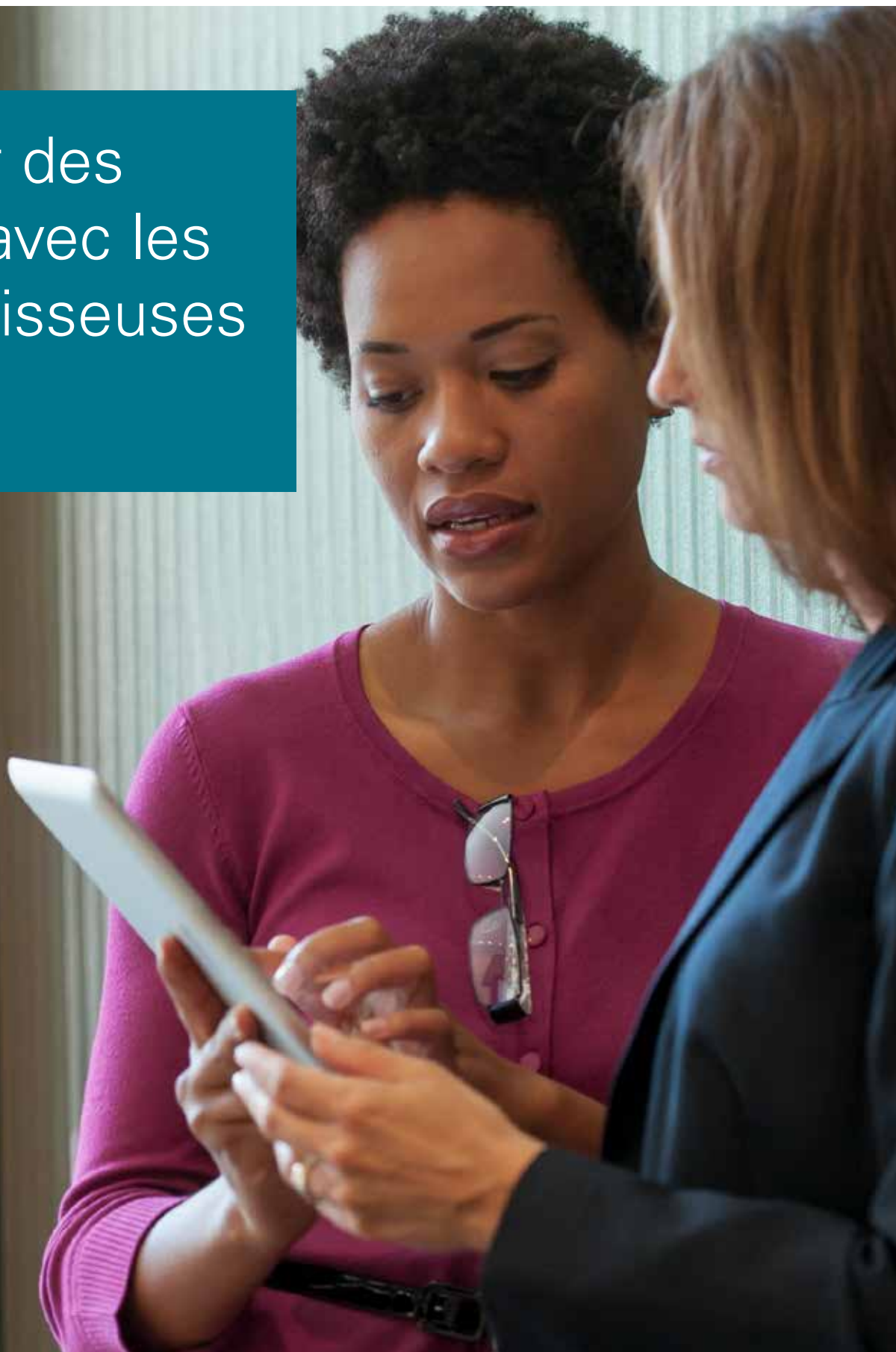


Vanguard®

Tisser des  
liens avec les  
investisseuses



# La place grandissante des investisseuses sur le marché

## L'importance des femmes en matière de placements

**1,1 mille milliards**

Les femmes contrôlent environ 1,1 mille milliards de dollars d'actifs personnels<sup>1</sup>.

