



Une société Transamerica



Suivi de la résilience financière au fil du temps

2024

À propos de World Financial Group

Depuis plus de 20 ans, World Financial Group, une société Transamerica, aide les particuliers et les familles à revenu moyen à trouver la sécurité financière par des stratégies, produits et services d'assurance-vie, de retraite et d'épargne. Partout en Amérique du Nord, nos agents agréés aident les particuliers à se rapprocher de leurs objectifs de vie.

Quels que soient les vôtres, nos professionnels de la finance peuvent élaborer une stratégie adaptée à vos besoins.



7 millions

Nombre de personnes informées et protégées depuis 2001¹

Les propriétaires d'entreprises WFG ont aidé plus de 7 millions de personnes et de familles à se bâtir un meilleur avenir financier.



A

Nos notations AM Best Standard requises pour les fournisseurs partenaires²

Nous représentons certains des fournisseurs de services financiers et d'assurance les mieux cotés du secteur, dont la notation de crédit doit être égale ou supérieure à A afin de vous offrir les produits de qualité auxquels vous êtes en droit de vous attendre



80 000

Agents d'assurance-vie agréés en 2024³

En Amérique du Nord, des entrepreneurs bâtissent des entreprises qui répondent aux besoins croissants des particuliers et des familles en matière de services financiers.

Vous en apprendrez plus sur notre société et sur notre engagement à vous accompagner, vous et des millions de Nord-Américains, vers un avenir financier solide à www.worldfinancialgroup.com.

¹ Les chiffres reposent sur une analyse interne et une enquête menées en 2024 auprès des agents d'assurance vie agréés par WFG.

² Vous pouvez consulter l'analyse des notations du fournisseur auprès de AM Best, Fitch, Moody's et/ou S&P Global.

³ Total de 78 414 agents agréés aux États-Unis et au Canada en septembre 2024.

Sommaire

Approche de recherche	4
Résumé exécutif	6
Partie 1 – Bâtir la résilience face à l'instabilité économique	8
Partie 2 – Se donner confiance en vue de l'avenir souhaité	12
Partie 3 – Suivi du QI financier par WFG	16
Conclusion	22

Notre approche de recherche

WFG s'est associé à l'agence de recherche indépendante H/Advisors Cicero pour évaluer les niveaux de capacité financière aux États-Unis et au Canada. H/Advisors Cicero a mené une enquête auprès de trois groupes cibles : les agents agréés et les associés non agréés de WFG, les clients de WFGIA (États-Unis) et la population en général de chacun des pays. Les clients de WFGIA sont des particuliers qui ont souscrit au moins un produit auprès d'un agent WFG.

À ce jour, nous avons interrogé 8 000 ménages des États-Unis et 2 004 ménages du Canada. De plus, nous avons noté les commentaires de 827 clients, de 5 125 agents agréés indépendants et d'associés non agréés s'étant joints récemment à WFG et étant sur le point de devenir des agents.

Au cœur de la recherche se trouve le développement d'un indicateur de base, « le QI financier » (QIF), basé sur les réponses à cinq questions du sondage. Dans le cadre de notre analyse, nous comparons chaque étude par rapport aux précédentes. Les questions sur le QI financier ont permis d'évaluer l'attitude des répondants face à leurs finances personnelles et leur capacité à faire face à un choc financier.

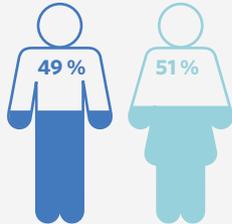


Population en général

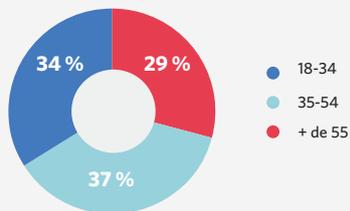
É.-U.



