



Comblent le déficit croissant d'épargne retraite

Rôle du secteur des services financiers pour assurer l'avenir des Canadiens

Parmi les conséquences nombreuses et répandues de la pandémie de COVID-19, on constate la réduction des économies de retraite de millions de gens partout dans le monde, y compris au Canada.

Comment les attitudes et les comportements envers l'épargne en vue de la retraite et les économies à long terme ont-ils été perturbés par la COVID-19? Pour le découvrir, Deloitte a mené un vaste sondage international en 2021 qui, comme l'on pouvait s'y attendre, a révélé un sentiment accru d'insécurité financière et des changements considérables aux priorités d'épargne. Les résultats ont permis d'évaluer les conséquences de la pandémie sur les répondants canadiens par rapport aux répondants mondiaux.

Parmi les 1 001 Canadiens interrogés, les effets négatifs se font particulièrement sentir dans certains segments, élargissant le déficit déjà important à la retraite et aggravant le manque d'économies personnelles.

Le secteur des services financiers est en mesure de résoudre bon nombre des problèmes dégagés par notre sondage, dont le principal défi : le besoin croissant d'obtenir des directives, des conseils et du soutien concernant la sécurité financière. Les chefs de file du secteur ont un rôle important à jouer pour combler le manque à gagner à la retraite et, grâce à la technologie, pourraient aider un plus grand nombre de Canadiens

à entreprendre un parcours plus viable vers la retraite et une meilleure sécurité financière en abordant les problèmes découverts.

Premier d'une série portant sur le déficit à la retraite au Canada, cet article vise à mettre en contexte les difficultés des Canadiens lorsqu'ils tentent d'épargner en vue de la retraite et de façon plus générale. Les prochains articles donneront une vue

d'ensemble des répercussions de cette étude pour les institutions de services financiers, et présenteront des perspectives sur les progrès technologiques et les nouveaux produits du secteur pour leur permettre de saisir l'occasion de combler le manque à gagner à la retraite des Canadiens.

Le défi au Canada

Près de la moitié des répondants canadiens n'épargnent pas précisément en vue de la retraite, et près du quart d'entre eux n'ont pas d'économies de quelque nature que ce soit. Ces deux phénomènes sont plus fréquents chez les femmes (répondantes s'identifiant elles-mêmes comme des femmes), qui constituent une part moins bien servie du marché. Elles gagnent environ 11 % de moins que les hommes (répondants s'identifiant eux-mêmes comme des hommes) et, en moyenne, ont affiché un taux de perte d'emploi plus élevé durant la pandémie^{1,2}, pour ne nommer que quelques facteurs déterminants.

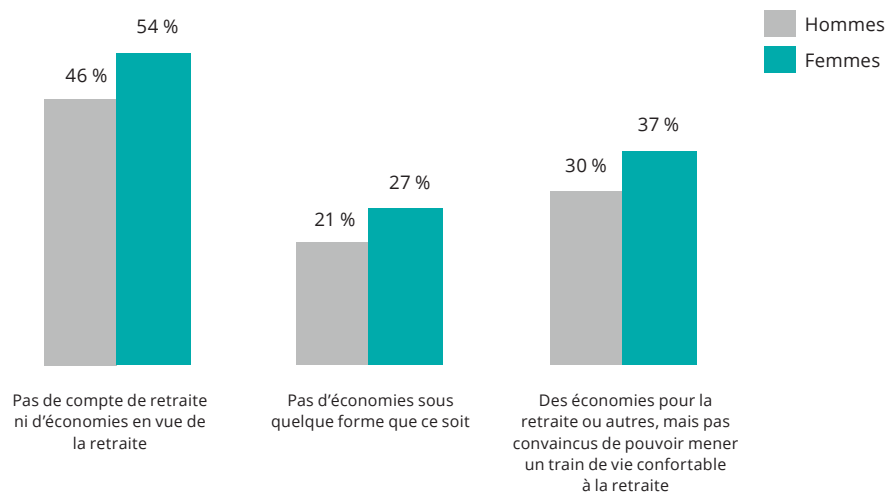
Cette insuffisance d'épargne est sans doute à l'origine des incertitudes et du stress qu'éprouvent en général les Canadiens en ce qui concerne leur sécurité financière future, comme l'indiquent les résultats du sondage.

