

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Les jeunes Canadiens comptent sur le « grand transfert de patrimoine » pour atteindre leurs objectifs financiers, mais les attentes pourraient ne pas correspondre à la réalité : une étude de Vanguard

TORONTO (5 DECEMBRE 2024) — Un nouveau sondage de Vanguard Canada a révélé que le « grand transfert de richesse » de 1 000 milliards de dollars des parents baby-boomers à leurs enfants de la génération Y pourrait décevoir de nombreux investisseurs.

L'inflation et l'escalade du coût de la vie forcent les jeunes investisseurs à compter sur un héritage, 34 % des 18 à 34 ans indiquant qu'un héritage sera crucial pour atteindre leurs objectifs et 61 % indiquant qu'un héritage sera important pour atteindre leurs cibles de placement.

Mais il existe un écart générationnel important en matière d'attentes sur le transfert de patrimoine. L'étude a révélé qu'environ un tiers des répondants ayant des enfants (soit 31 %) s'attendent actuellement à ne laisser aucun héritage du tout, ou en doute, même si la moitié (49 %) reconnaît qu'un héritage est essentiel à l'avenir financier de leurs enfants. Ironiquement, alors que 57 % des investisseurs âgés de moins de 35 ans s'attendent à recevoir un héritage ou l'ont reçu, environ quatre sur dix (39 %) ne croient pas qu'il sera important de transférer leurs actifs.

« Les Canadiens des deux générations, les baby-boomers comme les millénariaux, ressentent la pression de l'inflation et de la hausse du coût de la vie, ce qui a une incidence sur le transfert de patrimoine, » a déclaré Mario Cianfarani, chef des ventes et de la distribution, Vanguard Investment Canada Inc. « Il s'agit d'une conversation difficile pour de nombreuses personnes et les attentes peuvent ne pas correspondre à la réalité. Un conseiller financier peut vous aider à avoir cette discussion difficile avec toute la famille afin d'assurer une transition plus harmonieuse. »

Les investisseurs plus âgés, ceux qui sont âgés de plus de 55 ans, font également face à des pressions croissantes qui peuvent compliquer la planification du transfert de patrimoine. Plus du tiers (35 %) d'entre eux disent s'inquiéter du fait qu'ils auront besoin de leurs actifs plus tard dans leur vie, que ce soit pour des soins de santé imprévus, des besoins prolongés de retraite ou simplement pour gérer la hausse du coût de la vie. Un quart (25 %) prévoient aussi devoir compter sur leur maison pour leur revenu de retraite, ce qui ajoute un autre niveau de complexité.

Les investisseurs plus âgés reconnaissent l'importance de l'héritage, mais la planification du transfert de patrimoine n'est souvent pas une priorité. Le quart des répondants âgés de plus de 55 ans n'a actuellement aucun plan quant au transfert de son patrimoine, alors que 31 % d'entre eux ont discuté du transfert avec les destinataires et que seuls 15 % d'entre eux travaillent avec un conseiller financier pour faciliter ce processus.

Le sondage souligne le rôle de la planification financière dans l'atténuation des incertitudes futures liées à la planification successorale. Même si 48 % des répondants ont un plan financier quelconque, 32 % d'entre eux seulement y incluent le transfert de patrimoine, ce qui pourrait mener à des déceptions pour les générations plus jeunes. Les investisseurs qui ont recours à un conseiller financier sont plus optimistes à l'égard de leur avenir financier, puisque 83 % d'entre eux indiquent que leur conseiller a eu une incidence positive sur leurs perspectives.

En ce qui concerne les conseillers financiers, le fait de ne pas inclure toute la famille dans les discussions sur la planification successorale peut compromettre leurs relations avec les clients. Les études ont montré que 70 % des femmes quittent leur conseiller financier dans l'année qui suit le décès de leur conjoint et que 66 % des enfants congédient le conseiller financier de leurs parents très rapidement après avoir reçu un héritage¹.