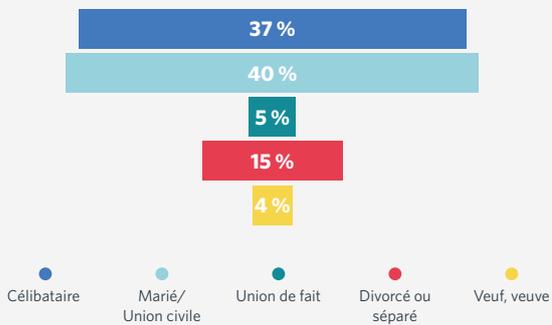
Sexe :



Âge :



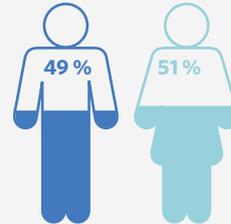
État civil :



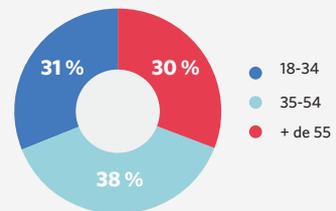
CANADA



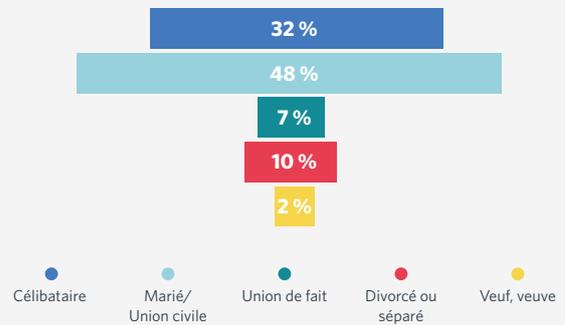
Sexe :



Âge :



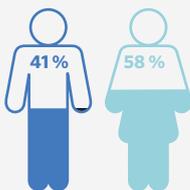
État civil :



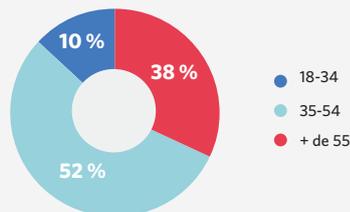
Clients de WFGIA

Amérique du Nord

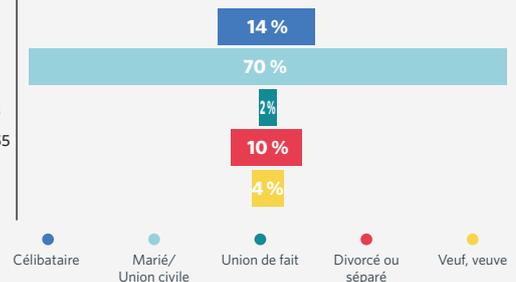
Sexe :



Âge :



État civil :



Résumé exécutif

La vision de World Financial Group (WFG) a pris naissance il y a plus de 23 ans. Toutes nos décisions sont guidées par notre mission consistant à aider les gens à bâtir la vie qu'ils souhaitent vivre tout en protégeant les êtres qui leur sont chers et en planifiant leur héritage financier. C'est pourquoi les agents indépendants agréés WFG ont pour objectif d'aider les particuliers et les familles à améliorer leur QI financier. Notre objectif est d'aider nos clients à devenir plus résilients financièrement et mieux préparés pour leur avenir financier!

Nous sommes convaincus qu'approfondir les connaissances financières d'une personne peut renforcer sa situation financière. Mais si les connaissances financières d'un individu sont essentielles, son attitude globale face à l'argent a aussi un rôle à jouer dans ses finances. Notre enquête suggère que les clients de WFG se sentent plus confiants, mieux informés et rassurés face à leur avenir financier.

Pourquoi les clients de WFG sont-ils plus confiants d'atteindre leurs objectifs financiers? Les concepts financiers de base et les connaissances transmises par nos agents indépendants ont aidé les clients à se sentir plus optimistes dans leur compréhension de leurs finances.

1 Bâtir la résilience face à l'instabilité économique

Après une longue période d'incertitude financière (entre pandémie de coronavirus et inflation), les ménages ont vu leur résilience financière mise à l'épreuve.

