiste à trouver le juste équilibre. »

Il semble que la crainte de ne pas avoir assez d'argent pour vivre à la retraite explique en partie pourquoi certaines femmes ne dressent pas leur propre plan de transfert de patrimoine. Par ailleurs, les femmes ont tendance à tarder à faire le type de plan complet de transfert de patrimoine qui pourrait contribuer à apaiser leurs craintes. Seuls 26 % de l'ensemble des répondants ont parfaitement planifié le transfert de leur patrimoine, et les femmes tirent un peu de l'arrière : 22 % de celles qui ont répondu au sondage se sont dotées d'un plan complet de transfert de patrimoine, contre 30 % chez les hommes. Et plus du tiers des répondantes admettent qu'elles n'ont encore rien fait pour se préparer.

Accélérer l'apprentissage de la prochaine génération

Bien des femmes prennent des mesures et concentrent leurs énergies en vue d'appliquer une stratégie constructive pour la prochaine génération. Parce qu'il leur incombe principalement de prendre les décisions liées à l'éducation de leurs enfants, elles ont la capacité de faire la promotion de la philosophie familiale relative aux questions de patrimoine. S'inspirant de leurs propres expériences, les femmes semblent reconnaître que la



meilleure éducation commence tôt et qu'elle se compose à la fois d'un autoapprentissage et d'une formation financière plus structurée, comme des rencontres régulières avec des conseillers, de la formation par voie de participation à l'entreprise familiale ou des programmes d'initiation à la finance.

Les femmes semblent déterminées à faire en sorte que leurs enfants acquièrent plus vite une parfaite maîtrise des questions financières : 92 % des femmes qui ont répondu au sondage ont commencé, ou ont l'intention de commencer, à préparer la prochaine génération à s'occuper des questions relatives au patrimoine. Voilà qui confirme nos constats selon lesquels les femmes estiment que l'éducation financière devrait commencer tôt dans la vie. Les femmes envisagent de commencer l'éducation de la prochaine génération à un âge plus précoce que les hommes. Dans toutes les catégories (tenue d'un budget au jour le jour, élaboration d'une stratégie de placement et transfert de patrimoine), les femmes pensent que leurs enfants devraient commencer leur apprentissage deux ans plus tôt que l'âge jugé opportun par les hommes [figure 3, page 9].

Très pragmatiques, les femmes reconnaissent que le fait d'avoir des connaissances en finance et de prendre des mesures pour les parfaire est important dans la

vie quotidienne. Elles croient que l'apprentissage de la tenue d'un budget, soit la compétence que la plupart des répondantes ont jugé la plus importante, devrait débiter à la fin de l'adolescence, généralement avant que les enfants n'entreprennent leurs études post-secondaires. Dans la planification de la formation financière de ses enfants, Charlotte, une dirigeante âgée de 55 ans, a délibérément choisi d'inculquer à ses enfants des notions de finance en procédant par étapes.

« Je prends des mesures pour renseigner mes enfants sur les questions de patrimoine. Avant qu'ils entrent à l'université, j'ai commencé à leur expliquer les notions de base, mais je n'ai pas jugé pertinent de traiter en détail des plans et des stratégies de transmission du patrimoine. Depuis, ils ont obtenu leur diplôme et nous poursuivons ces discussions ; ils ont aussi parlé à nos conseillers financiers. »

Beth, chef et fondatrice d'une société spécialisée dans les activités de formation en finance et en ressources humaines à l'intention des familles, est dans la cinquantaine et estime que les gens devraient commencer à s'initier aux rudiments de la finance à un âge beaucoup plus jeune. À son avis, cet enseignement devrait commencer à la maison et être étayé par des leçons sur les valeurs de la famille en matière de finance.

