

Les femmes et le patrimoine

Le temps est venu de se préparer
et de répondre à l'appel

Keith Sjogren
Directeur général
Investor Economics

Paul Allan
Vice-président
Patrimoine privé



MACKENZIE
Patrimoine privé

Les femmes représentent la moitié du marché. Pourtant, ce fait ne retient pas l'attention.

Mis à part la comparaison entre la gestion active et la gestion passive et les remous dans la sphère réglementaire, quatre principaux facteurs devraient influencer l'orientation de la gestion de patrimoine au cours des dix prochaines années :

1

La technologie

2

Le coût des placements

3

L'âge et le transfert du patrimoine

4

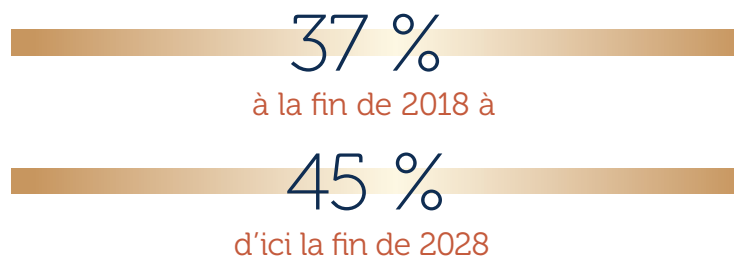
Le genre

Bien que tous ces facteurs soient liés, il peut parfois être difficile de les dissocier les uns des autres. S'il y en a un dont on parle moins que les autres, mais qui, en réalité, peut avoir une incidence plus grande que les trois autres, c'est celui des *femmes et du patrimoine*.

Les faits

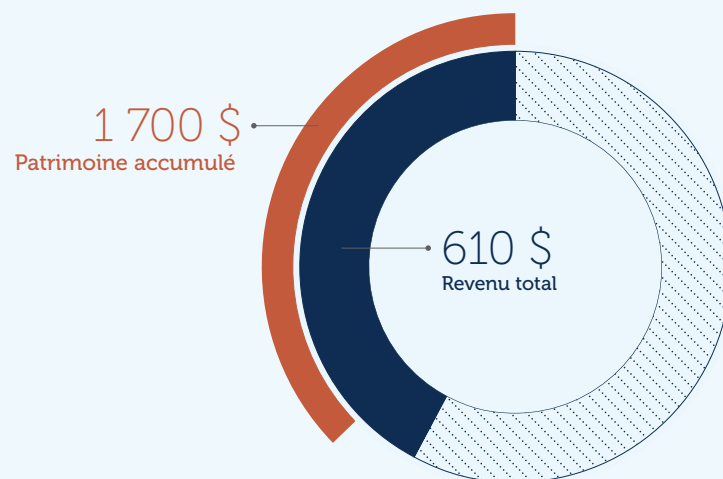
La question des femmes et du patrimoine est importante. En effet, au Canada, les femmes représentent 50,3 % de la population et 48 % de la population active. Elles comptent pour les deux tiers des dépenses de consommation et contrôlent près de 2 000 milliards de dollars canadiens d'actifs financiers. Ce montant est encore plus élevé si l'on inclut les actifs immobiliers et les capitaux propres dans les sociétés privées (figure 1). C'est l'équivalent de 3 % de la richesse mondiale totale. Les femmes génèrent également environ 600 milliards de dollars de revenus annuels et paient près de 80 milliards de dollars en impôts. La situation à venir ne doit pas être ignorée :

d'ici 2028, on s'attend à ce que la part de la richesse financière canadienne contrôlée par des femmes passe de



La part de la richesse détenue par les femmes dans les différents segments de patrimoine diminue au fur et à mesure que la valeur des segments augmente. Leur part de la richesse dans le segment du patrimoine à valeur élevée, c'est-à-dire les personnes qui détiennent des actifs à investir d'une valeur de 1 million de dollars ou plus, est estimée à 27 %.

