

Parlons de revenu.

Un aperçu des préférences des promoteurs de régimes et
des participants en matière de création de revenu de retraite

Le présent document a été rédigé à l'intention des investisseurs américains et peut contenir des renseignements qui pourraient être très différents pour les investisseurs canadiens. Ces différences pourraient avoir une incidence sur la convenance pour les investisseurs canadiens, et ces derniers ne devraient pas se fier à ces documents pour prendre des décisions de placement. Le présent document vous est fourni à titre indicatif seulement et ne peut être distribué ni partagé avec d'autres personnes. Les renseignements fournis sont de nature générale et ne doivent pas être considérés comme des conseils fiscaux, juridiques, comptables ou professionnels, et le lecteur ne devrait pas s'y fier. Le lecteur devrait consulter son propre comptable, avocat ou autre professionnel pour obtenir des conseils adaptés à sa situation particulière avant de prendre quelque mesure que ce soit. Toutes les données sont en dollars américains, sauf indication contraire. **Pour en savoir plus sur les sujets abordés, veuillez communiquer avec votre représentant Invesco au Canada.**



Contenu

3

Recours aux régimes CD



6

Observations initiales



7

Encourager les participants à demeurer dans le régime



9

Fournir un revenu stable et souple



12

Surmonter la crainte et l'inertie



13

Synthèse



14

Méthodologie



Régime CD = principale source de revenu de retraite

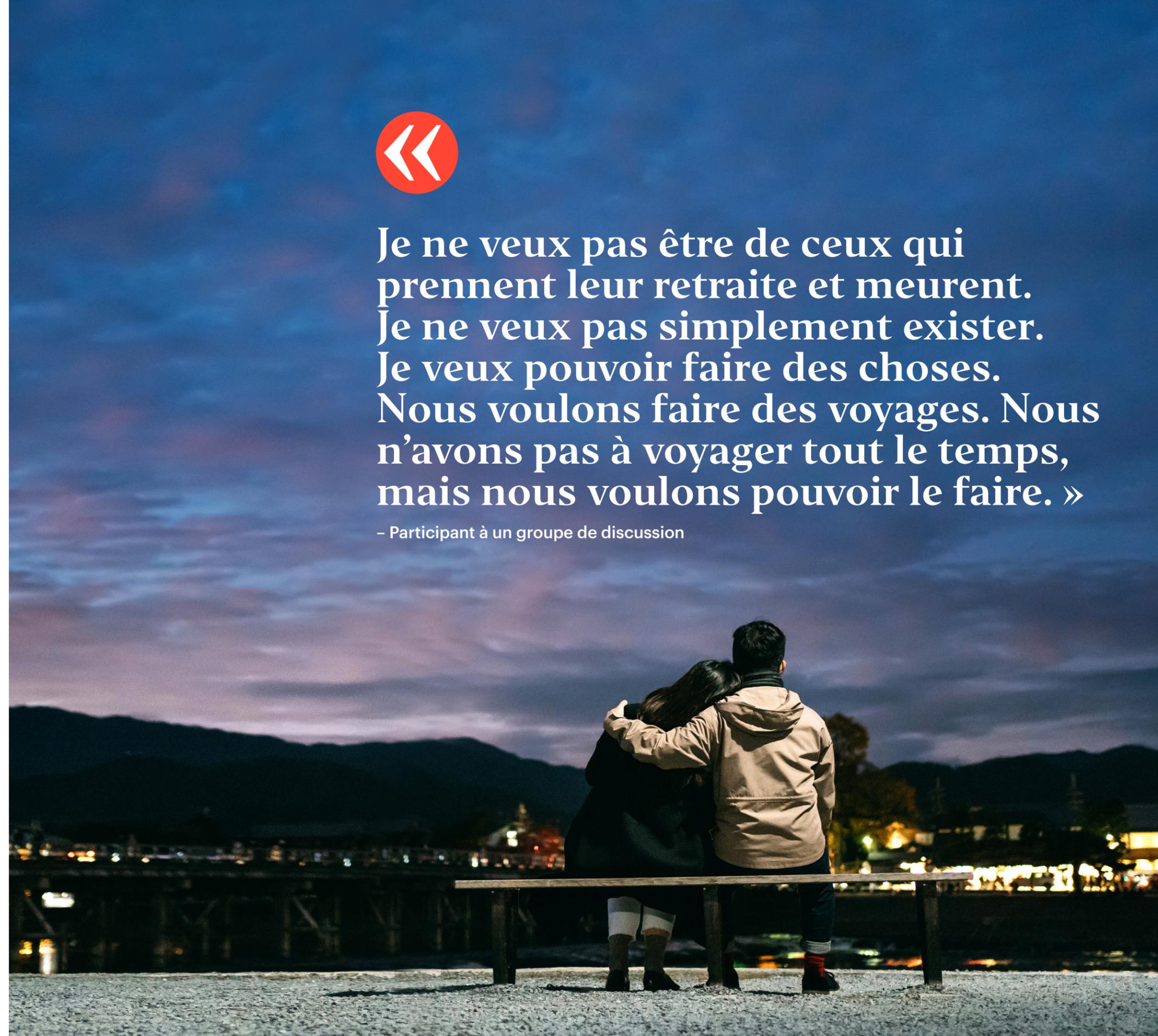
Notre recherche approfondie « Parlons de revenu » se penche sur l'évolution du secteur des solutions de retraite, qui doit désormais aider les participants à utiliser l'épargne-retraite de leur régime à cotisations déterminées (CD) pour obtenir un revenu de retraite à long terme.

De nos jours, les participants ont une perception différente de la retraite, selon leur expérience personnelle, leurs objectifs et leurs ressources financières. Notre étude a confirmé que chaque situation était unique, que les comportements ne pouvaient être clairement définis selon l'âge, le revenu ou le sexe. Il n'existe pas de solution de retraite « universelle ». Peu importe quels étaient leurs projets de retraite, les participants comprenaient qu'ils étaient les seuls à pouvoir la financer, ce qui en décourageait beaucoup.