« Le mode d'enseignement aux enfants le plus efficace est celui qui commence tôt et privilégie des valeurs et des termes comme épargne, gratification et bons choix. Les familles qui commencent à enseigner leurs valeurs en matière de finance à leurs enfants lorsqu'ils ont entre cinq et neuf ans peuvent réussir si elles répètent constamment leurs propos. À l'âge de 10 ans, il convient de commencer à leur inculquer des valeurs de partage, d'épargne et de philanthropie, et vite, ça commence à devenir naturel. »

Notre recherche montre que, lorsqu'elles maîtrisent les questions de patrimoine et sont déterminées à assurer la santé financière à long terme de leur famille, les femmes se responsabilisent et responsabilisent les autres. Leurs intentions de commencer tôt à former la prochaine génération au moyen d'une combinaison de modes d'apprentissage structurés et non structurés sont bonnes, et elles inculquent effectivement de solides valeurs à leurs

À quel âge les femmes estiment-elles que les enfants devraient commencer à apprendre comment gérer le patrimoine familial ?

17 ANS

ils devraient apprendre comment tenir un **budget**

20 ANS

ils devraient apprendre comment faire des **placements**

24 ANS

ils devraient apprendre comment faire un **transfert de patrimoine**

* Les éléments de la comparaison se trouvent en annexe, à la figure 3, page 9



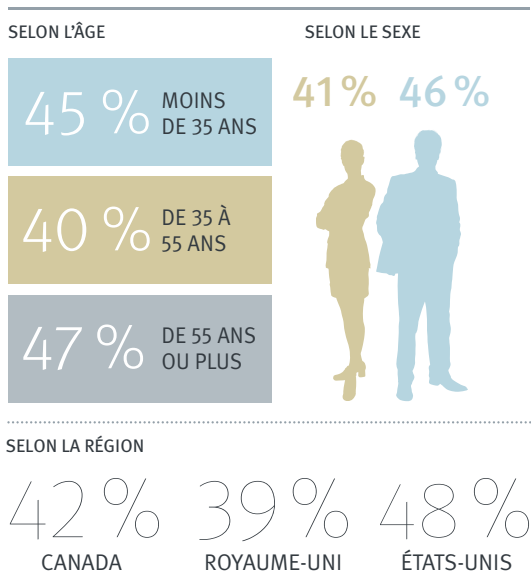
enfants en matière de finance. Elles se trouvent ainsi dans l'état d'esprit qui favorise la réussite financière.

La prochaine génération gagne en confiance

Nos résultats montrent l'efficacité de l'approche proactive des femmes qui éduquent la prochaine génération, mais les parents fortunés n'en sont pas tous convaincus. Moins de la moitié de l'ensemble des répondants au sondage, soit 44 %, s'estiment capables de faire fructifier leur patrimoine, les femmes se montrant un peu moins confiantes que les hommes : 41 % des femmes et 46 % des hommes croient que leurs héritiers réussiraient à faire fructifier le patrimoine familial s'ils devaient en hériter demain [figure 4, page 9]. Plus du tiers des répondants n'ont pas d'opinion à ce sujet et un répondant sur cinq n'a aucune confiance en la compétence de la prochaine génération en gestion de patrimoine.

Le degré de confiance varie

Dans quelle mesure faites-vous confiance aux capacités de vos enfants pour faire fructifier votre patrimoine ? Voici ce que les participants ont répondu



* Les éléments de la comparaison se trouvent en annexe, à la figure 4, page 9

Ce relatif manque de confiance en la prochaine génération n'est toutefois pas le fait de la génération concernée. Les répondants de moins de 35 ans des deux genres semblent gagner en confiance et améliorer leurs compétences

financières. Il importe de souligner que les femmes de la génération Y profitent particulièrement des efforts de leur mère. Notre recherche montre que plus de la moitié des femmes de la génération Y se considèrent comme confiantes : 51 % des femmes de moins de 35 ans ayant répondu au sondage s'accordent une note de 7 ou plus, ce qui signifie qu'elles estiment avoir une bonne connaissance des questions de patrimoine.

Christine, consultante et mère de deux filles dans la vingtaine, croit que le fait de leur avoir enseigné de bonnes valeurs les a aidées à grandir dans un esprit qui galvanise leur confiance et leurs compétences en gestion de patrimoine. « Globalement, je pense leur avoir inculqué de bonnes valeurs en matière de finance. J'ai toujours enseigné à mes enfants à éviter de vivre au-delà de leurs moyens et à accorder la priorité à des choses qui génèrent un bon rendement à long terme, comme la poursuite de leurs études, plutôt qu'à des futilités. »

Des résultats préliminaires montrent que les femmes profitent déjà de l'attitude proactive de leur mère, ce qui prouve l'efficacité d'un enseignement précoce et d'un apprentissage officiel combiné à une approche plus structurée. Les répondants de moins de 35 ans des deux genres accordent une importance égale à une variété de sujets relatifs au patrimoine. Il en ressort que les différences entre les priorités attribuées par les hommes et les femmes aux questions financières s'estompent.

