

Les femmes et le patrimoine par elles-mêmes

Les femmes exercent un poids démographique de plus en plus important et contrôlent actuellement un tiers du patrimoine en Amérique du Nord. Cependant, en matière de finances, environ 80 % des femmes sont le décideur principal du ménage ou partagent la responsabilité des décisions avec leur conjoint. De plus, on estime que neuf femmes sur 10 seront tôt ou tard seules responsables de leurs décisions financières, souvent par suite du décès de leur conjoint ou d'un divorce¹.

Pour nous faire une meilleure idée de l'attitude des femmes vis-à-vis de l'argent et du patrimoine, nous avons interrogé trois clientes de BMO Nesbitt Burns – Émilie, Shirley et Kim – et obtenu leur avis sur le sujet. Toutes trois ont des situations et des priorités financières différentes et doivent relever différents défis en matière de planification du patrimoine. En voici un bref aperçu.



Émilie

Émilie est mariée, mère de famille et vit à Toronto. Elle fait une brillante carrière en recrutement au sein de sa profession. Son mari et elle sont clients de BMO Nesbitt Burns depuis huit ans. Elle a rencontré leur conseillère en placement à un séminaire qu'elle organisait.

Les priorités financières d'Émilie consistent à épargner en vue des études postsecondaires de ses enfants, à acheter une nouvelle maison (ou à agrandir l'actuelle) et à épargner en vue de la retraite. Bien qu'elle et son mari aient des objectifs financiers semblables, ils considèrent ces priorités très différemment. « Je suis beaucoup plus terre à terre; je veux savoir si nous aurons assez d'argent pour les études des enfants, pour rénover notre maison ou pour partir en vacances l'été prochain, alors que mon mari raisonne plus en termes d'objectifs, comme mettre un montant X de côté d'ici la retraite », explique Émilie.

Shirley

Shirley vit à Vancouver et a rencontré son conseiller en placement BMO Nesbitt Burns cette année après le décès prématuré de son mari. Elle se considère à la retraite mais travaille de temps en temps à contrat dans le milieu du cinéma. Elle s'investit beaucoup dans la vie de ses trois enfants et de ses deux petits-enfants.

Même s'ils épargnaient consciencieusement en vue de leur retraite, Shirley et son mari n'avaient pas d'objectif de retraite ni de plan financier précis et ont fait affaire avec plusieurs conseillers de différentes institutions financières au fil des ans. Par conséquent, « nous n'avons jamais su si et quand nous aurions assez d'argent pour la retraite », souligne-t-elle. En plus d'une retraite confortable, ses principales priorités financières sont de pouvoir transmettre son patrimoine et de subvenir aux besoins de ses enfants et petits-enfants.

Kim

Kim est dentiste et dirige un cabinet prospère à Calgary. Mariée, sans enfants, elle est cliente de BMO Nesbitt Burns – grâce à une recommandation d'une succursale bancaire de BMO – depuis plus de 10 ans.

Kim et son mari ont encore plusieurs années lucratives devant eux et comptent prendre leur retraite au cours des 10 prochaines années; leur priorité est donc de maximiser leur épargne-retraite en plus d'agrandir le cabinet dentaire. « Bien sûr, il est très important d'épargner pour y arriver, mais nous voulons aussi nous assurer d'avoir assez d'argent pour profiter de la vie d'ici là », précise Kim.

¹ Sunny Freeman, *Financial Planning: Women Feel Ignored By Investment Industry, To Industry's Peril*, mars 2013.

Une relation solide avec un conseiller est importante

Chacune de ces femmes a rencontré son conseiller en placement BMO Nesbitt Burns d'une façon différente mais est extrêmement satisfaite de la relation qu'elle entretient avec lui et apprécie qu'il ait pris au départ le temps nécessaire pour bien comprendre sa situation, ses préoccupations et ses projets d'avenir.