Puiser dans ses économies est naturel en cas de difficultés financières et constitue souvent une meilleure option que de contracter des emprunts ou s'endetter pour faire face aux besoins quotidiens. Selon nos conclusions, les clients de WFG sont plus susceptibles d'avoir puisé dans leur épargne (31 %) s'ils ont subi un choc financier que la moyenne des ménages en Amérique du Nord.

Au lieu de puiser dans leurs économies, les ménages des États-Unis et du Canada ont emprunté pour répondre à leurs besoins quotidiens. Une personne sur cinq (20 %) interrogée dans la population en général a

emprunté de l'argent à autrui en raison de difficultés financières dues à la hausse des prix, comparativement à seulement 9 % des clients de WFG.

La résilience financière globale de notre clientèle reste beaucoup plus forte :

Les clients de WFG sont plus de deux fois plus susceptibles d'assumer les dépenses de base en cas de choc financier sur leur ménage que l'ensemble de la population en Amérique du Nord. 46 % des clients ont déclaré pouvoir assumer leurs dépenses pendant un an ou plus, comparativement à 23 % pour l'ensemble de la population.

Questions financières :

Plus d'un tiers (36 %) de la population en général en Amérique du Nord éprouve de l'anxiété face à sa situation financière actuelle, 35 % se sent préoccupée et 26 % se sent stressée.

Ces chiffres sont conformes à la première phase de l'étude QIF, qui a révélé que 36 % des personnes interrogées étaient anxieuses, 25 % préoccupées et 25 % stressées.

Par contre, les clients de WFG sont beaucoup moins susceptibles de se sentir anxieux à propos de leur situation financière actuelle (20 %) et moins nombreux à se sentir stressés (14 %).

2 Bâtir sa confiance pour l'avenir que l'on souhaite

La confiance d'atteindre la sécurité financière pour l'avenir :

Plus de la moitié (54 %) des clients de WFG sont convaincus que leur façon de gérer leurs finances personnelles les aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir, comparativement à 46 % lors de la première phase de l'étude.

Toutefois, au cours de la même période, la confiance de la population en général a chuté. Seuls 37 % des ménages nord-américains sont convaincus que la gestion de leurs finances personnelles les aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir, comparativement à 43 % lors de la première phase.

L'ambition en tant que phare de parcours financiers :

WFG aide à réaliser les ambitions financières de ses clients. 78 % de ceux-ci aspirent à la sécurité financière à la retraite, comparativement à seulement 49 % de la population en général.

63 % des clients de WFG aspirent à la tranquillité d'esprit face aux chocs financiers, comparativement à 43 % de la population en général.

3 Le suivi du QI financier par WFG

Pour WFG, le QI financier mesure la compréhension, le contrôle, la préparation et le niveau de confiance des gens en matière de finances et détermine l'effet de ces éléments sur la résilience financière.

Les personnes ayant un QIF élevé (6/10 ou plus) sont trois fois plus susceptibles de répondre correctement aux trois questions sur les connaissances financières, comparativement aux personnes ayant le QIF le plus bas (1/10 ou moins).

La moyenne du QIF des ménages de la population en général a diminué d'une phase à l'autre, passant de 5,6 à 5,3. Ce qui veut dire que la résilience financière a chuté entre nos deux études.

Toutefois, les QIF des clients de WFG sont passés de 5,8 lors de la première phase à 6,7 à la seconde.

Le QI financier est lié à la résilience et aux connaissances financières :

76 % des personnes de notre groupe cible ayant un QIF élevé estiment qu'elles pourraient assumer les dépenses financières de base - remboursement de l'hypothèque, factures et nourriture - si elles étaient soudainement dans l'incapacité de travailler.

Chaque agent WFG transmet à sa collectivité une éducation et des compétences financières dans le cadre de conversations liées aux produits proposés.