Auparavant, les femmes s'intéressaient davantage à la tenue de budget au jour le jour plutôt qu'aux sujets plus techniques comme le placement et le transfert de patrimoine. À présent, les hommes et des femmes estiment utile de comprendre les stratégies de gestion de patrimoine dans une proportion d'environ 40 %, et 25 % d'entre eux trouvent que la gestion de portefeuille est un sujet important. Fait encourageant, les femmes de la génération Y sont également beaucoup plus susceptibles que celles des générations X ou du baby-boom d'affirmer que leurs activités d'apprentissage autonomes et structurées en finance ont été efficaces. Les femmes de la génération Y profitent des efforts de leur mère, ce qui montre que l'investissement à long terme que font les femmes dans l'éducation de leurs enfants est avantageux pour la génération suivante.



Christine est consultante et mère de deux filles dans la vingtaine :

« J'ai toujours enseigné à mes enfants à éviter de vivre au-delà de leurs moyens et à accorder la priorité à des choses qui génèrent un bon rendement à long terme, comme la poursuite de leurs études, plutôt qu'à des futilités. »

Conclusion : poursuivre sur cette lancée

Notre étude a permis de constater que les femmes fortunées sont ambitieuses, pour elles-mêmes, mais aussi pour la génération suivante. Elles cherchent à parfaire leurs connaissances sur les questions de finance et de patrimoine, tout en façonnant effectivement le milieu dans lequel le patrimoine familial sera transmis aux prochaines générations. Leur approche de prédilection est fondée sur la consultation et la collaboration, ce qui signifie qu'elles estiment plus utile un apprentissage provenant d'une grande diversité de sources, allant de la famille aux conseillers professionnels en passant par les amis.

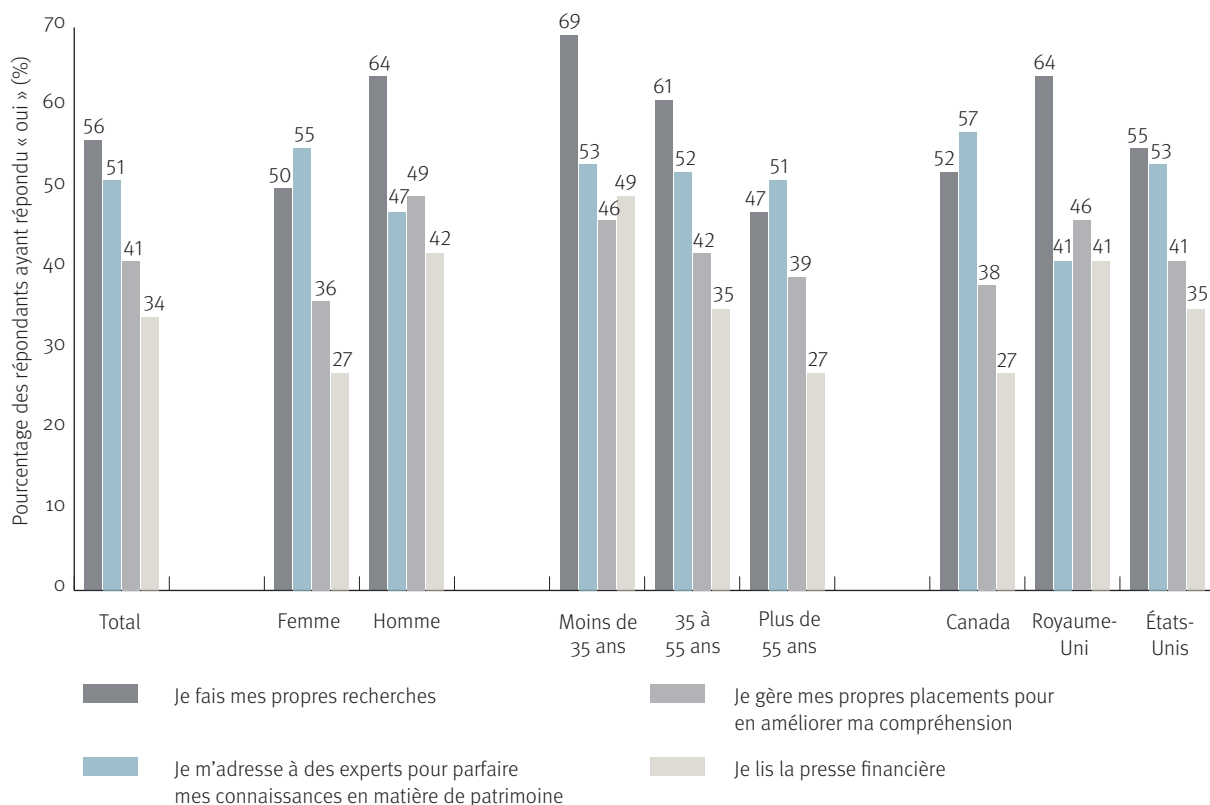
Les femmes apprennent aussi de leur expérience : elles se souviennent des méthodes d'apprentissage de la finance auxquelles elles ont eu recours et de leur expérience de la réception d'un héritage, puis elles prennent des mesures afin d'améliorer les choses pour la prochaine génération. Pourtant, malgré toute l'attention qu'elles portent à leurs enfants, les femmes tardent à définir les modalités de transfert de leur patrimoine, ce qui nuira à