Même chez les gens qui ont épargné en vue de la retraite, on observe une diminution de la valeur des cotisations; un Canadien sur quatre contribue moins à son fonds de retraite qu'il ne le faisait un an avant le sondage, et beaucoup privilégient les objectifs à court terme plutôt qu'à long terme en raison de l'insécurité financière accrue.

La pandémie a exacerbé le problème des niveaux déjà modestes de cotisation à l'épargne-retraite et aux autres économies : 36 % des Canadiens ont liquidé une partie de leurs économies ou placements en vue de la retraite pour se préparer ou faire face à des dépenses d'urgence.

Ce déficit à la retraite – l'incapacité financière de maintenir un train de vie désiré ou précis à la retraite, voire de prendre sa retraite tout – s'est également détérioré durant la pandémie, étant donné le recul des cotisations et les pertes provenant de catégories d'actifs générant un revenu dans un contexte de hausse du coût de la vie.

Tableau 1 : Situation de l'épargne des Canadiens



Ce déficit à la retraite – l'incapacité financière de maintenir un train de vie désiré ou précis à la retraite, voire de prendre sa retraite – s'est également détérioré durant la pandémie, étant donné le recul des cotisations et les pertes provenant de catégories d'actifs générant un revenu dans un contexte de hausse du coût de la vie.

Pourquoi les gens n'épargnent pas

Les répondants canadiens ont révélé que plusieurs facteurs contribuent à l'insuffisance de leur épargne-retraite, citant deux des plus courants, qui sont l'incapacité de verser des cotisations et le manque de connaissances sur les produits pertinents ainsi que la marche à suivre.

La première raison qui empêche les Canadiens de posséder un compte d'épargne-retraite est l'impression de ne pas être en mesure d'épargner; par ailleurs, les femmes sont plus susceptibles de penser ne pas pouvoir se permettre d'épargner en général, et pour leur retraite en particulier.

Sans surprise, parmi ceux qui ne possèdent aucune épargne-retraite, près de la moitié aimeraient commencer à épargner ou à consacrer d'autres économies à la retraite si leur revenu augmentait, ce que 54 % des femmes et 38 % des hommes ont souligné.

Un manque de connaissances sur la façon d'aborder les objectifs de retraite et d'épargne (20 % des répondants)

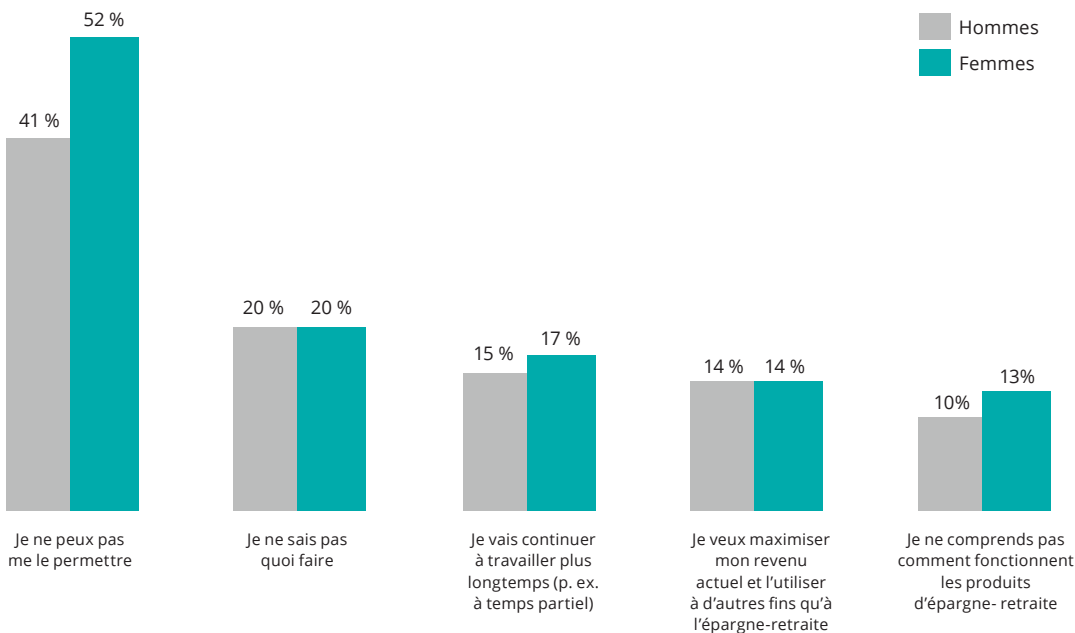
et un manque de compréhension quant au fonctionnement des produits de retraite (12 % des répondants) empêchent aussi les gens d'investir dans leur retraite.

