

Programme d'inertie financière

Fiche d'information sur la méthodologie du Baromètre d'action inertie-financiere.com

Aperçu

- Le Programme d'inertie financière de la Standard Life a été conçu pour aider les Canadiens à combattre l'inertie financière.
- Le programme invite les investisseurs à se rendre sur inertie-financiere.com hébergé sur standardlife.ca. L'utilisateur sélectionne lui-même son parcours parmi les choix : investisseur, conseiller, participant à un régime de retraite collectif ou employeur. Il accède ainsi à une page d'accueil personnalisée où il peut visionner une vidéo adaptée à sa situation et qui contient également des renseignements et des outils pertinents qui visent à l'aider à passer à l'action.
- Le Baromètre d'action est au cœur du programme. Il s'appuie sur les résultats d'une étude réalisée par le groupe Environics Research sur l'attitude des Canadiens en matière de finances et de placements.
- Les Canadiens peuvent répondre au questionnaire du Baromètre d'action qui comporte douze questions simples. Selon leurs réponses, ils obtiennent un score en fonction duquel l'un des cinq profils leur est attribué.
- Ils reçoivent un sommaire de leur profil qui comprend des options de placement qui pourraient convenir à leur situation telle qu'elle a été déterminée grâce aux données du *Social Values Monitor* d'Environics Research et dont ils pourront discuter avec leur conseiller.
- Les questions du Baromètre d'action évaluent la confiance ou l'attitude du répondant par rapport aux éléments suivants :
 - confiance financière;
 - l'économie;
 - sécurité d'emploi;
 - la confiance des consommateurs;
 - perspectives d'avenir;
 - ses connaissances en matière de placements;
 - l'engagement envers la gestion de ses finances personnelles;
 - ses inquiétudes et préoccupations concernant la gestion de ses investissements.
- Les questions du Baromètre d'action ont pour but de fournir des sujets qui invitent à la réflexion et permettent d'amorcer une discussion et qui profitent à la fois à l'investisseur et à son conseiller.

- Les conseillers pourront ainsi en apprendre davantage sur les besoins et les attitudes de leurs clients et explorer de nouveaux concepts d'une manière qui facilitera leur compréhension. Quant aux investisseurs, le profil leur permet d'amorcer un dialogue différent et plus éclairé avec leur conseiller qui tiendra désormais compte de leurs attitudes, comportements et valeurs, plutôt que de leur situation financière.
- Le Baromètre d'action se distingue des nombreux autres questionnaires financiers, car il ne repose pas tant sur des *données financières* (par exemple le revenu, les placements, les étapes de la vie, etc.) que sur les *facteurs personnels* (valeurs et aspirations sociales) qui font que les Canadiens s'intéressent plus ou moins à leurs finances.

Le Baromètre d'action et le *Social Values Monitor* d'Environics Research

- Le groupe Environics Research est un pionnier dans l'étude des valeurs sociales au Canada et observe depuis 30 ans l'évolution des valeurs à l'échelle nationale de façon à suivre les tendances émergentes et à analyser les diverses composantes de la dynamique démographique.
- Sa base de données exhaustive fournit un contexte socioculturel en permettant de comparer des valeurs, à la fois entre des groupes et au fil du temps. Elle repose sur plus de 250 questions qui évaluent les attitudes qui sous-tendent les motivations des Canadiens. Le sondage est réalisé auprès d'un large échantillon d'approximativement 2000 Canadiens.
- Le sondage sur les valeurs sociales permet d'explorer une vaste gamme de points de vue individuels et sociaux portant sur différents sujets, notamment :
 - la confiance et l'ambition;
 - la capacité d'adaptation relativement à l'incertitude;
 - les relations familiales;
 - le libéralisme social par opposition au traditionalisme;
 - la spiritualité;
 - l'ouverture d'esprit à l'égard de différentes populations;
 - la responsabilité sociale;
 - la confiance envers les institutions commerciales, politiques et sociales;
 - les motivations du consommateur.
- Grâce aux données de ce sondage, la Standard Life peut tracer des profils qui ne représentent pas simplement des catégories d'investisseurs selon la taille de leur portefeuille et leur tolérance au risque, mais qui les considèrent avant tout comme des *individus*.
- Il aide les conseillers et les investisseurs à comprendre la place qu'occupent les finances et les placements dans un contexte plus large, tels leurs objectifs de vie et leurs préoccupations, et à savoir ce qui les incite à économiser ou les retient d'investir.

Information

Ann-Marie Gagné
514-499-7999, poste 4600
ann-marie.gagne@standardlife.ca

Amélie Cliche
514-843-2339
acliche@national.ca