Je ne veux pas être de ceux qui prennent leur retraite et meurent. Je ne veux pas simplement exister. Je veux pouvoir faire des choses. Nous voulons faire des voyages. Nous n'avons pas à voyager tout le temps, mais nous voulons pouvoir le faire. »

– Participant à un groupe de discussion



Régime CD = principale source de revenu de retraite

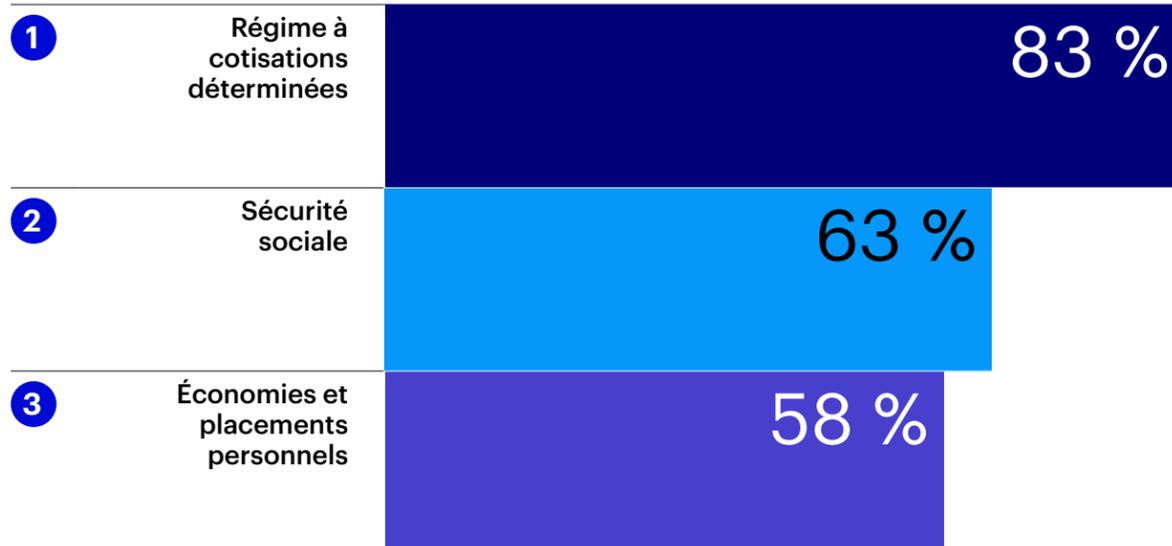
Tous les participants croyaient que l'épargne-retraite de leur régime CD serait leur principale source de revenu de retraite, surpassant de beaucoup la sécurité sociale et leurs économies et placements personnels. Étonnamment, les employés qui ont un régime à prestations déterminées (PD) traditionnel ont également indiqué que leur revenu de retraite proviendrait principalement de leur régime CD (79 %). Cela montre à quel point le régime CD est important pour les employés des secteurs public et privé.

Bien que les retraits aient toujours été le principal moyen, sinon le seul, dont les participants peuvent accéder à l'épargne-épargne de leur régime CD, il est nécessaire d'adopter une approche plus générale pour répondre aux besoins de revenu futurs des employés.

65 %

des participants estimaient que leur régime CD jouait un rôle essentiel dans la planification de la retraite¹.

Q Quelles seront selon vous les trois principales sources de revenu de votre ménage à la retraite?



¹ Invesco, Étude de 2021 sur les communications des régimes à cotisations déterminées Surveillez votre langage (sondage auprès de 997 participants à un régime d'envergure).



Les participants manquaient de confiance et souhaitaient recevoir plus de conseils de la part des employeurs

Plus des deux tiers des participants craignaient de manquer d'argent à la retraite. Cette crainte se manifestait aussi chez ceux dont les revenus sont plus élevés, qui travaillent avec un professionnel de la finance ou qui ont un régime PD.

Pourquoi? Peu de participants s'estimaient capables d'élaborer par eux-mêmes une stratégie de revenu, d'autant plus qu'ils avaient l'impression que leur employeur actuel n'offrait guère d'aide ou de conseils.

Alors que 78 % des promoteurs de régimes ont indiqué qu'ils fournissaient des communications ou de l'information aux participants – notamment sur l'utilisation de l'épargne-retraite pour obtenir un revenu régulier – à peine 38 % des participants se souvenaient d'avoir reçu ce type de communications. Par contre, près de la moitié des baby-boomers, des membres de la génération X et des milléniaux affirmaient n'avoir reçu aucune communication à ce sujet.

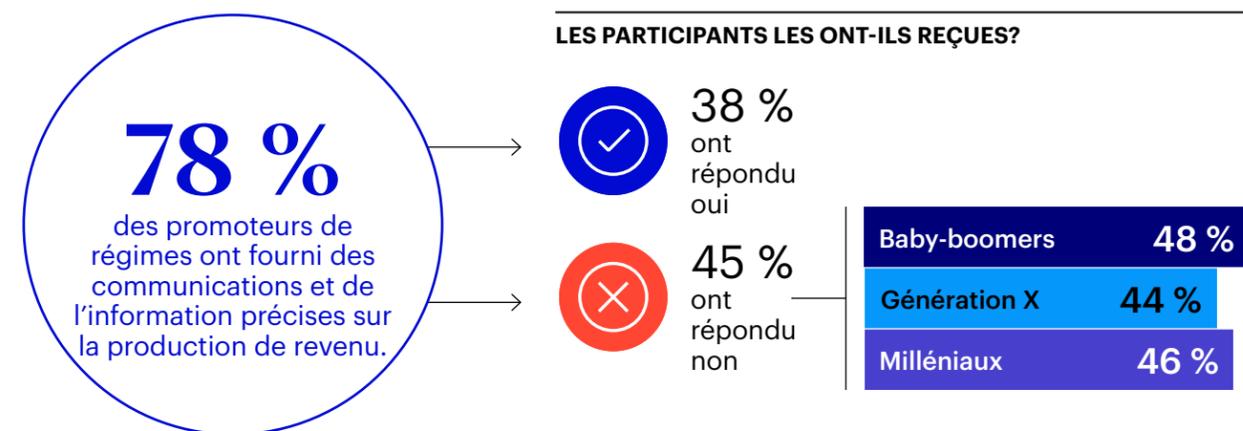


Lorsque vous devez puiser dans votre épargne et la faire durer, c'est beaucoup de responsabilités. Vous voulez vivre longtemps, mais vous ne voulez pas vivre plus longtemps que votre argent. »

– Participant à un groupe de discussion



Dans le contexte du régime de retraite de votre employeur actuel, recevez-vous des communications ou de l'information sur la façon d'utiliser votre épargne-retraite pour obtenir un revenu régulier à la retraite?



Les promoteurs se montrent prudents quant à l'adoption de (nouvelles) solutions de revenu de retraite

Le besoin de « résoudre la crise du revenu de retraite » a engendré une foule d'idées, de produits et de règlements connexes. Même si les promoteurs de régimes de toutes tailles réalisent qu'il s'agit d'une nécessité, ils ne savent souvent pas comment procéder. Avant d'ajouter une nouvelle solution au menu du régime, les promoteurs voulaient obtenir plus d'information et de conseils auprès des organismes de réglementation et de leurs conseillers, surtout dans un contexte où le marché continue d'évoluer. Les préoccupations entourant les risques fiduciaires demeurent omniprésentes, en particulier à l'égard des solutions de revenu garanti.