Près d'un répondant canadien sur quatre (23 %) estime qu'il doit acquérir une plus grande confiance dans sa manière d'épargner et d'investir avant de le faire, et 15 % des participants ont indiqué qu'ils commenceraient à épargner en vue de la retraite ou à affecter d'autres économies à la retraite lorsqu'ils auront trouvé un conseiller financier qui pourra leur expliquer la marche à suivre.

Une connaissance limitée de ses finances personnelles peut nuire à la curiosité et susciter de l'angoisse financière. Qui plus est, la planification de la retraite est souvent considérée comme une tâche à long terme qui exige un degré élevé de connaissances et d'aisance.

Les répondants canadiens ont révélé que plusieurs facteurs contribuent à l'insuffisance de leur épargne-retraite, citant deux des plus courants, qui sont l'incapacité de verser des cotisations et le manque de connaissances sur les produits pertinents ainsi que la marche à suivre.

Tableau 2 : Raisons invoquées par les Canadiens de ne pas avoir de compte d'épargne-retraite



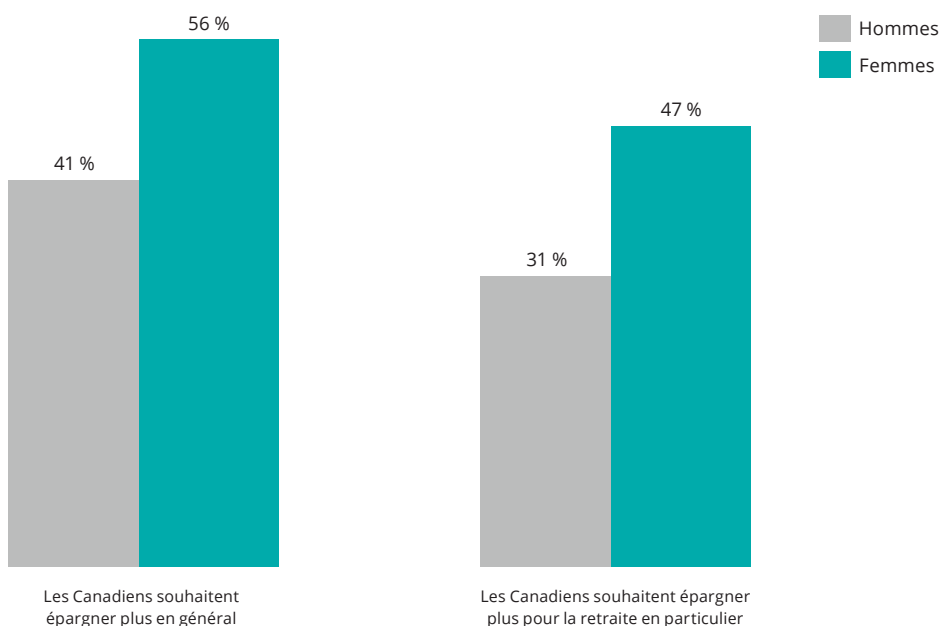
L'incidence de la pandémie sur le déficit de retraite et d'épargne



La pandémie a provoqué une hausse marquée du nombre de gens qui ressentent le besoin d'épargner plus. Ce sont 54 % des répondants canadiens qui ont indiqué que c'était leur cas. Parmi ceux-ci, 22 % souhaitent épargner beaucoup plus, et 46 % des Canadiens sondés désirent économiser plus pour leur épargne-retraite.

On observe des différences dans les habitudes d'épargne, non seulement entre les gens qui économisent en général par rapport à ceux qui épargnent spécifiquement pour la retraite, mais aussi entre les hommes et les femmes. Les femmes ont montré un plus grand désir d'épargner, en raison peut-être d'une retraite moins élevée et de leurs économies actuelles, ou bien à cause du risque accru de perte d'emploi auquel elles sont généralement confrontées.