Figure 1 | Patrimoine et revenu des femmes

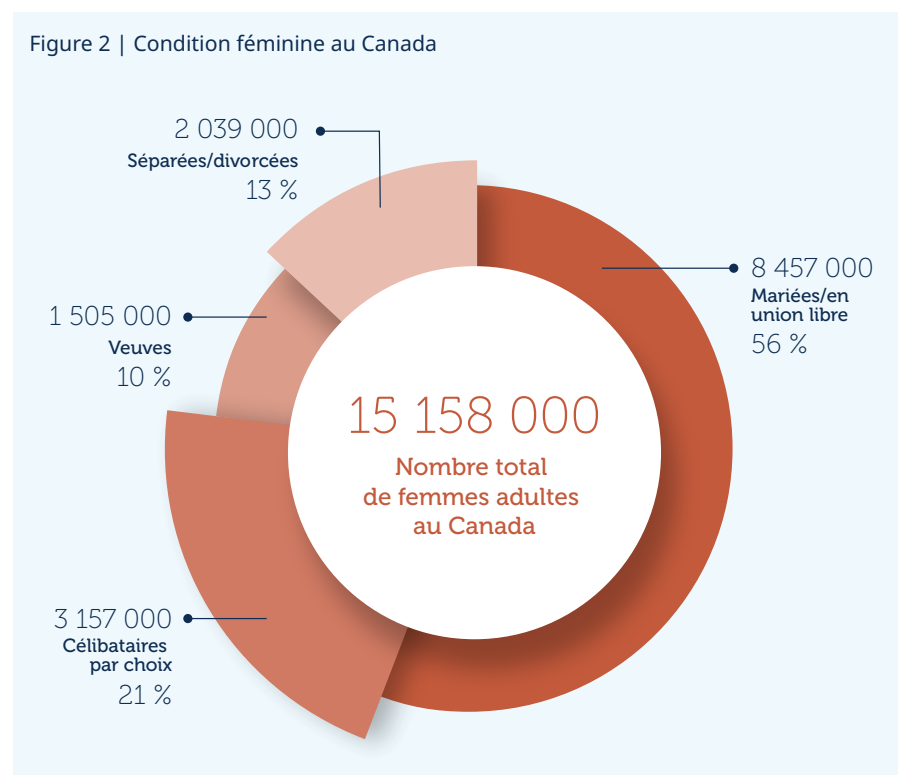


Source : CRA Income Statistics, Investor Economics Analysis

Dans la communauté des personnes ayant un patrimoine à valeur élevée au Canada, on estime à 150 000 le nombre de femmes prospères et elles contrôlent actuellement environ 900 milliards de dollars. Au fur et à mesure que les femmes hériteront de la majeure partie de la richesse en circulation, qui s'élève à 1 000 milliards de dollars, au cours des dix prochaines années et qu'elles occuperont rapidement des postes mieux rémunérés, ces chiffres devraient augmenter à un taux beaucoup plus élevé que le taux de 4,8 % prévu par Investor Economics pour tous les ménages millionnaires canadiens au cours des dix prochaines années.

Présence dans plus d'un segment

De toute évidence, les femmes ayant un patrimoine à valeur élevée ne constituent pas un seul segment homogène partageant les mêmes besoins (figure 2). Ce sont des professionnelles, des dirigeantes, des entrepreneures et des héritières. Certaines sont célibataires par choix, d'autres sont mariées et ont des enfants et d'autres sont veuves. De plus, il est évident que leur parcours financier n'a pas été et ne sera pas le même que celui de leurs homologues masculins.



Source : Statistique Canada

Le parcours financier des Canadiennes fortunées, qu'elles soient avocates, dirigeantes ou professeures, comporte souvent des défis, comme l'écart salarial qui perdure entre les hommes et les femmes, le besoin d'avoir des conditions de travail flexibles, les congés de maternité et le fait démographique selon lequel les femmes, en général, se marient ou forment un ménage avec des hommes plus âgés et souvent vivent plus longtemps que leur conjoint ou partenaire.