Les promoteurs de régimes veulent s'assurer que toute solution [de revenu garanti] bien intentionnée qu'ils proposent ne leur causera pas d'ennui. »

– Entrevue avec un conseiller

Observations initiales

Afin d'aider les promoteurs de régimes CD à réussir la transition de l'épargne à la production de revenu, nous avons examiné de quelle façon les participants pensent au revenu de retraite en général, quel type de solutions de placement dans le régime peut présenter le plus d'attrait pour eux (et pourquoi), et quelles ressources sont les plus susceptibles d'intéresser une vaste gamme d'employés de tous âges. Nous avons également examiné comment la mentalité des participants et celle des promoteurs de régimes pouvaient parfois différer afin de déterminer la meilleure façon de passer de l'épargne au revenu.



À propos de l'étude

Invesco a fait équipe avec Greenwald Research pour mener l'étude de mars 2021 à avril 2022. L'étude approfondie intégrait des sondages en ligne réalisés auprès de 100 promoteurs de régimes et de plus de 1 000 participants aux régimes (qui travaillent tous pour de grandes organisations américaines comptant 5 000 employés ou plus), 12 groupes de discussion de participants, 9 entrevues approfondies avec des conseillers en régimes de retraite et 9 entrevues approfondies avec des promoteurs de grands régimes. Toutes les données et les citations sont utilisées avec permission.

01

Lier l'épargne au revenu

Bien que la moitié des promoteurs de régimes sondés encourageaient les participants à demeurer dans le régime à la retraite, il reste beaucoup à faire pour en informer les participants et leur communiquer les avantages. L'offre de (nouvelles) solutions de revenu de retraite donnerait à bien des participants une bonne raison de rester, mais les promoteurs faisaient preuve de prudence.

02

Surmonter la crainte et l'inertie

Les participants avaient deux craintes interreliées : Épuiser leur épargne-retraite et dépenser trop, trop tôt. Afin de surmonter leur crainte et leur inertie, les participants étaient favorables à l'idée d'être automatiquement inscrits à une solution de revenu de retraite (garanti ou non garanti), leur offrant l'option de ne pas participer.

03

Comblent l'écart [de revenu]

Les participants voulaient disposer d'un revenu stable pour couvrir leurs dépenses de base en ayant la possibilité d'effectuer des retraits pour acquitter les dépenses ponctuelles au besoin – sans manquer d'argent en cours de route. Ils ne se préoccupaient pas vraiment du type de solution(s) de revenu de retraite qui permettrait d'atteindre cet objectif. Toutefois, ils estimaient que les solutions de revenu viager garanti et les solutions de retrait de revenu mensuel non garanti répondaient à leurs besoins, de différentes façons.

04

Fournir un revenu stable et souple

Peu de participants affecteraient la totalité de leur épargne-retraite à une seule solution de revenu de retraite, s'ils avaient le choix. La plupart des participants voulaient que leur régime leur offre plus d'une solution de revenu de retraite, préférant répartir leur épargne-retraite entre une solution de revenu garanti (pour la stabilité) et une solution de retrait mensuel non garanti (pour la souplesse).

05

Entamer la conversation sur le revenu de retraite

Les participants souhaitaient que leur employeur amorce plus tôt la conversation sur le revenu de retraite – plus précisément sur la façon d'utiliser l'épargne-retraite dans leur régime CD pour produire un revenu à la retraite – et qu'il leur en parle plus souvent. Les participants ont beaucoup plus apprécié les outils en ligne que la meilleure ressource qu'offraient les promoteurs de régimes : parler à un représentant financier dans un centre d'appels.

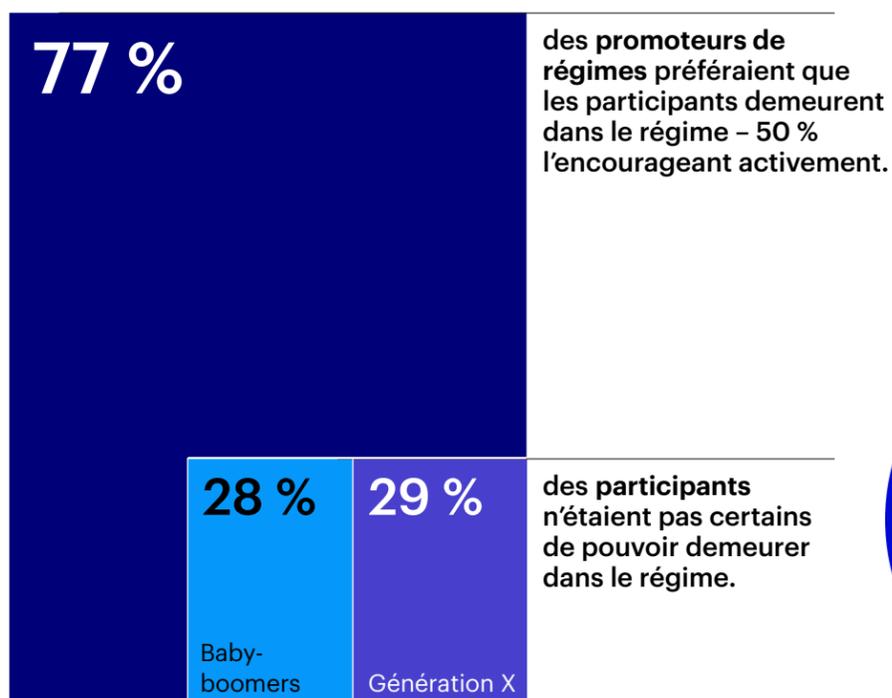
Encourager les participants à demeurer dans le régime

Notre étude a révélé que la plupart des promoteurs de régimes commençaient tout juste à aider les participants à associer leur épargne-retraite au revenu de retraite de deux façons importantes :

- Si c'est la préférence, informer les participants qu'ils peuvent rester dans le régime et leur expliquer les avantages.
- Offrir des solutions de revenu de retraite et des ressources pour répondre aux besoins particuliers des retraités d'aujourd'hui.

Plus des trois quarts des promoteurs sondés ont indiqué qu'ils préféraient que les participants laissent leurs actifs de retraite dans le régime à la retraite, la moitié d'entre eux indiquant qu'ils les y encourageaient activement. Toutefois, 28 % des participants ne savaient pas s'il leur était permis de laisser leurs actifs dans le régime à la retraite, parmi lesquels des membres de la génération X et des baby-boomers. Il existe toujours un écart important entre l'information que les promoteurs de régimes disent diffuser et celle que les participants reçoivent lorsqu'ils se préparent à prendre leur retraite.