Tableau 3 : Incidence de la pandémie sur le désir des Canadiens d'épargner plus en général et pour la retraite en particulier



Comblent le déficit croissant d'épargne retraite

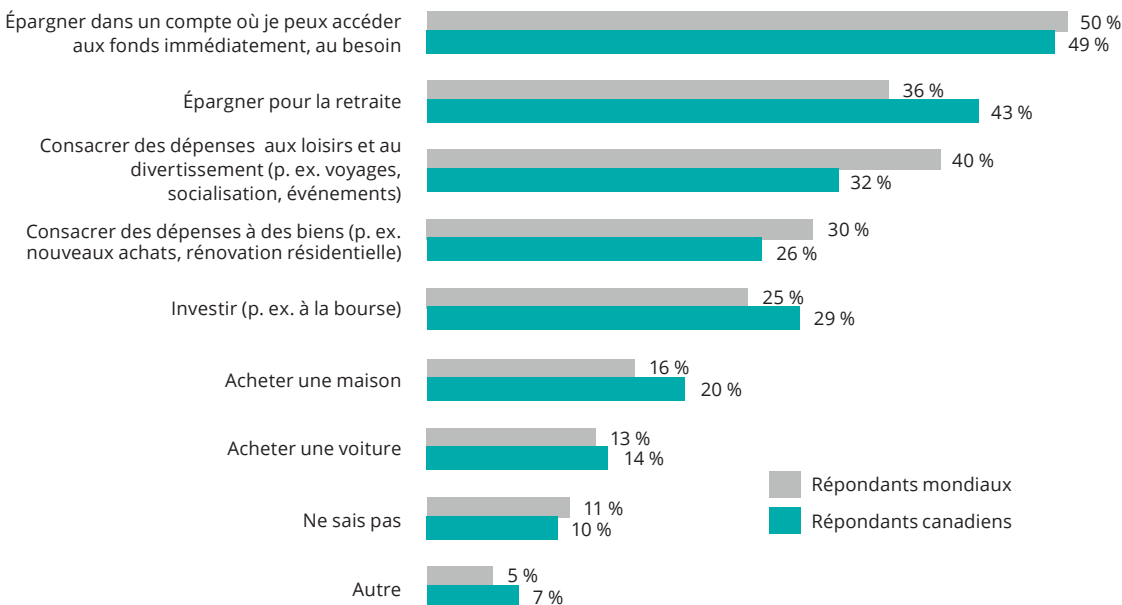
Les conséquences de la pandémie se manifestent aussi dans les façons dont les Canadiens entendent dépenser tout surplus de liquidités une fois celle-ci terminée. Plus de 40 % d'entre eux ont indiqué que leurs trois principales priorités à cet égard seraient l'épargne-retraite ou des économies dans un compte bancaire. Les Canadiens s'apparentent à leurs homologues internationaux quant à l'utilisation de ces sommes excédentaires, outre un désir plus fort d'épargner pour la retraite.

Les écarts entre les sexes mentionnés précédemment se vérifient, les hommes étant plus susceptibles de consacrer leurs surplus

de liquidités à l'épargne-retraite (46 %) que les femmes (40 %), et les femmes étant plus susceptibles de les verser dans un compte immédiatement accessible (52 %) que les hommes (46 %).

La pandémie a également amené 26 % des Canadiens à souhaiter plus de conseils sur la façon d'épargner plus efficacement pour la retraite, les femmes cherchant à obtenir des conseils plus que les hommes (31 % par rapport à 22 %, respectivement).

Tableau 4 : Priorités des répondants mondiaux et canadiens concernant les surplus de liquidités après la pandémie



Paralyse décisionnelle et procrastination

Lorsqu'elle est jumelée à une prise de conscience de son importance, l'incapacité de prioriser et de viser des objectifs financiers à court et à long terme amplifie l'angoisse. Nos résultats indiquent que c'est l'un des principaux défis pour les Canadiens : l'inaptitude à se concentrer sur leurs objectifs financiers et à les atteindre.