Avant son décès, le mari de Shirley s'occupait des finances du ménage et ne faisait pas particulièrement confiance aux institutions financières. Le couple possédait donc de nombreux comptes de placement dispersés entre plusieurs institutions. Après son décès, « je ne savais pas du tout où j'en étais financièrement, admet Shirley. Je ne savais pas combien d'argent il me faudrait pour prendre ma retraite, ni si je devais continuer à travailler. » De plus, elle n'arrivait pas à trouver quelqu'un pour l'aider à comprendre sa situation financière. « C'est là que j'ai rencontré mon conseiller BMO Nesbitt Burns », dit Shirley, dont le nom avait été donné à son conseiller par un autre client. Après avoir pris le temps de bien la connaître – leur première rencontre a duré trois heures –, son conseiller en placement l'a aidée à élaborer un plan financier, de sorte qu'elle envisage aujourd'hui son avenir financier avec confiance. « Je sais à quoi ressemble mon avenir financier et comment je peux le changer si je le souhaite. »

Avant de rencontrer sa conseillère en placement, Kim faisait affaire avec un représentant d'une succursale bancaire de BMO qui leur a recommandé de s'adresser à un conseiller en placement BMO Nesbitt Burns pour leurs besoins de planification de patrimoine. Bien qu'elle admette avoir eu la chance de travailler avec de bons conseillers financiers au fil des ans, Kim affirme que sa conseillère en placement BMO Nesbitt Burns et son équipe sont les meilleures. « Elles prennent le temps de vous connaître, vous, vos priorités financières, votre profil d'investisseur et votre tolérance à l'égard du risque. Pour nous, c'est une relation très fructueuse, et en plus, on rit beaucoup! »

Émilie a rencontré sa conseillère en placement BMO Nesbitt Burns à un événement destiné aux jeunes professionnelles. À l'époque, son mari et elle faisaient affaire avec une autre institution financière et étaient insatisfaits de leur conseiller financier. « J'étais très contente de pouvoir travailler avec une conseillère », confie-t-elle. Bien qu'ils assument à parts égales la responsabilité des finances du ménage, c'est principalement Émilie qui traite avec leur conseillère parce que son mari s'absente souvent pour son travail. Émilie aime rencontrer régulièrement leur conseillère pour discuter de leur plan financier et de leur situation financière en général, alors que son mari préfère parler de stratégies de placement précises. Émilie sent que leur conseillère les comprend. « Elle tient compte du fait que mon mari et moi avons des styles et des approches très différents en matière de placement. Nous travaillons en tandem – nous sommes une équipe – mais nous sommes vraiment deux clients distincts », précise Émilie.

Le patrimoine est gage de stabilité et d'autonomie et réduit le stress

Lorsque nous leur avons demandé ce que les mots « argent » et « patrimoine » leur évoquent, voici ce que nos trois interlocutrices nous ont répondu.

Pour Kim, réussite et patrimoine riment avec stabilité financière. « Ils vous permettent de vivre tout ce que vous voulez sans vous préoccuper des besoins de base. » D'un point de vue professionnel, le succès de son entreprise lui permet « d'offrir à [s]on équipe davantage de stabilité financière et un milieu de travail très stimulant », deux critères auxquels elle attache de l'importance. Cependant, même si son cabinet continue de prospérer, elle s'inquiète des conséquences financières d'un éventuel problème de santé. En tant que dentiste autonome qui ne peut compter que sur elle-même, « il n'en faudrait pas beaucoup – sur le plan de la santé – pour que je ne puisse plus pratiquer », prévient Kim.

Il n'y a pas si longtemps, l'argent était un réel souci pour Shirley. Après le décès de son mari, elle ignorait où elle en était financièrement parlant et avait beaucoup de difficulté à obtenir l'aide nécessaire pour prendre des décisions éclairées au sujet de son avenir. Aujourd'hui, pour elle, argent et patrimoine sont gages d'autonomie. « J'ai maintenant un plan qui me donne une idée plus précise de mon avenir financier », dit-elle.

Pour Émilie, les responsabilités financières sont en soi un facteur de stress. « Mais au bout du compte, le patrimoine, c'est pouvoir vivre sa vie sans s'inquiéter des questions d'argent. »

« Je sais
à quoi ressemble
mon avenir financier et
comment je peux le changer
si je le souhaite. »
- Shirley

Obtenir les bons conseils financiers : la clé du succès

Soucieux de développer des relations à long terme basées sur la confiance et d'aider leurs clients à atteindre leurs objectifs financiers, les conseillers en placement BMO Nesbitt Burns offrent à leurs clients un éventail complet de services de conseil pour les aider à réussir. Nous avons donc demandé à ces femmes quel était le meilleur conseil qu'elles avaient reçu de leur conseiller.