Q En général, lequel des énoncés suivants correspond le mieux à la philosophie de votre organisation à l'égard des retraités qui laissent leur épargne-retraite dans le régime de l'employeur?



28 %
des participants ne croyaient pas avoir le droit de laisser leur argent dans le régime à la retraite.

Les solutions de revenu de retraite incitent les participants à rester dans le régime

Les employés veulent (et ont besoin) que leur employeur les aide à générer un revenu de retraite. Presque tous les participants sondés auraient une perception favorable de leur employeur s'il ajoutait des options de placement pouvant les aider à générer un revenu de retraite régulier à partir de leur régime CD.

97 %

des participants auraient une perception favorable de leur employeur s'il ajoutait des options de placement les aidant à générer un revenu de retraite.

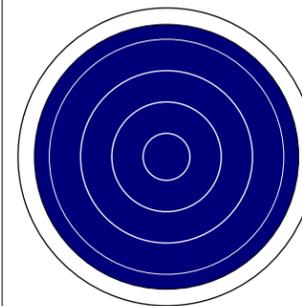


Rester dans le régime ou transférer l'actif?

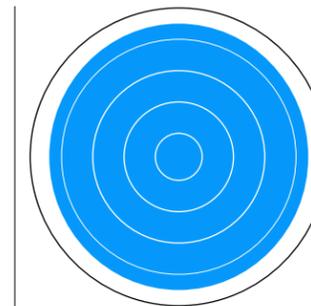
Même si bien des participants voyaient des avantages à laisser leur argent dans leur régime actuel à la retraite, notamment parce qu'ils le connaissent bien et que cela est pratique, la plupart prévoyaient sortir leur argent de leur régime CD actuel. Pourquoi? Beaucoup étaient d'avis que le régime n'offrait pas suffisamment d'options de placement ou de souplesse pour répondre à leurs besoins particuliers à la retraite. D'autres ont indiqué qu'ils s'attendaient à ce que les frais soient élevés et qu'ils ne faisaient pas confiance à leur employeur.

Qu'est-ce qui pourrait les inciter à rester dans leur régime? Neuf participants sur dix ont indiqué qu'ils seraient plus portés à laisser de l'argent dans leur régime si celui-ci offrait des placements précis conçus pour les aider à créer un revenu régulier à la retraite. De plus, ils seraient plus susceptibles de rester si les frais étaient inférieurs à ceux qu'ils se verraient imputer en dehors du régime et s'ils pouvaient transférer leur épargne-retraite d'une source extérieure dans le régime dans une perspective de regroupement, en particulier les milléniaux (87 %).

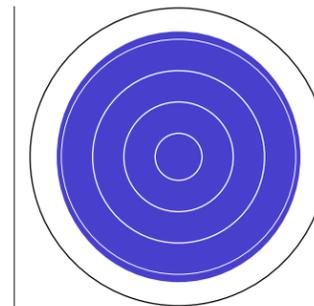
Q Seriez-vous plus susceptible de laisser votre argent dans le régime de retraite de votre employeur actuel au moment de la retraite si...? (Réponse Plus/assez susceptible)



89 %
Le régime comportait des placements conçus pour vous aider à produire un revenu à la retraite.



87 %
Les frais étaient inférieurs à ce que vous pourriez obtenir ailleurs.



83 %
Vous pouviez transférer d'autres actifs de retraite dans le régime dans une perspective de regroupement.



Vous connaissez déjà bien le régime auquel vous participez. En supposant que les frais sont relativement faibles, que les rendements sont bons ou du moins comparables à ce que vous obtiendriez ailleurs, cela va de soi. »

– Participant à un groupe de discussion



Occasion pour les promoteurs

Vu qu'un nombre croissant de promoteurs préfèrent que les participants laissent leur actif dans le régime à la retraite, il est essentiel d'accroître les communications et l'information sur la possibilité de rester dans le régime – et en particulier de mettre l'accent sur les trois principaux avantages :

- Placements conçus pour produire un revenu** : Étant donné le temps nécessaire à l'évaluation de solutions de revenu de retraite possibles, les promoteurs devraient envisager de les intégrer progressivement au régime.
- Frais potentiellement inférieurs** à ce qu'ils pourraient obtenir en dehors du régime à titre d'investisseurs individuels.
- Possibilité **de transférer l'épargne-retraite accumulée en dehors du régime** dans une perspective de regroupement.



Un employeur qui offre des [solutions de revenu de retraite] montre qu'il apprécie ses travailleurs. Cela indique qu'il continue à bien traiter les employés, lorsqu'ils prennent leur retraite et par la suite. »

– Participant à un groupe de discussion

Fournir un revenu stable et souple

Nous avons constaté que les participants voulaient un revenu mensuel régulier permettant de couvrir leurs dépenses de base (logement, nourriture, transport, etc.) et la souplesse nécessaire pour retirer des montants supplémentaires en vue d'acquitter des dépenses ponctuelles (voyages, aide aux petits-enfants ou urgences, etc.). Ils n'ont pas (du tout) réfléchi au type de solution(s) de revenu de retraite qui permettrait d'atteindre cet objectif.

Peu de participants affecteraient la totalité de leur épargne-retraite à une seule solution de revenu de retraite, s'ils avaient le choix. Bon nombre d'entre eux étaient d'avis qu'une solution de revenu viager garanti ou une solution de retrait de revenu mensuel pourrait leur convenir, mais que d'avoir à choisir entre un revenu stable (garanti) et un revenu souple (non garanti) rendait attrayante la répartition de leur épargne-retraite entre les deux.

90 %

des participants voulaient plus d'une option de revenu de retraite.



Les participants ont une perception favorable des solutions de revenu de retraite offertes par leur régime

Dans l'ensemble

les participants disent que c'est un bon choix pour eux.

94 %

Revenu viager garanti

Je ne peux pas manquer d'argent et j'obtiens un revenu stable et prévisible.

84 %

Retraits de revenu mensuels

C'est facile à comprendre et je peux changer les versements mensuels.

88 %

Répartition

Je peux avoir un revenu à la fois stable et souple.