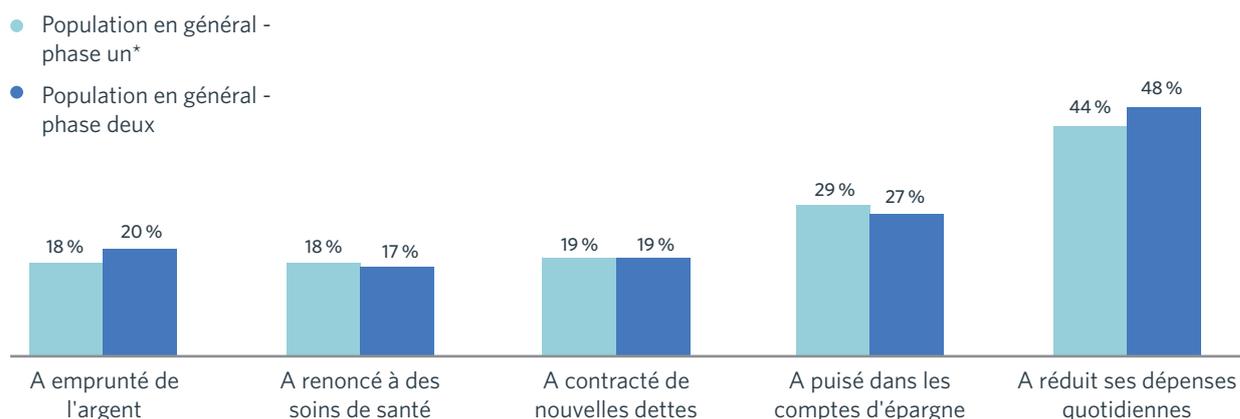
Partie 1 :

Bâtir la résilience face à l'instabilité économique

Ces dernières années, les ménages nord-américains sont passés d'une crise à une autre, de la pandémie qui a temporairement mis l'économie en veilleuse à l'inflation élevée (qui a atteint un sommet de 9,1 % aux États-Unis en juin 2022, alors qu'elle était de 3,7 % au moment de la deuxième phase de l'enquête. Au Canada, l'inflation a atteint un sommet de 8,1 % en juin 2022, mais elle était de 2,8 % au moment de la deuxième phase de l'enquête).

Aux États-Unis et au Canada, bien des gens ont pris des mesures pour surmonter les tensions financières liées au contexte extérieur. Notre dernière étude révèle que 27 % des ménages nord-américains ont puisé dans leurs économies pour faire face à l'augmentation du coût de la vie.

Figure 1/ Les ménages continuent de prendre des mesures importantes pour surmonter les difficultés financières



Q. Parmi les mesures suivantes, lesquelles avez-vous prises, le cas échéant, en réponse à la pression financière causée par l'augmentation du coût de la vie?⁷

⁷ Note : Dans la première phase, cette question a été posée dans le contexte de la pandémie de Coronavirus

Clients de WFG



9 %
A emprunté de l'argent



11 %
A renoncé à des soins de santé



31 %
A puisé dans ses économies



22 %
A contracté de nouvelles dettes



49 %
A réduit ses dépenses quotidiennes

Puiser dans ses économies est naturel en cas de difficultés financières et constitue souvent une meilleure option qu'emprunter ou s'endetter pour faire face aux besoins quotidiens. Selon nos conclusions, les clients de WFG sont plus susceptibles d'avoir puisé dans leurs économies (31 %) que la moyenne des ménages en Amérique du Nord. Cela s'explique probablement par le fait que les clients de WFG ont constitué des réserves financières sur lesquelles ils peuvent s'appuyer en cas de besoin.

Toutefois, il est intéressant de noter que la première phase de l'enquête a révélé que 29 % des ménages nord-américains avaient puisé dans leurs économies pour faire face à la pandémie. La pression prolongée sur les ménages signifie qu'à la prochaine crise, les gens auront moins de marge de manœuvre, car il leur faudra du temps pour reconstituer leur épargne. Bref, la résilience financière des ménages est en train de s'éroder.

Les ménages empruntent de plus en plus pour répondre à leurs besoins quotidiens. Un Nord-Américain sur cinq (20 %) a emprunté de l'argent pour surmonter les difficultés financières causées par la hausse des prix, comparativement à seulement 9 % des clients de WFG. De plus, 19 % des ménages interrogés ont contracté de nouvelles dettes en utilisant des cartes de crédit ou un prêt formel.