Un appel à l'action

Des études révèlent qu'une majorité de femmes croient que le secteur de la gestion de patrimoine a été créé par des hommes et pour les hommes et qu'il est urgent d'apporter des changements si l'on veut que le secteur réponde aux besoins et aux attentes futurs des femmes, quelle que soit la valeur de leur patrimoine. De plus, il a été démontré que seulement une femme sur trois fait confiance aux professionnels de la finance, et plus d'une étude indique que 80 % des Canadiennes changent de conseiller financier principal dans l'année suivant le décès de leur mari ou partenaire. Comme l'a fait remarquer un observateur, opter pour « une police de caractères rose » sera largement insuffisant, et des stratégies nouvelles et novatrices seront nécessaires.

Par conséquent, le secteur de la gestion de patrimoine ne doit pas attendre avant d'amorcer un changement d'orientation et de stratégie.

80 %
des Canadiennes changent de conseiller financier dans l'année suivant le décès de leur partenaire.

Voici quelques-unes des contrariétés ressenties par les femmes (habituellement au sujet de conseillers de sexe masculin) :

1

L'utilisation excessive
du jargon (28 %)

2

L'impression d'une attitude
condescendante (36 %)

3

Une supposition des conseillers
selon laquelle leur patrimoine
provient de leur mari

4

Une réticence à passer
du temps à comprendre
leurs objectifs

Une étude sur les femmes ayant un patrimoine à valeur élevée, menée au Royaume-Uni en 2017, a révélé que seulement 17 % des répondantes étaient d'avis que les conseillers financiers accordaient « suffisamment d'attention aux besoins des femmes en matière de planification financière ».

L'importance des conseils et de la communication

Bien qu'il y ait de nombreux aspects à améliorer, l'importance que les femmes accordent à la planification et à l'obtention de conseils professionnels est une tendance positive. Malgré le rehaussement des niveaux de littératie financière chez les femmes, celles-ci sont plus susceptibles de chercher un conseiller et seulement 50 % d'entre elles font confiance à leur propre capacité en matière de placement, comparativement à 65 % des hommes.

7/10

Sept femmes sur dix présument,
à juste titre, qu'elles survivront
à leur partenaire

Malheureusement, les études indiquent que les conseillers communiquent beaucoup moins fréquemment avec leurs clientes qu'avec les clients, de sorte que les femmes affichent un niveau de satisfaction relativement faible à l'égard de leurs conseillers (figure 3).

Figure 3 | Communication avec les conseillers

Parmi les personnes qui ont des discussions trimestrielles avec les conseillers au sujet des placements



Parmi les personnes qui ont des discussions trimestrielles avec les conseillers au sujet des questions de planification



Source : Accenture Consulting

Objectifs et préoccupations

D'autres éléments sont à considérer. Étant donné que la plupart des femmes adultes passent 44 % de leur vie adulte hors du marché du travail (comparativement à 28 % pour les hommes), il n'est pas surprenant que des études récentes suggèrent que les femmes, y compris les femmes ayant un patrimoine à valeur élevée, se préoccupent beaucoup du financement de leur retraite, en partie en raison des périodes de leur parcours pendant lesquelles elles arrêtent d'épargner, et croient qu'il est nécessaire de créer une feuille de route claire pour la sécurité financière.

De plus, contrairement aux hommes, qui ont tendance à considérer la prospérité comme un objectif, les femmes fortunées voient l'accumulation du patrimoine comme un moyen d'atteindre un ensemble d'objectifs personnels, qu'il s'agisse de la sécurité financière de leur famille (une question d'importance pour les trois quarts des femmes ayant un patrimoine à valeur élevée), de la création d'une entreprise ou de la capacité d'appuyer des organismes de bienfaisance actifs dans la collectivité locale, un objectif pour 72 % des femmes entrepreneures.

Risques

Les conseillers financiers doivent reconnaître que les hommes et les femmes ont des parcours financiers, des motivations et des priorités différents et que les femmes n'utilisent pas les mêmes processus d'évaluation des risques et de prise de décisions que les hommes. En ce qui concerne le risque, en plus de la conjoncture de l'économie, les femmes considèrent que les problèmes de santé, le décès prématuré d'un conjoint ou d'un partenaire, la continuité de l'emploi et la rupture d'un mariage sont des questions dont tout plan financier doit tenir compte. Sept femmes sur dix présument à juste titre qu'elles vivront plus longtemps que leur conjoint ou partenaire (habituellement de cinq à sept ans) et il s'ensuit que les femmes ont un grand intérêt à s'assurer que leur plan financier tient compte du coût des soins de longue durée et qu'il en prévoit le paiement.