Vous savez que vous ne manquerez pas d'argent. Si vous vivez longtemps, vous n'avez pas à craindre de ne pas avoir un revenu [stable]. »

– Participant à un groupe de discussion



J'utiliserais le revenu [de retrait] mensuel pour les dépenses et l'option de revenu garanti pour les factures et les obligations. »

– Participant à un groupe de discussion

Le revenu garanti présente des avantages, mais manque de souplesse

Dans l'ensemble, les participants étaient d'avis qu'une solution de revenu viager garanti leur procurerait la tranquillité d'esprit de savoir qu'ils ne manqueront pas d'argent et un revenu prévisible qui pourrait couvrir leurs dépenses mensuelles essentielles pendant toute leur vie. Les participants ont aussi réalisé – et apprécié – que cette solution pourrait être moins coûteuse dans le cadre de leur régime CD par rapport à ce qu'ils paieraient eux-mêmes en tant que particulier. La commodité et la facilité d'accès offertes par le régime CD ont également été un facteur important.

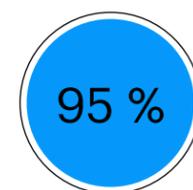
Bien que les participants aiment le concept de revenu viager garanti, l'idée de « l'immobiliser », c'est-à-dire de ne pas pouvoir apporter des changements (92 %), accéder à des sommes plus importantes au besoin (90 %) ou contrôler la façon dont l'argent serait investi (79 %), soulevait des inconvénients. Le fait d'avoir à payer des frais annuels était également une source de préoccupation (91 %), mais seulement trois participants sur dix l'ont mentionné comme un obstacle important.

Q Quels sont les avantages et les inconvénients possibles d'une option de revenu de retraite qui utilise une approche de revenu viager garanti? (Pourcentage selon des réponses groupées.)

AVANTAGES



Je ne peux pas manquer d'argent même si le solde de mon compte est épuisé.



J'obtiens un revenu stable et prévisible qui facilite l'établissement d'un budget.



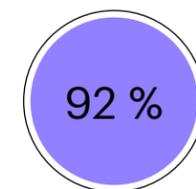
Les frais sont moins élevés dans le régime qu'en dehors de celui-ci.



« Si on suppose que la sécurité sociale n'existera plus quand je prendrai ma retraite, l'idée d'avoir un revenu garanti et de ne pas voir [mon épargne] s'épuiser... La tranquillité d'esprit, c'est beaucoup. »

– Participant à un groupe de discussion

INCONVÉNIENTS



Je ne peux pas modifier le montant de mes versements mensuels une fois qu'il est fixé.



Le revenu garanti comporte des frais annuels.

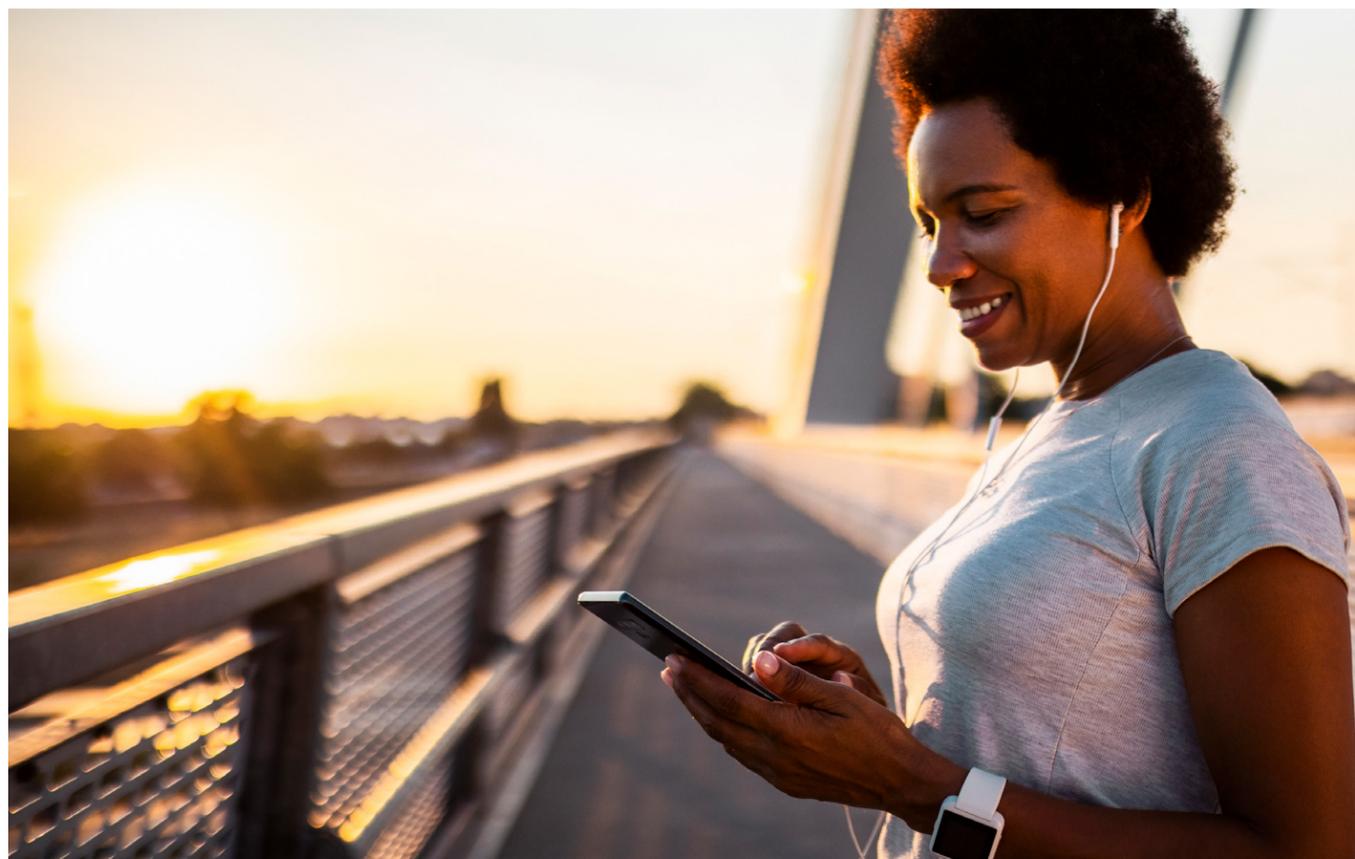


Je ne peux pas retirer des sommes plus élevées au besoin.



« Supposons que ce mois-ci, j'ai besoin d'un certain montant, mais que le mois suivant, j'aurai besoin du double. Puis-je le modifier? Un changement entraîne-t-il une pénalité? »

– Participant à un groupe de discussion



Perspectives des promoteurs de régimes

Presque tous les promoteurs étaient d'avis qu'offrir une solution de revenu viager garanti conviendrait bien à leurs participants, surtout parce qu'elle leur montrerait qu'ils veulent s'occuper de leurs employés à long terme. Ils estimaient que cela les aiderait à conserver des actifs en permettant aux participants de toucher un revenu prévisible plus facile d'accès et moins cher que ce qu'ils pourraient obtenir en dehors du régime.