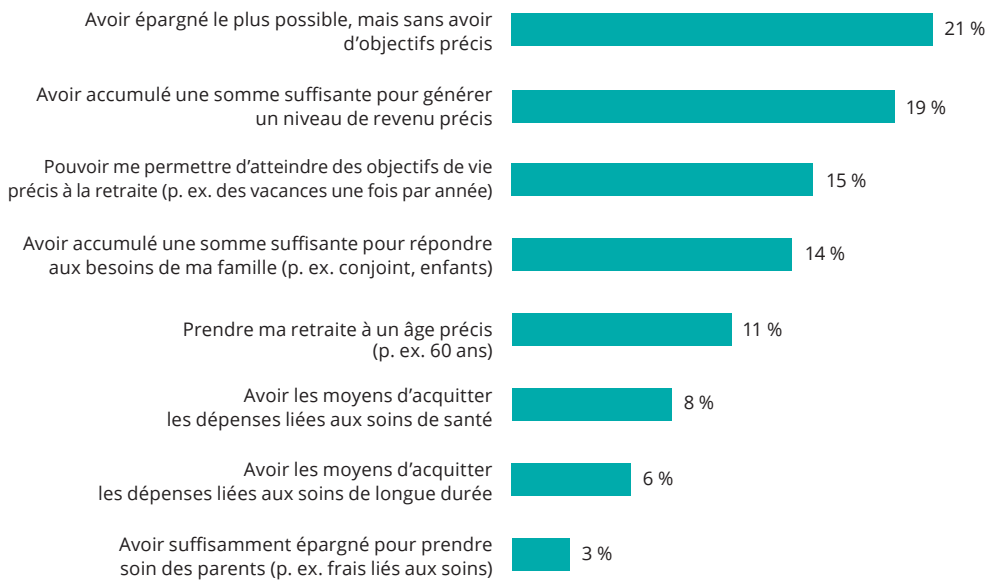
Le principal objectif des Canadiens lorsqu'ils épargnent de l'argent est de financer leur retraite; en effet, près des deux tiers de ceux qui épargnent activement le font principalement pour leur retraite, soit une proportion beaucoup plus élevée que la moyenne mondiale de 51 %. Les hommes sont plus susceptibles d'épargner en vue de la retraite, tandis les femmes sont plus

susceptibles d'économiser en vue de dépenses importantes et imprévues. Cette dernière tendance s'observe également dans les résultats internationaux, puisque que 60 % des répondants mondiaux indiquent qu'il s'agit de leur principal motif d'épargne. De plus, près du quart des Canadiens affirment qu'ils épargnent pour d'éventuelles dépenses liées à la pandémie de COVID-19.

La plupart des Canadiens qui épargnent principalement pour la retraite n'ont pas une vision claire des objectifs qu'ils doivent atteindre pour s'assurer d'être confortables le temps venu, alors qu'un peu moins de 20 % visent un montant défini d'épargne-retraite.



Tableau 5 : Objectifs de retraite des Canadiens



La plupart des Canadiens qui épargnent principalement pour la retraite n'ont pas une vision claire des objectifs qu'ils doivent atteindre pour s'assurer d'être confortables le temps venu, alors qu'un peu moins de 20 % visent un montant défini d'épargne-retraite.