leurs héritiers si cette tâche n'est pas menée à terme. Les femmes, comme les hommes, pourraient aussi s'efforcer davantage de traduire leurs intentions en action et de mettre en œuvre des stratégies visant à inculquer des connaissances en finance à la prochaine génération. Elles doivent par exemple leur montrer à établir leurs propres plans de transfert de patrimoine, commencer à éduquer leurs enfants à un âge plus précoce et leur donner une formation plus structurée.

Enfin, les femmes font un investissement à long terme en s'efforçant d'éduquer la prochaine génération. Elles sont beaucoup plus enclines à transmettre leurs valeurs et leur savoir que leur patrimoine, et elles donnent à leurs enfants la formation financière la plus efficace possible. Et ces efforts portent leurs fruits : la majorité des répondantes fortunées de moins de 35 ans s'estiment en mesure de comprendre les questions de patrimoine et d'argent. De toute évidence, l'investissement que font les femmes dans la prochaine génération donne déjà de bons résultats.

Annexe

FIGURE 1 | Laquelle des mesures mentionnées ci-dessous prenez-vous personnellement pour parfaire vos connaissances sur les questions de patrimoine et d'argent ?



Les résultats ne totalisent pas 100 % car les répondants pouvaient choisir plus d'un énoncé.

FIGURE 2 | Si vous avez été mal préparé à recevoir un héritage, lequel des types de soutien suivants auriez-vous apprécié ?