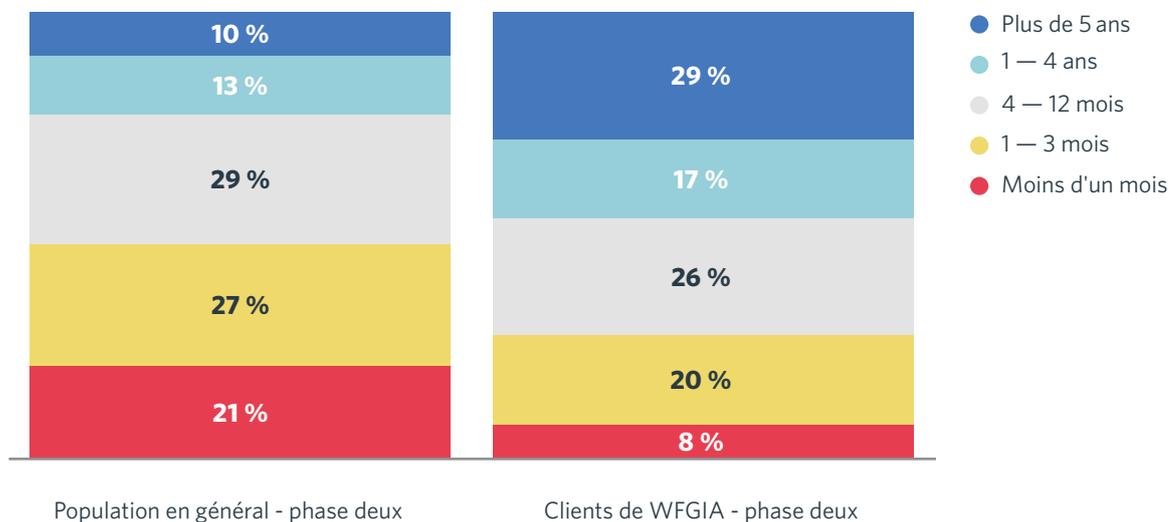


Se préparer aux chocs financiers

Les ménages ne sont toujours pas suffisamment préparés à affronter les chocs financiers. Près de la moitié (48 %) des ménages interrogés dans la population en général ont déclaré ne pas pouvoir assumer les dépenses de base pendant plus de trois mois s'ils étaient dans l'incapacité de travailler. Et moins du quart d'entre eux (23 %) ont déclaré pouvoir survivre plus d'un an.

WFG aide les gens à améliorer leur résilience financière et être à même de prendre des décisions financières, ce qui permet aux particuliers et aux familles nord-américaines de se bâtir un meilleur avenir financier. Au fil du temps, WFG a soutenu les personnes mal desservies par le secteur des services financiers en les aidant à élaborer des stratégies financières rigoureuses. Les ménages nord-américains sont confrontés à des conditions économiques instables et à la hausse du prix des aliments et de l'énergie. Il est essentiel de demander l'avis d'un professionnel pour vous assurer d'avoir mis en place les protections et plans financiers qui conviennent. Ces actions peuvent contribuer à alléger la charge mentale que représente la gestion de vos finances à court et à long terme. Nos recherches démontrent que le soutien d'un professionnel de la finance améliore la résilience. Les clients de WFG sont plus de deux fois plus susceptibles d'être en mesure d'assumer des dépenses financières de base en cas de choc financier sur leur ménage que la population en général en Amérique du Nord (46 % des clients ont déclaré pouvoir assumer leurs dépenses pendant un an ou plus, comparativement à 23 % pour l'ensemble de la population).

Figure 2/ Les ménages ne sont toujours pas suffisamment préparés à affronter les chocs financiers



Q. Si vous étiez subitement dans l'incapacité de travailler pendant une période prolongée ou indéfinie, pendant combien de temps pourriez-vous assumer les dépenses financières de base comme le remboursement de l'hypothèque, les factures et la nourriture?