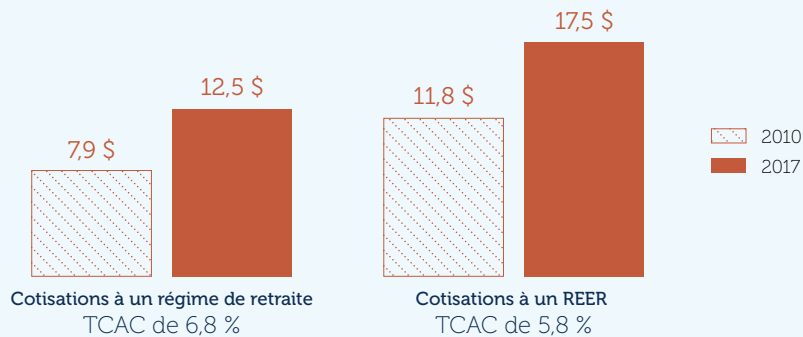
Les femmes sont préoccupées par les soins de longue durée pour elles-mêmes, mais elles sont également très conscientes qu'elles peuvent être appelées à s'occuper d'un parent. En fait, la majorité des soins prodigués aux adultes plus âgés sont fournis par leurs filles et le coût annuel estimatif s'élève à 7 000 \$ US pour l'aidante naturelle. Non seulement est-il probable qu'un parent ait besoin de soins, mais, selon une étude menée par le Family Wealth Advisors Council, 80 % des femmes ayant un patrimoine à valeur élevée aux États-Unis croient qu'elles devront fournir un soutien financier à un ou plusieurs de leurs enfants. Étonnamment, la majorité des femmes croient également qu'elles seront le parent responsable de l'éducation financière de leurs enfants.

72 % des femmes entrepreneures
veulent être en mesure d'appuyer
des organismes de bienfaisance
dans leur collectivité

Investissements

En dépit de l'opinion de certains conseillers (qui va à l'encontre de l'opinion émergente de certains leaders du secteur), il ne fait aucun doute que les habitudes d'épargne et d'investissement des femmes sont nettement différentes de celles des investisseurs masculins. Les femmes épargnent une plus grande partie de leurs revenus que les hommes (malgré l'écart entre les salaires); elles négocient et modifient leur portefeuille moins souvent que les hommes; et elles sont peu enclines à investir dans des instruments et des opportunités spéculatives qu'elles ne comprennent pas. La preuve de leurs habitudes d'épargne se trouve dans les données de l'Agence du revenu du Canada qui montrent que les femmes ont augmenté le niveau de leur cotisation moyenne à un REER de 43 % entre 2010 et 2017 (figure 4).

Figure 4 | Cotisations des femmes à un REER et à un régime de retraite



Source : Statistiques sur le revenu de l'ARC, analyse d'Investor Economics

Ces attitudes à l'égard des placements peuvent refléter le désir et la nécessité de préserver le patrimoine, le fait que les femmes commencent à accumuler un patrimoine plus tard dans la vie et un niveau de confiance plus faible sur le plan financier. Selon une étude d'Accenture, 61 % des femmes affirment bien comprendre les placements, comparativement à 75 % des hommes.

Avant de clore le sujet des placements, il convient de noter que les femmes affichent une forte préférence pour les placements qui respectent les facteurs environnementaux, sociaux ou de gouvernance (ESG) ou socialement responsables, un positionnement qui est cohérent avec leurs points de vue sur les placements à retombées sociales et les dons aux organismes de bienfaisance.