**70 %**

Pourcentage de femmes qui changent de conseiller dans l'année suivant le décès de leur conjoint<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Susan Ward, 2016. *Statistics on Canadian Women in Business*. Consulté le 2 février 2017 à l'adresse <https://www.thebalance.com/statistics-on-canadian-women-inbusiness-2948029>.

## Les actifs des femmes continueront de croître :

### Entreprises

Le Canada est un chef de file mondial en matière d'entrepreneuriat chez les femmes<sup>1</sup>.

### Scolarisation

Au Canada, les femmes obtiennent davantage de diplômes universitaires que les hommes<sup>2</sup>.

### Héritage

On estime qu'au cours des dix prochaines années, les transferts de patrimoine totaliseront 750 milliards de dollars<sup>3</sup>.

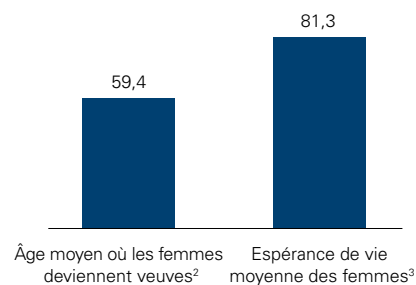
<sup>1</sup> Susan Ward, 2016. « Statistics on Canadian Women in Business », *The Balance*. Consulté le 2 février 2017 à l'adresse <https://www.thebalance.com/statistics-on-canadian-women-inbusiness-2948029>.

<sup>2</sup> CBC News, 2013. « More women than men have post-secondary education ». Consulté le 2 février 2017 à l'adresse <http://www.cbc.ca/news/canada/more-women-than-men-have-postsecondary-education-1.1358656>.

<sup>3</sup> Garry Marr, 2016. « "Bequest boom" : Canadian parents will pass on \$750 billion to kids over next decade », *Financial Post*. Consulté le 2 février 2017 à l'adresse <http://business.financialpost.com/personal-finance/parents-will-pass-on-750-billion-to-kids-over-next-decade>.

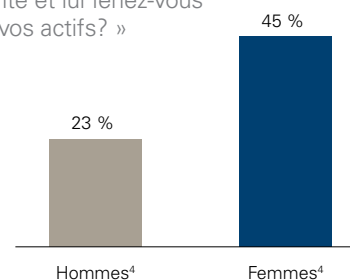
## Les femmes prennent des décisions

Neuf femmes sur dix devront un jour ou l'autre gérer leurs finances seules<sup>1</sup>.



## Les femmes sont fidèles

« Si votre conseiller financier quittait sa firme actuelle pour en rejoindre une autre, resteriez-vous sa cliente et lui feriez-vous suivre vos actifs? »



<sup>1</sup> Jacqueline Nelson, 2014. « Women and wealth: The investment sector's new – and crucial – frontier », *The Globe and Mail*. Consulté le 2 février 2017 à l'adresse <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/women-and-wealth-the-investmentsectors-new-and-crucial-frontier/article19979192/?page=all>.

<sup>2</sup> Chris Li, 2009. *Devenir veuve : conséquences sur le revenu des femmes âgées*. Statistique Canada (Novembre 2009). (Étude publiée par Statistique Canada)

<sup>3</sup> Statistique Canada, au 31 mai 2012.

<sup>4</sup> Institute *Fidelity millionaire outlook*. Boston, Mass.: Fidelity Investments, 2012. (Insights on Advice.)

## La communication avec les investisseuses

### Engagez le dialogue



Rencontrez les deux conjoints ensemble et accordez la même attention à chacun d'entre eux

- Langage corporel
- Contacts visuels
- Questions directes aux deux conjoints

### Parlez moins, écoutez plus et posez des questions :

#### Questions ouvertes

- Quelle signification revêt l'argent pour vous?
- Que vous a-t-on enseigné au sujet des finances lorsque vous étiez plus jeune?
- Comment envisagez-vous votre vie dans 15 ans?

#### Questions de suivi

- En quoi les voyages sont-ils importants pour vous?
- Pourriez-vous m'en dire plus au sujet des soins de santé dont votre mère a besoin?
- Pourquoi avez-vous décidé de créer votre propre entreprise?