Kim apprécie que sa conseillère insiste toujours sur l'importance d'investir dans des sociétés de qualité et de garder le cap peu importe les aléas du marché. Son mari et elle parlent toujours à leur conseillère en placement avant de faire un investissement ou un achat important. « Elle est très douée pour nous aider à faire la différence entre un véritable investissement et un choix lié au style de vie, et pour nous amener à considérer l'investissement sous le bon angle. Elle veut s'assurer que si nous faisons un choix lié à notre style de vie, nous l'avons mûrement réfléchi et avons déterminé qu'il représente une priorité pour nous », explique Kim.

« Elle est très douée pour nous aider à faire la différence entre un véritable investissement et un choix lié au style de vie. »

- Kim

Sans s'arrêter à un conseil en particulier, Émilie pense qu'elle a tiré profit de sa relation globale avec sa conseillère en placement. En fait, cette relation a débuté au moment où toutes deux commençaient leurs carrières respectives. À mesure que sa conseillère gagnait en expérience et réussissait davantage, elle a pu aider Émilie à répondre aux besoins financiers croissants de sa famille, qui sont devenus plus complexes avec le temps. « En l'espace de huit ans, notre relation s'est développée et a évolué pour devenir plus solide que jamais. » Émilie constate non sans surprise combien une vie peut changer rapidement, du point de vue de la carrière comme des placements. « On gagne en maturité beaucoup plus vite qu'on pense et, parallèlement, les besoins financiers deviennent plus complexes », dit-elle.

Le meilleur conseil que Shirley ait reçu de son conseiller en placement est qu'elle n'était pas obligée de tout décider immédiatement, compte tenu en particulier du décès de son mari. Durant leurs rencontres, son conseiller a passé différentes stratégies en revue avec elle et lui a fait part de ses recommandations, puis lui a conseillé de prendre le temps d'y réfléchir avant de décider quoi que ce soit. Cela a donné à Shirley l'occasion d'en parler à sa fille et d'obtenir son avis avant d'aller de l'avant. « Grâce à mon expérience, ma fille et son mari font maintenant le nécessaire pour mettre leurs affaires financières en ordre. Eux aussi sont devenus clients de BMO Nesbitt Burns », confie-t-elle. « Je suis contente de voir que ma fille a pris le contrôle de ses finances et qu'elle ne remettra pas les décisions importantes à plus tard pendant 40 ans comme je l'ai fait », ajoute-t-elle.

Femmes et hommes : deux visions différentes?

À la question de savoir si, selon elle, les femmes et les hommes considéraient l'argent différemment, Shirley répond : « Pour mon mari, gagner de l'argent signifiait pouvoir subvenir aux besoins de sa famille, car nous avons grandi à une époque où les femmes et les hommes étaient censés se conformer à certains rôles. Je me sens valorisée de gagner mon propre argent; cela me donne un sentiment d'indépendance et de confiance, car je suis capable de subvenir moi-même à mes besoins. »

Travaillant dans un secteur à prédominance féminine, Émilie est bien placée pour voir que les femmes s'arrêtent sur des choses dont les hommes ne font pas de cas et qu'elles ont des priorités et des idées différentes de celle du sexe opposé. Selon elle, la plupart des femmes considèrent l'argent du point de vue de son utilité. Elle pense que les femmes se soucient de la façon dont l'argent les aide à prendre soin de leur famille et de leurs parents et à s'acquitter de leurs autres responsabilités futures.

Kim reconnaît que son mari et elle considèrent l'argent différemment mais pense que cette divergence est davantage une question d'éducation que de sexe. « Même si nous avons grandi dans des familles qui avaient des moyens financiers semblables, je suis enfant unique alors que mon mari a trois frères et sœurs. Je pense que l'attitude de nos parents et la façon dont ils dépensaient ont eu davantage d'influence sur notre vision de l'argent que le fait d'être un homme ou une femme. »

Répondre aux besoins des investisseuses

Bien qu'on reproche au secteur des services financiers de ne pas en faire assez pour répondre aux besoins des investisseuses, nos interlocutrices ne sont pas entièrement de cet avis. Si Émilie admet qu'elle préfère faire affaire avec une conseillère en placement,

pour Shirley et Kim, ce n'est pas une priorité. Pour mieux savoir si les sociétés de services financiers répondent aux besoins des femmes, nous avons demandé à nos interlocutrices comment le secteur des services financiers pourrait mieux servir les investisseuses.