De retour aux conseillers

La majorité des femmes ayant un patrimoine à valeur élevée demandent conseil à des professionnels de la finance et veulent participer activement au processus de planification, ainsi qu'à l'élaboration de stratégies financières pour elles-mêmes et leur famille. Dans une certaine mesure, cet enthousiasme découle de la crise financière de 2008, un rapport d'Allianz ayant révélé que 68 % des femmes y ont vu un signal d'alarme montrant l'importance de leur participation. Le tiers des Canadiennes s'attendraient à ce que la pandémie mondiale actuelle ait une incidence négative sur leur bien-être financier, ce qui renforcera davantage leur engagement à collaborer avec les conseillers. Ce contexte, et le fait que les femmes sont plus à l'aise que les hommes de payer des honoraires pour obtenir des conseils, est une bonne nouvelle pour les conseillers. En contrepartie, les femmes hésitent moins à changer de conseiller que les hommes, surtout lorsqu'elles n'ont pas l'impression qu'il y a une compatibilité des personnalités.

En règle générale, les femmes sont indifférentes au sexe de leur conseiller, moins de 40 % des femmes qui investissent choisissant de travailler avec une conseillère. Cependant, il semble y avoir de plus en plus d'exceptions à cette tendance. Premièrement, de nombreuses femmes divorcées et veuves, ces dernières possédant souvent des actifs importants (figure 5), ont exprimé une préférence pour faire affaire avec une conseillère.

Deuxièmement, les femmes plus jeunes et instruites sont aussi susceptibles de choisir une conseillère ou de gérer elles-mêmes leurs placements.

Figure 5 | Valeur nette des femmes divorcées et veuves



Le nombre de recommandations que fera une cliente sera

2,5 fois plus
élevé que celui que fera un client.

Avoir une femme fortunée comme cliente peut être très avantageux pour un conseiller, étant donné que plus d'une étude a confirmé le fait que les clientes font plus de recommandations que les clients. Selon une étude de Strategy Marketing, au cours d'une relation entre un client et un conseiller, une cliente fera deux fois et demie plus de recommandations qu'un client.

Les perspectives

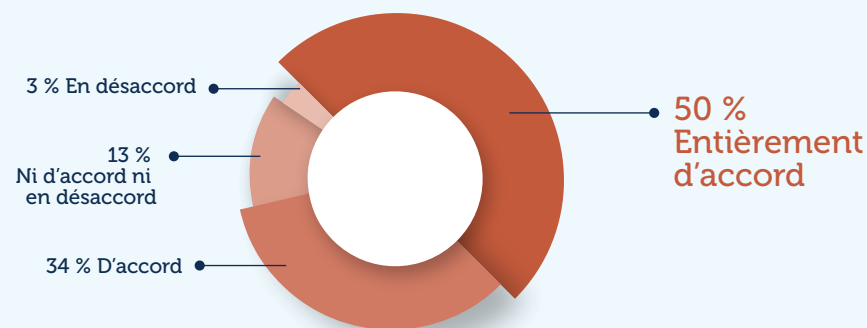
Pour ce qui est de la demande de ces services, les perspectives en ce qui concerne les femmes et le patrimoine sont encourageantes. Il y a de plus en plus de femmes entrepreneures, 40 % des femmes ayant un patrimoine à valeur élevée dans le monde affirmant que leur patrimoine provient de la propriété d'une entreprise. De plus, les femmes se lancent dans les professions et d'autres carrières bien

rémunérées, en partie grâce au fait que 35 % des Canadiennes ont fait des études universitaires ou collégiales (comparativement à 29 % des hommes). Enfin, comme nous l'avons indiqué précédemment dans le présent document, le transfert continu du patrimoine, au sein des ménages et entre les générations, profitera de façon disproportionnée aux femmes.

Dans une certaine mesure, ces perspectives optimistes doivent être tempérées par les répercussions et la fin incertaine de la pandémie mondiale. Comme il a été mentionné précédemment, le tiers des Canadiennes prévoient que les répercussions économiques entraîneront une détérioration de leur situation financière.