Connaissances inadéquates, choix inefficaces

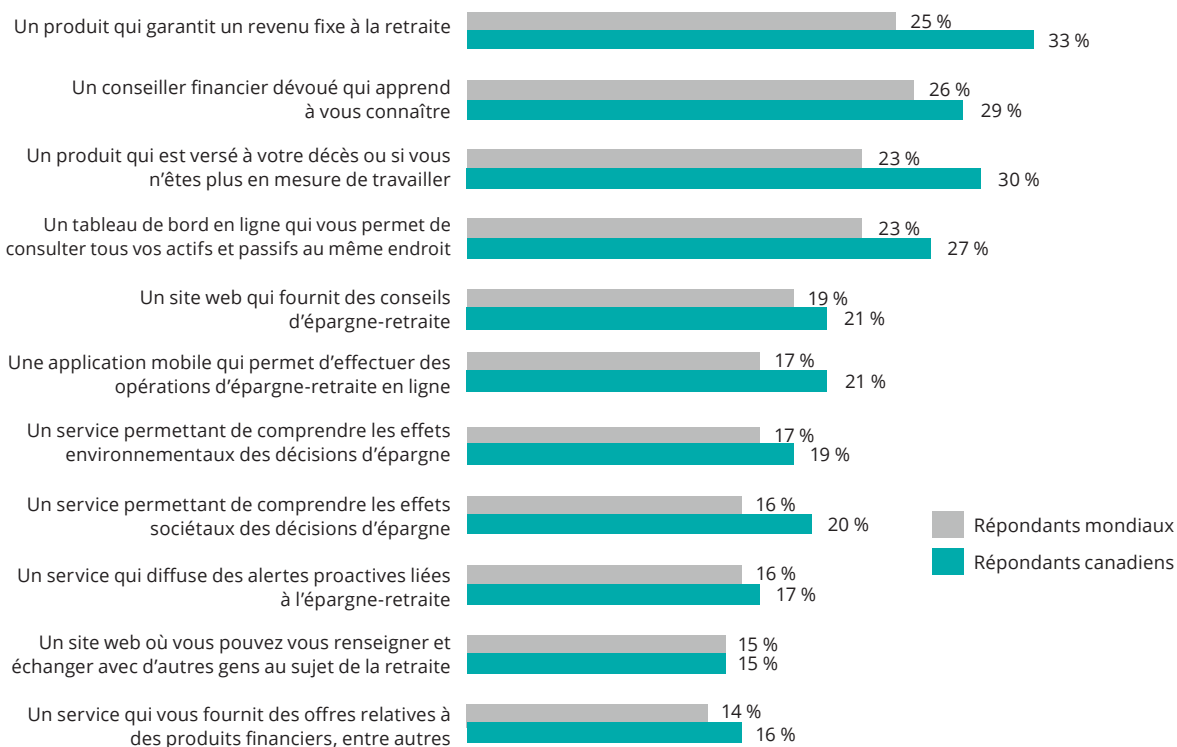
La pandémie a poussé les consommateurs canadiens à acquérir une plus grande sécurité financière et a accentué leur désir d'obtenir des conseils judicieux. Lorsqu'on leur a demandé de classer les produits et les services financiers les plus souhaitables, les répondants canadiens et mondiaux ont sélectionné les trois mêmes en tête de liste : des produits qui garantissent un revenu à la retraite, un conseiller financier dévoué qui apprend à les connaître, et des produits qui prévoient des indemnités s'ils ne sont plus en mesure de travailler.

Un manque de connaissances, de soutien et de conseils financiers signifie que les répondants canadiens qui possèdent un portefeuille de retraite y font des choix sous-optimaux. Et bien que les répondants canadiens aient exprimé de l'intérêt envers

les produits dont les résultats sont garantis, ils ont rarement acquis des produits de retraite précis qui contribuent à leurs objectifs.

- Près de la moitié des Canadiens interrogés (48 %) ont indiqué qu'ils recourent régulièrement à un produit de placement qui n'est pas destiné à la retraite, mais qui présente un incitatif fiscal;
- Environ 40 % des répondants canadiens recourent à un compte d'épargne qui verse des intérêts destinés à leur épargne-retraite;
- Les Canadiens recherchent des produits à revenu fixe pour assurer leur retraite, alors que 35 % d'entre eux souhaitent toucher des paiements fixes à la retraite et 29 % souhaitent qu'un paiement forfaitaire soit versé à leur décès, s'ils tombent malades ou s'ils ne sont plus en mesure de travailler.

Tableau 6 : Produits et services financiers que les répondants mondiaux et canadiens sont le plus susceptibles d'utiliser ou utilisent déjà



Une occasion de combler le déficit de retraite et d'épargne des Canadiens

Le rôle du secteur pour combler cet écart

Une occasion s'offre aux institutions de services financiers au Canada de répondre au besoin d'obtenir de meilleurs produits et conseils sur l'épargne et la gestion de fonds pour atteindre les objectifs à court terme, y compris les fonds d'urgence, et à plus long terme comme la retraite.

Les répondants canadiens ont indiqué que, pour obtenir des conseils quant aux types de produits de retraite qu'ils devraient acquérir, ils comptent fermement sur leur conseiller financier (24 %), suivi de près des amis et de la famille (22 %).

La solidité et la sécurité financières associées à une marque et la confiance envers le fournisseur sont deux facteurs de premier plan que les Canadiens prennent en considération au moment d'obtenir un produit de retraite. Les organisations capables de démontrer aux consommateurs canadiens qu'elles présentent ces caractéristiques sont les mieux placées pour les aider et contribuer à combler le déficit à la retraite.