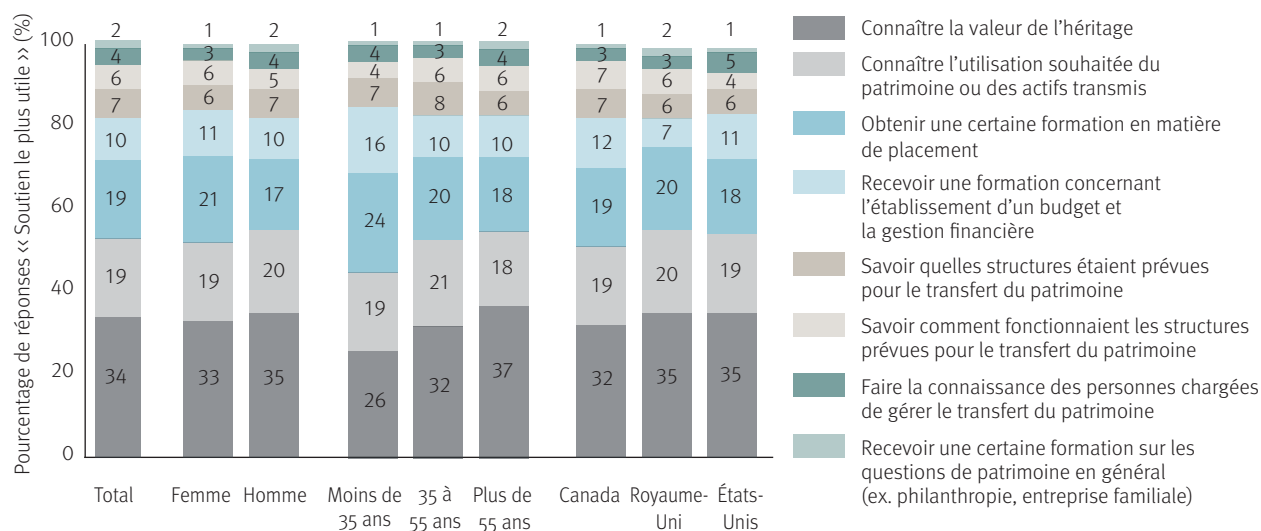


FIGURE 3 | À quel âge estimez-vous que vos enfants devraient commencer à apprendre