Du côté de l'offre de ces services, les femmes ayant un patrimoine à valeur élevée ont jeté le gant au secteur de la gestion de patrimoine et l'ont mis au défi de faire un changement fondamental qui reconnaîtra que les Canadiennes souhaitent et méritent un niveau de service particulier et amélioré qui correspond à leur influence financière en croissance. Il est difficile d'imaginer comment un tel changement peut se faire sans une représentation des femmes nettement meilleure dans les postes de direction et de services-conseils (figure 6).

Figure 6 | Importance de la représentation des femmes dans les postes de direction et de services-conseils



Source : WealthBriefing

Bibliographie

- Improving Financial Services for Women. Cornerstone Advisors. 2020.
- Managing the Next Decade of Women's Wealth. Boston Consulting Group. 2020.
- Own your worth. UBS. 2019.
- Reinventing Wealth management for Women. Accenture Consulting. 2017.
- Retirement 20/20. Fidelity Investments. 2020.
- Smarter Succession. Barclays Private Bank. 2020.
- The case for more female financial advisors. Milliman. 2020.
- The Changing Landscape of Women's Wealth. Service des études économiques CIBC. 2019.
- The Four Pillars of the New Retirement. Edward Jones. 2020
- The new face of wealth and legacy. The Economist Intelligence Unit. 2018.
- The Present and future of women at work in Canada. McKinsey & Company. 2019.
- The WealthiHer Report 2019. The WealthiHer Network. 2019.
- Wealth and Asset Management. Roubini ThoughtLab. 2016
- Winning Women: Key Insights for Wealth Firms Targeting Today's Dynamic Female Clients. Wealthbriefing. 2017.
- Women & Financial Wellness. Merrill Lynch. 2019
- Women and Wealth. U.S. Bank. 2020.
- Women as the next wave of growth in US wealth management. McKinsey & Company. 2020.
- Women in the Workforce – Canada. Catalyst. 2020.
- Women, Money and Power. Allianz. 2019.
- Women of Wealth. Ettinger and O'Connor. Family Wealth Advisors Council. 2012.
- Why women leave their financial advisors: and how to prevent it. Paradi and Filion. StrategyMarketing.ca. Non daté.

Pour toute question, veuillez communiquer avec votre équipe des ventes Mackenzie ou avec Patrimoine privé Mackenzie
Toronto : 416-922-5322, poste 4891
Numéro sans frais : 1-888-635-7070, poste 4891

placementsmackenzie.com

« Institutional Shareholder Services Canada Inc. (une division d'ISS Market Intelligence faisant affaire sous le nom d'Investor Economics) fournit des services essentiels et exclusifs de données, de veille stratégique, de recherche et de consultation au secteur des services financiers de détail au Canada et contribue avec d'autres sociétés du réseau d'ISS à répondre aux besoins en matière de renseignements de la communauté mondiale de la gestion d'actifs. La division des renseignements sur le marché de l'ISS comprend les plateformes de données de pointe BrightScope, Financial Clarity, Local Market Share, Mortgage Clarity et Simfund, ainsi qu'une gamme complète de services de recherche et d'analyse mondiaux, y compris 529 et ABLE Solutions, Investor Economics, Market Metrics, et Plan For Life.

Le présent document est publié à titre informatif seulement. L'éditeur et ses fournisseurs de données ont pris toutes les précautions usuelles et raisonnables pour déterminer que les renseignements contenus dans le présent document ont été obtenus de sources jugées fiables, et que les procédures utilisées pour les résumer et les analyser soient fondées sur des pratiques et des principes reconnus dans le secteur des fonds d'investissement. Toutefois, les forces du marché applicables à l'objet du présent document peuvent évoluer de façon soudaine et importante, et la disponibilité et la fiabilité des données varient d'un moment à l'autre. Par conséquent, ni l'éditeur ni ses fournisseurs de données ne donnent de garantie quant à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à l'actualité des renseignements, de l'analyse ou des points de vue contenus dans le présent document, ou quant à leur utilité ou à leur pertinence dans des circonstances particulières. L'éditeur et ses fournisseurs de données se dégagent de toute responsabilité de quelque nature que ce soit à l'égard de tout préjudice découlant de l'utilisation du présent document. Le rendement antérieur n'est pas garant des résultats futurs. »

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire. Le contenu de ce document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.