Ainsi, ces institutions peuvent répondre au besoin croissant de conseils sur l'épargne et la retraite, notamment :

- Gérer les compromis auxquels sont confrontés les clients entre les objectifs à court terme et à plus long terme;
- Expliquer les répercussions des actions et des choix des consommateurs canadiens;
- Intégrer de la flexibilité aux produits offerts afin de répondre à tous les types d'objectifs, allant des fonds d'urgence à la retraite;
- Ancrer les renseignements sur l'épargne-retraite et les économies en général dans des situations tangibles et évocatrices, et établir un lien avec le bien-être financier.
- Favoriser l'aisance à explorer des options financières et renforcer la valeur des efforts déployés par le client en tenant compte de sa curiosité et de l'intérêt qu'il porte aux produits;
- Faire en sorte que les conseils financiers soient plus accessibles aux clients, et établir des relations financières avec les clients en offrant des « bilans de santé financière » sans frais dans des marchés mal servis;
- Amener les clients à envisager leur future en soulignant leurs progrès de manière significative et pratique dans le but de favoriser l'acquisition d'habitudes financières utiles.



Utiliser la technologie pour faciliter l'obtention de conseils

Il existe manifestement un besoin urgent de rendre les services financiers plus accessibles aux Canadiens. L'une des voies à suivre pour régler ce problème consiste à élargir les possibilités offertes par un [modèle hybride de conseils](#).

Les répondants canadiens abondent dans le même sens; ils souhaitent que les canaux numériques jouent un rôle dans leur processus de planification de la retraite (27 %) et manifestent beaucoup d'intérêt à ce que leurs actifs et passifs leur soient présentés dans un tableau de bord numérique (30 %). Ils sont également prêts à obtenir des conseils en ligne : 27 % d'entre eux indiquent qu'ils utiliseraient un site web pour recevoir des conseils sur l'épargne-retraite.

Pour répondre aux besoins cruciaux des Canadiens, accéder à de nouveaux segments du marché qui sont souvent mal servis par les canaux de conseils traditionnels et se doter d'un avantage concurrentiel, les organisations financières peuvent exploiter des options numériques pour les fins suivantes :

- Offrir une planification financière et des tableaux de bord intelligents, intuitifs et fondés sur les données qui présentent les actifs et passifs des clients;
- Favoriser l'apport des clients sur leurs objectifs futurs et la planification de scénarios afin d'assurer une analyse et des recommandations plus personnalisées;
- Fournir des outils qui permettent aux clients d'évaluer leur tolérance individuelle aux risques et leurs horizons de placement;
- Inviter les clients à sélectionner des placements à partir d'une liste de recommandations;

- Offrir un moyen de prendre contact avec un conseiller virtuellement ou en personne, de planifier des réunions en ligne rapidement et facilement, et de bénéficier d'un accès à des conseils en temps réel au moyen d'une fonction de clavardage;
- Établir un lien de confiance et de fidélité grâce à des expériences positives et transparentes dans l'ensemble des canaux tout au long du parcours du client.

La technologie peut contribuer aux connaissances sur l'épargne-retraite et à la sensibilisation aux finances personnelles des Canadiens. Elle pourrait constituer le seul moyen d'accroître la portée du plus important facteur de réduction du déficit persistant d'épargne retraite au Canada : les conseils professionnels.



Notes de fin

1. Statistique Canada, [Ratio du salaire moyen et ratio du salaire médian entre les femmes et les hommes, 1998 à 2020](#), consulté le 6 juin 2022.
2. Statistique Canada, [L'emploi et les différences selon le genre un an après le début de la pandémie de COVID-19 : une analyse par secteur d'industrie et taille de l'entreprise](#), consulté le 6 juin 2022.

Parlons-en

Melissa Carruthers

Associée et leader
Assurance vie et assurance maladie,
Stratégie et transformation
mecarruthers@deloitte.ca

Collaborateurs

Peyman Pardis

Directeur principal et leader
Transformation de la gestion
de patrimoine

Marc Lewis

Directeur principal
Stratégie d'assurance

Mike Clark

Conseiller principal
Stratégie d'assurance

Sasha Chatoor

Conseillère
Transformation des services financiers

www.deloitte.ca

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit ou de la fiscalité, ni aucun autre type de service ou conseil. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en œuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise. Avant de prendre des décisions ou des mesures qui peuvent avoir une incidence sur votre entreprise, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu. Deloitte n'est aucunement responsable de toute perte que subirait une personne qui se serait fiée à la présente publication.

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 330 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 11 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) ou [Facebook](#).