comment gérer le patrimoine familial ?

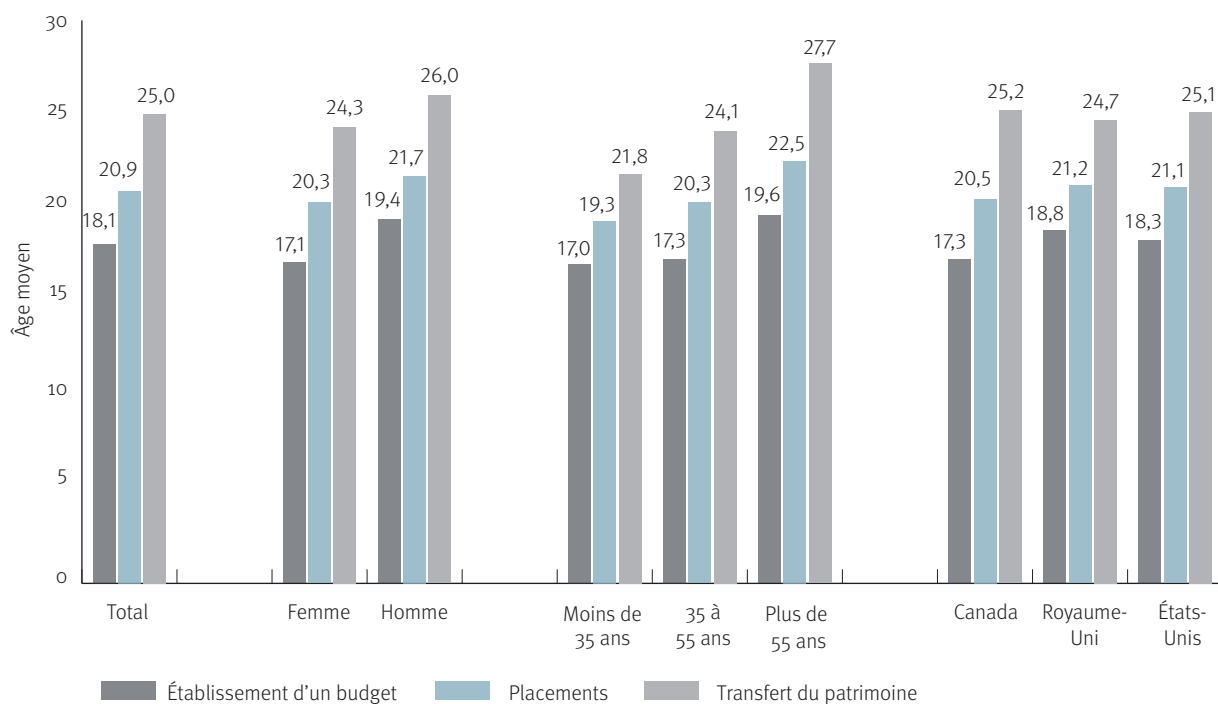
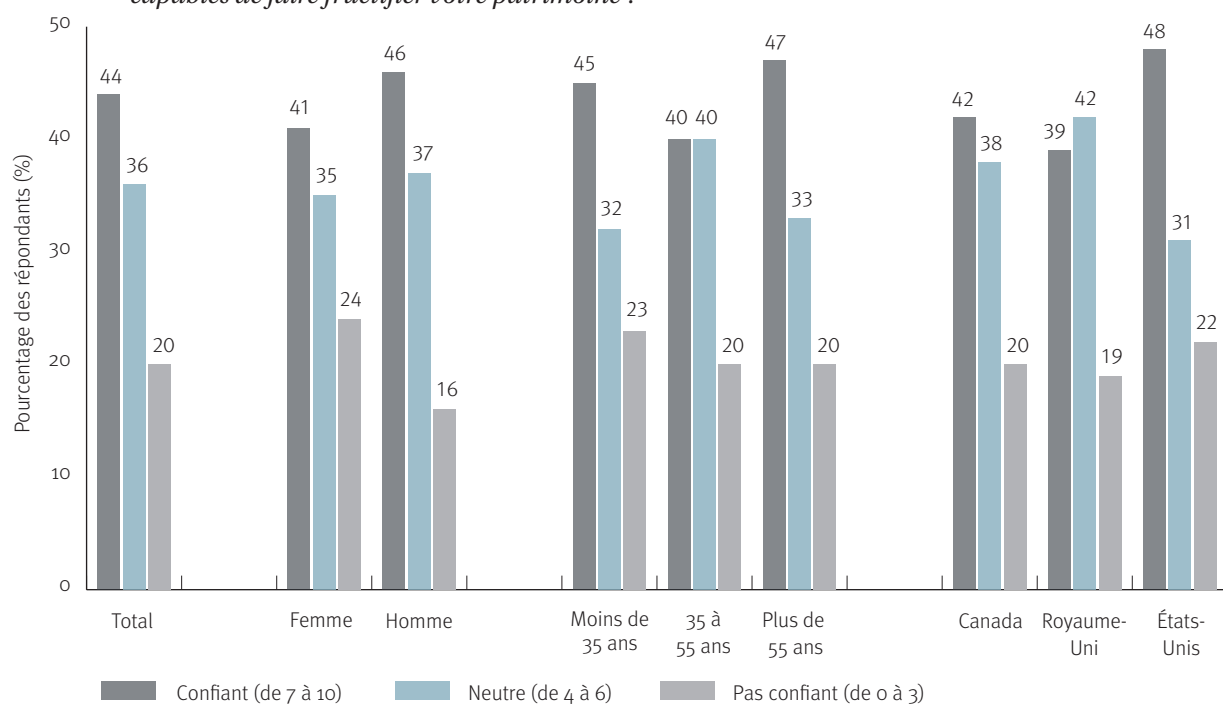