## Employez un langage qui reflète ses objectifs<sup>1</sup>

Objectifs propres  
aux femmes

→ Sécurité



- Épargne
- Préservation
- Croissance
- Stabilité
- Conseils
- Soutien

Objectifs propres  
aux hommes

→ Succès



- Négociation
- Performance
- Réussite
- Produits
- Indice de référence

<sup>1</sup> *Creating loyal relationships with women*. Boston Consulting Group, Novembre 2011.

## Plan d'action

### Songez à la relation que vous entretenez actuellement avec chacune de vos clientes mariées :

- Prend-elle part à la planification et à la prise de décisions?
- La connaissez-vous aussi bien que son mari?
- Participe-t-elle activement aux conversations?

### Passez en revue vos communications :

- Chacun des conjoints reçoit-il vos courriels?
- Le contenu fourni est-il pertinent pour chacun des conjoints?
- Les échanges interpersonnels conviennent-ils à vos clientes?
- Votre environnement de travail est-il accueillant autant pour les femmes que pour les hommes?

### Attirez de nouvelles clientes :

- Ciblez un groupe démographique.
- Songez à vous spécialiser.
- Faites appel à votre réseau de clients.

**Connectez-vous à Vanguard<sup>MC</sup>** > [vanguardcanada.ca](http://vanguardcanada.ca)

**Les FNB Vanguard<sup>MC</sup> 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 FNB ne sont pas garantis, leur valeur change fréquemment, et leur rendement passé peut ne pas se reproduire à l'avenir. Les FNB Vanguard<sup>MC</sup> sont gérés par Placements Vanguard Canada Inc., filiale indirecte en propriété exclusive de The Vanguard Group, Inc., et ils sont offerts partout au Canada par l'entremise de courtiers inscrits.**

Date de première publication : Février 2017.

Ce document est fourni à des fins informatives seulement. On ne devrait pas se fier aux renseignements contenus dans ce document, ceux-ci ne constituant pas des conseils de placement, fiscaux ou basés sur des recherches. Ce document ne constitue d'aucune façon une recommandation, explicite ou implicite, une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente de titres ou en vue d'adopter une stratégie de placement ou de portefeuille précise. Les opinions et perspectives exprimées dans ce document ne prennent pas en considération les objectifs de placement, les besoins, les restrictions, ni les circonstances propres à un investisseur particulier. Par conséquent, elles ne devraient pas servir de base à toute recommandation de placement précise.

Veuillez consulter votre conseiller financier ou votre fiscaliste pour obtenir des conseils financiers ou fiscaux concernant votre situation particulière.

Bien que les renseignements aient été rassemblés de sources considérées comme fiables, Placements Vanguard Canada Inc. ne fournit aucune garantie quant à l'exactitude, à l'intégralité, à la fiabilité ou au caractère opportun des renseignements présentés et quant aux résultats qui pourraient découler de leur utilisation.

Tous les placements, y compris ceux qui tentent de reproduire le rendement des indices, sont assujettis à des risques, dont la possibilité de perdre le capital investi.

La diversification ne garantit pas un profit et ne protège pas contre les pertes en cas de repli boursier. Même si les FNB sont conçus pour être aussi diversifiés que les indices qu'ils tentent de reproduire et qu'ils peuvent procurer une diversification supérieure à celle qu'un investisseur individuel peut obtenir à lui seul, un FNB donné n'est pas nécessairement un placement diversifié.

Les placements dans des obligations sont assujettis au risque de remboursement anticipé par l'émetteur, au risque de crédit, au risque lié au revenu et au risque de taux d'intérêt. Veuillez consulter le prospectus des FNB Vanguard pour avoir une description détaillée des risques particuliers inhérents aux placements obligataires.

Dans ce document, toutes les références à « Vanguard » sont utilisées à des fins de commodité seulement et pourraient faire référence, le cas échéant, à The Vanguard Group, Inc., et pourraient inclure ses sociétés affiliées, y compris Placements Vanguard Canada Inc.



**Vanguard<sup>®</sup>**

**Placements Vanguard Canada Inc.**

Bay Adelaide Centre  
22 Adelaide St. West, Suite 2500  
Toronto (Ontario) M5H 4E3

© 2017 Placements Vanguard Canada Inc.  
Tous droits réservés.  
WHTWW\_CA\_F\_022017