Des promoteurs, 92 % convenaient que même si un faible pourcentage des participants en profitaient, ce serait quand même avantageux de l'offrir.

Toutefois, les promoteurs considéraient les risques fiduciaires possibles pour le régime, les frais accrus et l'incapacité pour un participant d'accéder à des sommes plus élevées comme les principaux inconvénients.



Lorsque je pense aux [à nos] employés, il pourrait être plus facile, plus simple et plus transparent de dire vous investissez X et vous obtenez Y. J'aime cette idée, parce que bien des entreprises n'ont pas de régime de retraite. »

– Entrevue avec un promoteur de régime

98 %
ont indiqué qu'une solution de revenu viager garanti était un bon choix pour les participants.



L'attrait d'un promoteur de régime qui négocie des frais moins élevés pour les participants

Quelle valeur les participants accordaient-ils à une solution de revenu viager garanti, en particulier lorsqu'elle était offerte dans le cadre de leur régime CD? En général, les gens ne pensent pas avoir à payer pour obtenir un revenu viager, mais lorsque nous avons présenté la situation d'une certaine façon, un plus grand nombre de participants ont jugé que c'était raisonnable.

Les promoteurs qui cherchent à encourager l'adoption devraient créer un plan de communication qui indique clairement comment une solution de revenu garanti peut les aider à dissiper leur plus grande crainte — épuiser leur épargne. Ils n'ont ensuite qu'à parler des avantages en utilisant des formulations personnalisées pour expliquer comment le régime négocie des frais moins élevés pour les participants, ce qui pourrait permettre le versement d'un revenu mensuel plus élevé.



S'il y a de la valeur, cela devrait coûter de l'argent. Par le passé, j'essayais toujours d'obtenir des choses gratuitement, que ce soit une application ou des nouvelles sur un site Internet. Mais j'ai appris que dépenser un peu me permettait d'obtenir un bien meilleur produit. J'ai cessé de m'attendre à obtenir gratuitement des choses de valeur. »

– Participant à un groupe de discussion



Lequel des énoncés suivants préféreriez-vous entendre de votre employeur? En raison de la taille importante de notre régime, nous sommes en mesure de...

67 %

Négocier des frais moins élevés sur les options de revenu de retraite, ce qui pourrait accroître votre revenu mensuel à la retraite.

33 %

Offrir une option de revenu viager à laquelle il vous serait difficile d'accéder en dehors du régime.



Je pense que les frais réduits que mon employeur peut négocier sont un avantage énorme, et l'une des raisons pour lesquelles je serais plus susceptible de laisser mon argent dans le régime. »

– Participant à un groupe de discussion

Surmonter la crainte et l'inertie

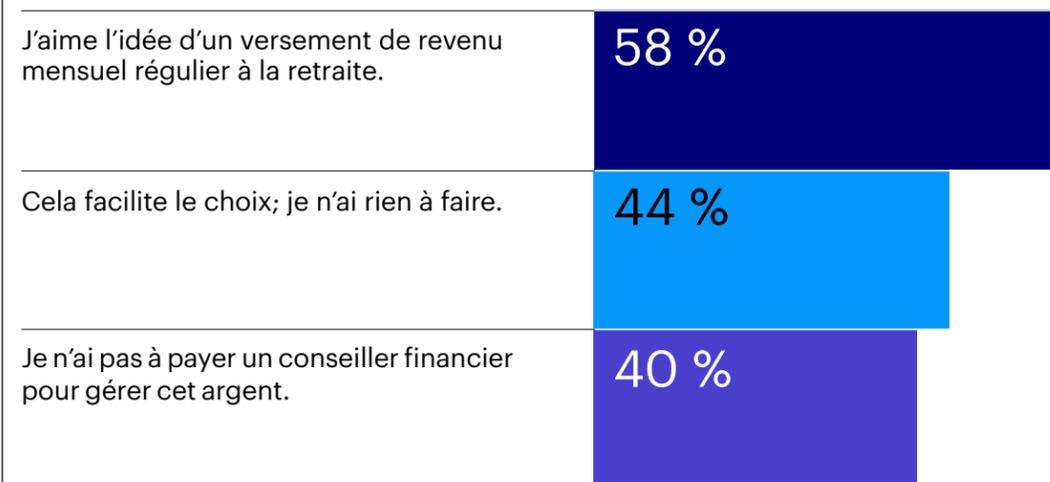
Adhésion automatique à une solution de revenu de retraite

Les participants sont de plus en plus familiers et à l'aise avec les fonctionnalités automatiques comportant une option de non participation. Étant donné que leur plus grande crainte est de manquer d'argent à la retraite et qu'ils souhaitent obtenir l'aide de leur employeur, huit participants sur dix étaient favorables à l'idée d'adhérer automatiquement à une solution de revenu de retraite, pourvu qu'ils puissent choisir de ne pas y participer sans pénalité lorsqu'ils en sont avisés. Cela s'applique aux solutions de revenu garanti et non garanti.

- Les participants qui avaient automatiquement adhéré à leur régime avaient la perception la plus favorable (93 %).
- Les milléniaux avaient une perception plus favorable que les baby-boomers (83 % par rapport à 75 %), et que ceux ayant un revenu de moins de 100 000 \$ (83 %).

Q Pourquoi trouvez-vous que [ÉCHANTILLON A : l'adhésion /ÉCHANTILLON B : la transition] automatique à l'une de ces options de revenu de retraite est favorable? (Sélectionnez jusqu'à deux réponses.)

Principales raisons pour lesquelles les participants favorisaient l'adhésion automatique à une solution de revenu de retraite :



Transférabilité : Une caractéristique importante, mais pas nécessairement un obstacle

Comme on pouvait s'y attendre, le terme « transférabilité » a semé la confusion chez de nombreux participants aux groupes de discussion. Nous avons expliqué que cela signifiait que leur compte de solution de revenu viager garanti pouvait être détenu en dehors du régime CD s'ils quittaient leur employeur. Dans l'ensemble, les groupes de discussion nous ont dit que si leur régime CD était « bon », ils n'auraient pas de problème à y laisser leur épargne.

Les promoteurs de régimes ont également convenu que la transférabilité était modérément importante, mais qu'elle n'était pas un facteur déterminant. D'autres se sont inquiétés de l'ampleur du travail administratif qui serait nécessaire et de son incidence sur leur équipe.