FIGURE 4 | Si vos enfants devaient recevoir leur héritage demain, à quel point estimez-vous qu'ils seraient capables de faire fructifier votre patrimoine ?



Méthodologie

Cette recherche, conçue par RBC Gestion de patrimoine et Scorpio Partnership, a été menée de juin à août 2016. Les participants sont des personnes vivant au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis ayant acquis de façon indépendante une valeur nette élevée ou très élevée.

La recherche comprenait un volet quantitatif et un volet qualitatif. La recherche quantitative consistait à mener en ligne un sondage de 15 minutes auprès de 3 105 répondants. Pour l'ensemble des répondants, la valeur moyenne du patrimoine pouvant être investi était de

4,5 millions de dollars US. Cette recherche a été complétée par un volet qualitatif composé de trente entretiens en profondeur.

Le présent rapport s'appuie sur des données provenant de 1 752 femmes dont l'actif à investir moyen est de 4,4 millions de dollars américains. La répartition régionale de cet échantillonnage est la suivante : 593 répondantes du Canada, 347 répondantes du Royaume-Uni et 812 répondantes des États-Unis.

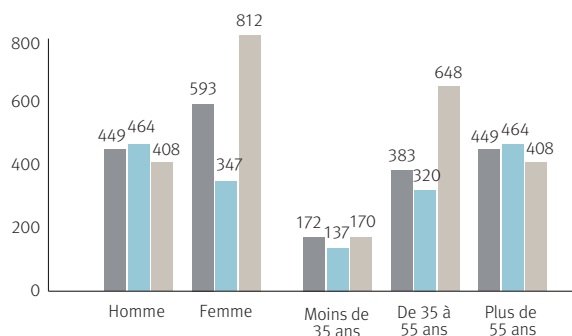
3 105 RÉPONDANTS

1 054
CANADA

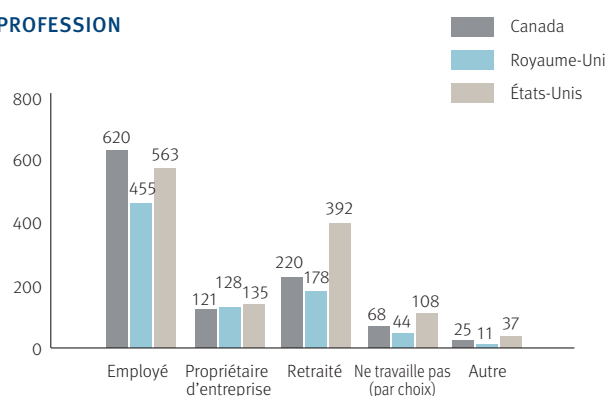
816
ROYAUME-UNI

1 235
ÉTATS-UNIS

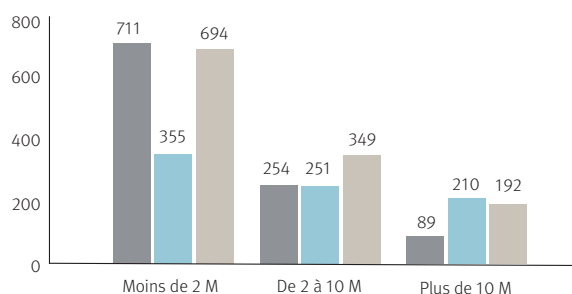
ÂGE ET SEXE



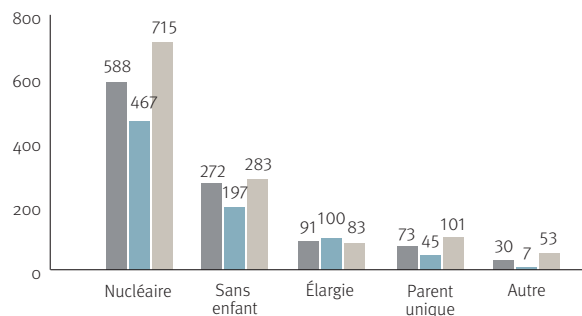
PROFESSION



NIVEAU D'ACTIF



CELLULE FAMILIALE



RBC Gestion de patrimoine

RBC Gestion de patrimoine est l'un des cinq plus importants gestionnaires de patrimoine au monde*. RBC Gestion de patrimoine sert directement des clients aisés, fortunés et ultrafortunés dans le monde entier en leur offrant une gamme complète de services bancaires, de services de placement, de services de fiducie et d'autres solutions de gestion de patrimoine depuis ses principaux centres opérationnels au Canada, aux États-Unis, dans les îles Britanniques et en Asie. Elle fournit en outre aux clients institutionnels et aux particuliers des produits et des services de gestion d'actifs directement et par l'intermédiaire de RBC et de distributeurs externes, au moyen de sa division RBC Gestion mondiale d'actifs (qui comprend BlueBay Asset Management). RBC Gestion de patrimoine administre plus de 879 milliards de dollars canadiens d'actifs, gère plus de 579 milliards de dollars canadiens d'actifs et emploie 4 797 conseillers financiers, banquiers privés et chargés de comptes des services fiduciaires.

Pour obtenir de plus amples renseignements, allez au www.rbcwealthmanagement.com/ca/fr

*Classement Global Private Banking KPI Benchmark 2016 de Scorpio Partnership. Aux États-Unis, les titres sont offerts par l'intermédiaire de RBC Gestion de patrimoine, division de RBC Marchés des Capitaux, SARL, filiale en propriété exclusive de la Banque Royale du Canada. Membre du NYSE, de la FINRA et de la SIPC.

Ce rapport est l'un des quatre documents détaillés fondés sur une recherche faite dans le cadre du Rapport sur le transfert de patrimoine 2017. Les trois autres documents de la série portent sur les propriétaires d'entreprise, la génération Y et les familles. Ils seront publiés en mai et en juin 2017.