Selon Émilie, le secteur doit embaucher davantage de conseillères car les femmes sont plus à même de comprendre les différences entre les approches des hommes et des femmes en matière de placement. Elle considère que les femmes ont une approche plus pratique et pense que tous les conseillers financiers devraient en tenir compte et savoir que les femmes ont besoin de comprendre les placements et les stratégies qu'ils recommandent. « Quand on parle placements, les femmes veulent être bien renseignées. Elles veulent savoir quels produits on leur recommande, comment ils fonctionnent et comment tel ou tel placement ou stratégie les aidera à atteindre leurs objectifs financiers. » Et si, aujourd'hui, Émilie est extrêmement satisfaite de sa conseillère en placement, cela n'a pas toujours été le cas. Ayant plusieurs fois changé de conseiller financier par le passé, elle sait que les femmes tiennent beaucoup à ce qu'on communique avec elles régulièrement au sujet de leur portefeuille. À son avis, l'embauche d'un conseiller financier ne diffère pas de celle d'un avocat ou d'un comptable. « J'embauche quelqu'un pour ses compétences et j'espère être tenue informée afin de comprendre ce qui se passe dans mon portefeuille et quels résultats mes placements ont obtenus », explique-t-elle.

« Quand on parle placements, les femmes veulent être bien renseignées. Elles veulent savoir quels produits on leur recommande, comment ils fonctionnent. »

- Émilie

Shirley recommande que le secteur fasse preuve de plus de transparence. « Avant d'être cliente de BMO Nesbitt Burns, j'avais toujours l'impression qu'il y avait beaucoup de choses que mes conseillers financiers ne me disaient pas. » Elle pense aussi que les conseillers devraient peut-être montrer plus d'empathie lorsqu'ils traitent avec des femmes. « Mon conseiller en placement a passé beaucoup de temps avec moi et je lui en suis très reconnaissante, d'autant plus que c'était une période difficile, et j'apprécie nos échanges continus. »

Même si sa relation avec sa conseillère en placement BMO Nesbitt Burns « a été [s]a meilleure expérience », Kim estime que le secteur l'a bien traitée durant toutes ces années, même lorsqu'elle a commencé à pratiquer et qu'elle n'avait pas un patrimoine énorme.

BMO Nesbitt Burns participe à plusieurs initiatives destinées à appuyer les femmes et à renforcer leur pouvoir d'action.

- Le site Web [BMO Nesbitt Burns et les femmes](#) est conçu pour motiver et renseigner les femmes qui envisagent de faire carrière comme conseillères en placement.
- W.I.S.E. (*Women In a Supported Environment*) est un groupe d'employées de BMO Groupe financier qui promeut l'inclusion, la mise en relation, le perfectionnement, l'avancement et les mesures en faveur des femmes afin d'améliorer les affaires, les collectivités et la culture de BMO.
- BMO Nesbitt Burns parraine les **Ateliers sur les femmes et l'argent**, événement interactif visant à encourager les femmes à acquérir plus d'assurance et à devenir plus proactives en matière de finances personnelles.

Quelles leçons tirer?

On constate que nos trois interlocutrices ont établi des relations solides avec leurs conseillers BMO Nesbitt Burns et qu'elles apprécient les conseils et le soutien qu'ils leur procurent pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers. Si ces femmes sont satisfaites de leur propre expérience, elles soulignent toutefois que le secteur dans son ensemble pourrait faire davantage pour mieux répondre aux besoins des femmes. Les femmes et les hommes ont des conceptions différentes de l'argent, mais il importe également de rappeler que l'éducation – et notamment l'attitude des parents envers l'argent – peut aussi influencer sur la façon dont les femmes considèrent l'argent et le patrimoine.

Nous tenons à remercier Émilie, Shirley et Kim d'avoir pris le temps de nous faire part de leurs expériences et de leur point de vue.

N'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns si vous avez des questions ou souhaitez discuter de vos besoins financiers.

Pour de plus amples renseignements sur les produits et services offerts par BMO Nesbitt Burns, visitez le site www.bmo.com/nesbittburns.

L'information contenue dans ce document ne constitue pas une analyse définitive de l'application des lois fiscales. Elle est de nature générale et, par conséquent, nous vous conseillons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation particulière.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Si vous êtes déjà client de BMO Nesbitt Burns, veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir des renseignements complémentaires.

Membre-Fonds canadien de protection des épargnants. Membre de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

WG-14-037 | Novembre 2014

BMO  Nesbitt Burns®