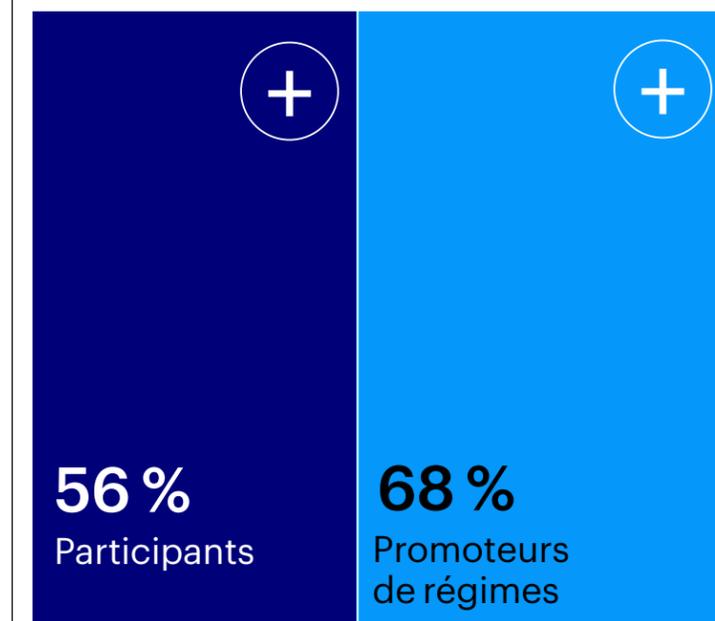


Cela ne me dérangerait pas. J'ai déjà deux comptes 401(k) d'anciens employeurs. Si je changeais d'employeur et devais le laisser dans mon régime actuel pour obtenir la prestation, je n'y verrais pas d'inconvénient. »

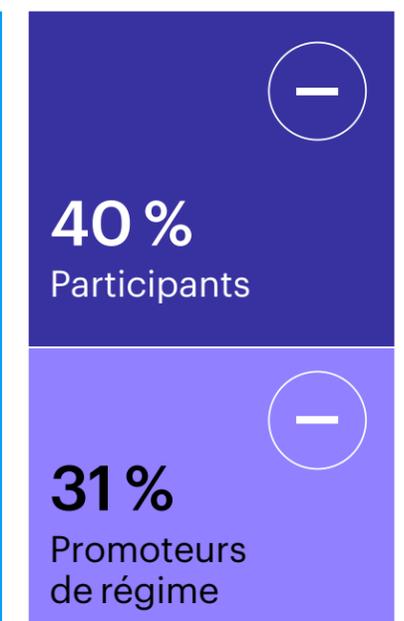
- Participant à un groupe de discussion

Pour la moitié (56 %) de tous les participants, la capacité de pouvoir transférer la solution de revenu viager garanti de leur régime CD à un autre régime ou fournisseur était modérément importante (en particulier pour les participants à mi-carrière du groupe de discussion). Toutefois, même si l'option de transfert était perçue favorablement, elle ne constituait pas un incontournable : six répondants sur dix ont affirmé que cela ne serait pas un problème s'ils devaient laisser leur compte dans leur régime.

LA TRANSFÉRABILITÉ EST IMPORTANTE



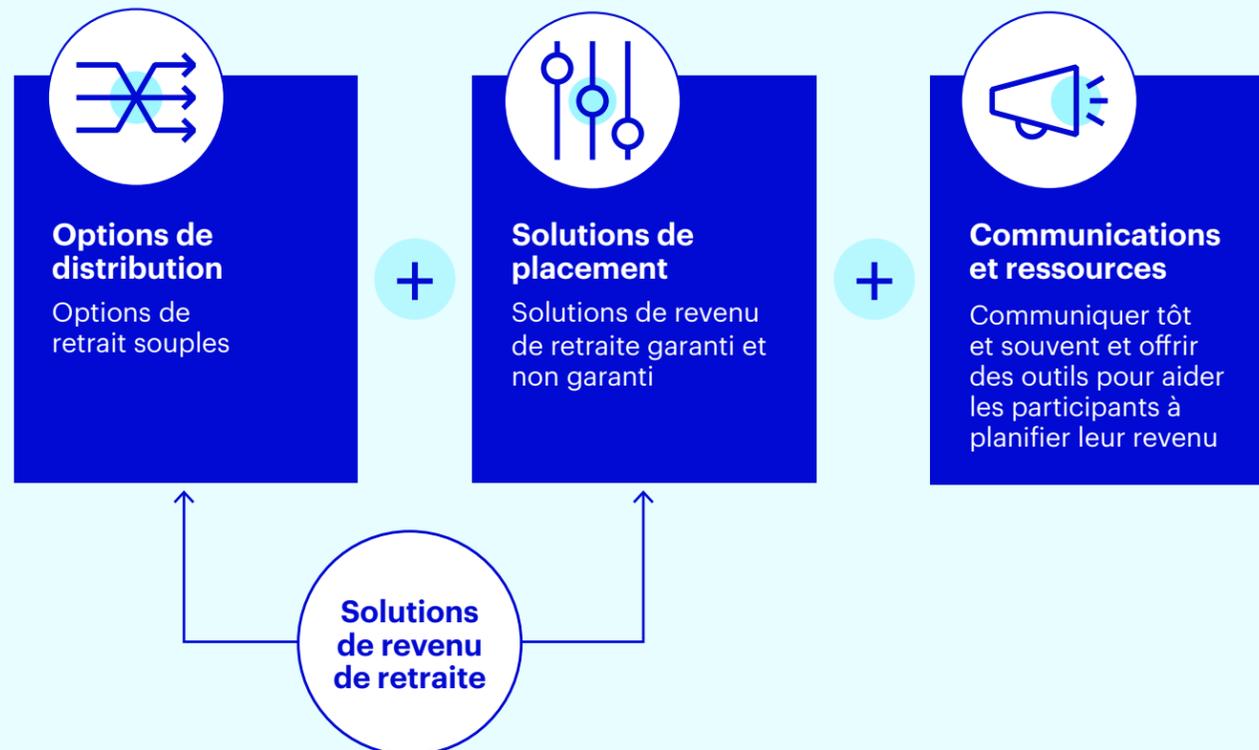
C'EST UN OBSTACLE



Synthèse

Au bout du compte, les employeurs qui préfèrent que les participants demeurent dans le régime CD après la retraite devraient envisager de créer un « **programme de préparation à la retraite** » – réunissant des solutions de revenu de retraite (solutions de placement et options de distribution), des communications et des ressources élaborées en fonction du profil démographique actuel et futur des participants au régime – pour aider les retraités à générer des flux de revenu souples ou stables.