Pour en savoir plus, visitez rbcwealthmanagement.com/wealthtransfer



Scorpio Partnership

Scorpio Partnership est un chef de file du domaine des conseils en analyse et stratégie auprès du secteur mondial de la gestion de patrimoine. La société est spécialisée dans l'étude du comportement des particuliers à valeur nette élevée et très élevée et des institutions financières avec lesquelles ils interagissent. Elle a conçu quatre disciplines transformationnelles appelées SEEK, THINK, SHAPE et CREATE, chacune visant à permettre aux dirigeants d'entreprise de faire des évaluations stratégiques, puis de planifier et stimuler la croissance. Ces disciplines comprennent des projets d'analyse de marché, des programmes de mobilisation des clients, des évaluations de proposition de valeur et de marque, ainsi que des projets de recherche de renseignements stratégiques.

Scorpio Partnership a exécuté plus de 450 missions mondiales en matière de patrimoine pour des institutions des secteurs bancaires et de la gestion de fonds et pour des bureaux de gestion de fortune, de même que dans les domaines du droit, des fiducies, de la réglementation, des TI et de la technologie, de l'assurance et de la philanthropie. Au cours de ces missions, la société a mené des entrevues auprès de plus de 60 000 conseillers et investisseurs individuels.

Pour en savoir plus, allez à scorpiopartnership.com

©Banque Royale du Canada et Scorpio Partnership, 2017. Tous droits réservés.

Banque Royale du Canada et Scorpio Partnership ainsi que leurs marques et logos respectifs, tels qu'utilisés dans le présent document, sont les marques de commerce ou les marques déposées de leurs sociétés respectives. Le présent document ne peut être reproduit ou copié en totalité ou en partie de quelque façon que ce soit sans l'autorisation écrite de Banque Royale du Canada et de Scorpio Partnership.

RBC Gestion de patrimoine, division de RBC Marchés des Capitaux, SARL, filiale en propriété exclusive de la Banque Royale du Canada.
Membre du NYSE, de la FINRA et de la SIPC.

Avertissement

Le présent document est fourni uniquement à des fins d'information et ne s'adresse pas à toute personne ou entité (et n'est pas destiné à être utilisé ou distribué par ces personnes ou entités) dans un pays où une telle distribution ou utilisation serait contraire à la loi ou à la réglementation, ou qui soumettrait Banque Royale du Canada ou ses filiales ou unités opérationnelles constitutives (y compris RBC Gestion de patrimoine) à des exigences d'autorisation ou d'immatriculation dans ledit pays.

Ce document n'est pas destiné à être une offre spécifique faite par une entité de Banque Royale du Canada afin de vendre ou de fournir, ou une invitation spécifique à demander, tout compte, produit ou service financier particulier. Banque Royale du Canada n'offre pas de comptes, produits ou services dans les territoires où il n'est pas permis de le faire. Par conséquent, les services de RBC Gestion de patrimoine ne sont pas disponibles dans tous les pays ou les marchés.

Les informations contenues dans ce document sont de nature générale et ne visent pas à donner à l'utilisateur une opinion ou un avis professionnel, ni à lui recommander une approche particulière, et elles ne doivent pas être interprétées comme telles. Ce document ne se veut pas un énoncé complet des approches ou des étapes qui peuvent être appropriées pour l'utilisateur, ne prend pas en compte les objectifs de placement ou la tolérance au risque spécifiques de l'utilisateur et n'est pas destiné à être une invitation à effectuer une opération sur titres ou à participer de toute autre manière à tout service de placement.

Le texte de ce document a été rédigé initialement en anglais. Les traductions dans d'autres langues que l'anglais sont fournies à nos utilisateurs à des fins de commodité. Banque Royale du Canada décline toute responsabilité pour les inexactitudes de traduction. Les informations fournies dans ce document le sont « en l'état ». Banque Royale du Canada ne garantit d'aucune façon toute information fournie dans ce rapport.

Pour en savoir plus, allez à rbcwealthmanagement.com/wealthtransfer

Pour les demandes des médias au sujet de RBC Gestion de patrimoine, veuillez communiquer avec Lisa Hutniak au +1 416 974-2239.