« Les résultats du sondage révèlent un besoin évident de planification plus structurée des transferts de patrimoine, mais cela va au-delà du simple transfert d'actifs. « Le conseiller doit préparer ses clients à ce transfert, » a ajouté M. Cianfarani. « Nous estimons que le manque de communication et de confiance est la principale raison pour laquelle les familles ne parviennent pas à maintenir leur patrimoine pendant un transfert d'actifs. Une partie de la valeur que les conseillers apportent à leurs clients consiste à les aider à faciliter ces conversations et cela a une incidence positive à long terme sur l'ensemble de la famille. »

¹ Source : Étude d'Accenture et de l'OCRCVM de 2019, *Favoriser l'évolution des services-conseils au Canada*.

À propos de Vanguard

Les Canadiens détiennent 117 milliards de dollars canadiens en actifs de Vanguard, y compris des fonds négociés en bourse canadiens et américains ainsi que des produits institutionnels canadiens et des fonds communs de placement canadiens. Placements Vanguard Canada Inc. gère un actif de 87 milliards de dollars canadiens (au 30 septembre 2024), actuellement réparti dans 38 FNB canadiens et six fonds communs de placement. The Vanguard Group, Inc. est l'une des plus importantes sociétés de gestion de placement au monde et un chef de file dans le domaine des services liés aux régimes de retraite d'employeur. Vanguard gère un actif de 10 100 milliards de dollars américains (14 000 milliards de dollars canadiens) à l'échelle mondiale, y compris plus de 3 100 milliards de dollars américains (4 300 milliards de dollars canadiens) dans des FNB mondiaux (au 30 septembre 2024).

Vanguard a des bureaux aux États-Unis, au Canada, au Mexique, en Europe, et en Australie. La société offre 426 fonds, y compris des FNB, à plus de 50 millions d'investisseurs partout dans le monde.

Vanguard présente une structure opérationnelle unique. Contrairement aux sociétés ouvertes ou à celles détenues par un groupe restreint de particuliers, The Vanguard Group, Inc. appartient aux fonds et aux FNB Vanguard domiciliés aux États-Unis. Ces fonds sont, à leur tour, détenus par les clients de Vanguard. Cette structure mutuelle unique permet de faire coïncider les intérêts de Vanguard avec ceux de ses investisseurs et façonne la culture, la philosophie et les politiques de Vanguard partout dans le monde. Les investisseurs canadiens profitent donc de la stabilité et de l'expérience de Vanguard, de ses placements à faibles coûts et de la priorité qu'elle accorde à sa clientèle. Pour obtenir plus de renseignements, veuillez visiter vanguard.ca.

À propos du sondage Vanguard-Angus-Reid :

Les résultats présentés découlent d'une étude et d'un sondage menés par le groupe Angus Reid pour Vanguard du 21 au 28 mars 2024, auprès d'un échantillon représentatif de 1 307 investisseurs canadiens membres du Forum Angus Reid. Le sondage a été effectué en français et en anglais. À des fins de comparaison seulement, un échantillon probabiliste de cette taille comporterait une marge d'erreur de +/- **2,7 points de pourcentage**, 19 fois sur 20.

###

Pour en savoir plus, veuillez communiquer avec :

Matt Gierasimczuk
Relations publiques de Vanguard Canada
Téléphone : 416 263-7087
matthew_gierasimczuk@vanguard.com

[Renseignements importants](#)

Les fonds de placement peuvent donner lieu à des commissions de courtage, à des frais de gestion ou à d'autres frais. Les objectifs de placement, les risques, les frais et les commissions ainsi que d'autres informations importantes figurent au prospectus; veuillez le lire avant d'investir. Les fonds de placement ne sont pas garantis, leur valeur change fréquemment, et leur rendement passé peut ne pas se reproduire. Les fonds Vanguard sont gérés par Placements Vanguard Canada Inc. et sont offerts au Canada par l'intermédiaire de courtiers inscrits.