Un programme de préparation à la retraite devrait comprendre :



À titre d'illustration seulement.

L'évaluation de solutions potentielles prend du temps

Les comités des régimes devraient commencer l'évaluation d'un éventail de solutions de revenu de retraite et envisager d'offrir plus tôt et plus souvent des documents d'information pour aider les employés à faire la transition en douceur vers la retraite.



Poursuivre la conversation

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec votre professionnel des régimes à cotisations déterminées d'Invesco au Canada ou consultez le site

[invesco.ca/retirementincome](https://www.invesco.ca/retirementincome).

Méthodologie

Les recherches citées d'Invesco sur les régimes à cotisations déterminées, réalisées en collaboration avec Greenwald Research, comprenaient :

18
Entrevues approfondies avec les promoteurs de régimes et les conseillers

Sondage en ligne auprès de **100** promoteurs de régimes

12
groupes de discussion virtuels de participants

Sondage national en ligne auprès de **1 049** participants au régime

greenwald
research

Greenwald Research est une société de recherche de premier plan spécialisée dans les services financiers, les avantages sociaux et les soins de santé. Menant des recherches personnalisées depuis plus de 30 ans, Greenwald met à profit ses vastes connaissances et son expertise sectorielle pour aider ses clients à explorer et à élaborer des produits, à concevoir des communications efficaces et à faire preuve de leadership éclairé.

 **Invesco**

Invesco est une société de gestion de placements mondiale de premier plan au service de clients détenteurs de régimes à cotisations déterminées depuis plus de 30 ans. Au 30 juin 2022, elle gérait un actif de 134 milliards de dollars américains dans des régimes à cotisations déterminées. Grâce à une plateforme d'information bien conçue, à l'une des plus vastes offres de placements et à son engagement à offrir une expérience client supérieure, Invesco cherche à aider les promoteurs de régimes et les conseillers à optimiser les résultats des participants aux régimes.



Dans le monde en constante évolution des régimes à cotisations déterminées (CD), les promoteurs de régimes et les intermédiaires recherchent des points de vue et des solutions réalisables pour aider à optimiser les résultats des participants et à renforcer leurs responsabilités fiduciaires. Nos recherches sur la redéfinition des régimes à cotisations déterminées sont conçues pour faciliter la prise de décisions globale de la façon suivante :

- en découvrant les facteurs influant sur les comportements des participants et les choix de placement; et
- en repérant les termes qui interpellent les participants aux régimes et qui accroissent leur engagement.

Suivez-nous



Consultez le site :
institutional.invesco.ca



LinkedIn à
[Invesco Canada Institutional](#)



Twitter à
[@Invescocanada](#)

Étude menée par Invesco et Greenwald Research. Les sources de toutes les données, sauf indication contraire, comprennent des groupes de discussion virtuels (de mai à juin 2021 et de décembre 2021 à janvier 2022); un sondage en ligne mené auprès de plus de 1 000 employés de grandes sociétés américaines (de septembre à octobre 2021); un sondage mené auprès de 100 promoteurs américains de régimes d'envergure (de novembre à décembre 2021); et des entrevues approfondies avec 18 promoteurs de régimes et conseillers (en mars 2021 et de mars à avril 2022). En 2021, les groupes d'âge sont définis comme suit : milléniaux, de 25 à 40 ans (nés de 1981 à 1996); Génération X, 41 à 56 ans (nés de 1965 à 1980); et baby-boomers, de 57 à 75 ans (nés de 1946 à 1964). La somme des pourcentages peut ne pas totaliser 100 %, car les chiffres ont été arrondis. Les citations des promoteurs de régimes et des participants sont utilisées avec permission.

POUR UTILISATION INSTITUTIONNELLE SEULEMENT.

Au Canada, ce document est réservé aux investisseurs qualifiés au sens du Règlement 45-106. Le présent document vous est fourni à titre indicatif seulement et ne peut être distribué ni partagé avec d'autres personnes.

Sauf indication contraire, toutes les données sont en dollars américains. Les produits mentionnés ne représentent aucun produit d'Invesco en particulier.

Les recherches d'Invesco sont fondées sur le travail d'Invesco avec Greenwald Research. Invesco n'est pas affiliée à Greenwald Research.

Le présent document est fourni à titre indicatif, informatif et éducatif seulement. Si les illustrations aux présentes sont utilisées auprès d'un autre auditoire que celui désigné, il incombe à l'utilisateur de s'assurer qu'elles sont conformes à tous les règlements applicables et qu'elles sont déposées auprès des organismes de réglementation appropriés, au besoin. Les mots et les phrases utilisés doivent toujours être appropriés, applicables et démontrables. Nous ne garantissons pas que la participation à ce programme ou l'utilisation de son contenu entraînera une augmentation des affaires ou du taux de participation.

Les opinions exprimées peuvent changer sans préavis. Ces opinions peuvent différer de celles des autres spécialistes des placements d'Invesco. Le présent document ne constitue pas une recommandation d'une stratégie ou d'un produit de placement destinés à un investisseur en particulier. L'investisseur devrait consulter un spécialiste des placements avant de prendre une décision de placement.

Les rentes peuvent être souscrites à l'intérieur ou à l'extérieur de régimes de retraite admissibles et de comptes de retraite individuels traditionnels. Les avantages et les caractéristiques des rentes varient, de sorte que l'investisseur devrait examiner attentivement si ce produit lui convient. Certains avantages peuvent entraîner des coûts supplémentaires. Toute garantie associée à une rente est assujettie à la capacité de la compagnie d'assurance-vie émettrice de verser des prestations. Invesco n'offre pas de produits d'assurance. Tout placement comporte un risque, y compris un risque de perte.

Le présent document ne se veut pas un conseil juridique ou fiscal ni une ressource complète pour les régimes de retraite admissibles sur le plan fiscal. Les produits mentionnés ne représentent aucun produit d'Invesco en particulier.

Invesco Distributors, Inc. est le distributeur américain des produits de détail et des fonds structurés en fiducie collective d'Invesco. Invesco Advisers, Inc. offre des services de conseils en placement et ne vend pas de titres. Invesco Canada Ltée est un gestionnaire de portefeuille enregistré et un gestionnaire de fonds d'investissement au Canada. Toutes les entités sont des propriétés exclusives indirectes d'Invesco Ltd.

Invesco^{MD} et toutes les marques de commerce afférentes sont des marques de commerce d'Invesco Holding Company Limited utilisées aux termes d'une licence.

© Invesco Canada Ltée, 2022.