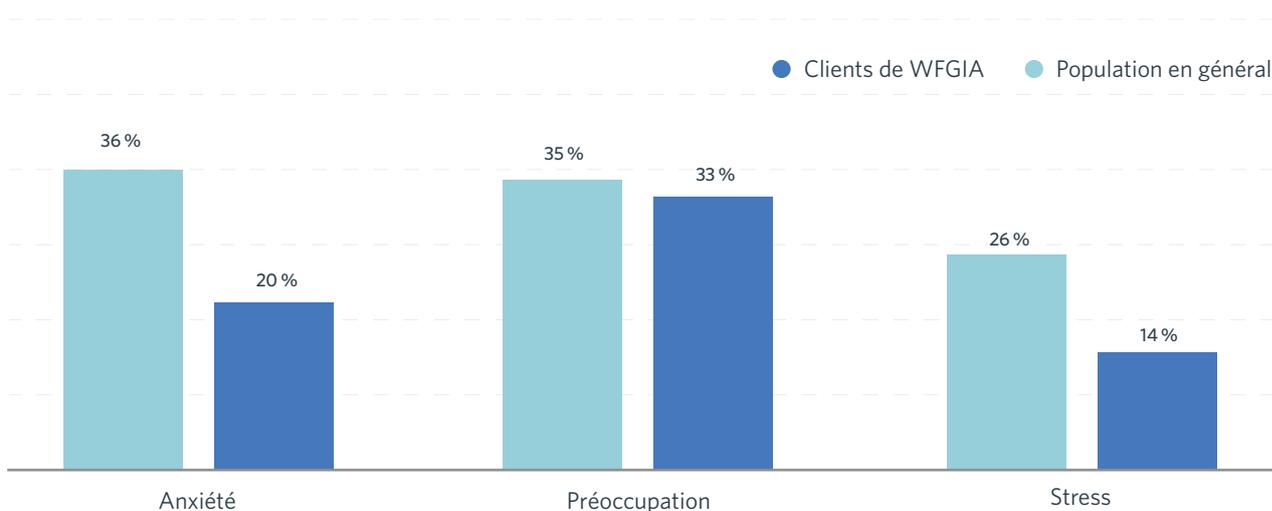
Argent et émotions

Le stress financier et les tensions causées par les soucis d'argent sont une préoccupation pour de nombreuses familles nord-américaines. Il peut arriver que les gens se sentent pris au piège. Mais prendre des mesures pour planifier et gérer son argent peut s'avérer utile, tout comme consulter un professionnel de la finance pour obtenir des conseils. Et c'est là où WFG excelle.

36 % de la population d'Amérique du Nord en général se dit anxieuse par rapport à sa situation financière actuelle, 35 % se dit préoccupée et 26 % se dit stressée. Ces chiffres sont conformes à ceux de la première phase de l'étude sur le QIF (36 % d'anxiété, 36 % d'inquiétude, 25 % de stress).

En améliorant la connaissance et la compréhension des questions financières, WFG a pour objectif d'aider les gens à se protéger, à épargner et à investir dans leur avenir; le fait d'être bien informé a un impact sur la façon dont les gens perçoivent leurs finances. Les clients de WFG sont beaucoup moins susceptibles de se sentir anxieux par rapport à leur situation financière actuelle (20 %), et seulement 14 % d'entre eux se disent stressés.

Figure 3/ La population en général se sent beaucoup plus anxieuse au sujet de sa situation financière actuelle que les clients de WFG



Q. Parmi les mots/sentiments suivants, lesquels associez-vous le plus à votre situation financière actuelle?

Partie 2 :

Bâtir sa confiance en l'avenir souhaité

Se sentir confiant en matière de finances est essentiel pour favoriser un sentiment de sécurité et de contrôle au quotidien, de même que pour planifier des objectifs à plus long terme. La confiance en matière de finances ne se limite pas à un compte en banque bien garni; elle implique la capacité de prendre des décisions en connaissance de cause, de planifier l'avenir et d'être prêt à relever des défis inattendus.

Lorsque les gens se sentent en confiance vis-à-vis leur situation financière, ils sont mieux outillés pour fixer et atteindre des objectifs, qu'il s'agisse d'acheter une maison, épargner pour les études des enfants ou mettre de l'argent de côté pour la retraite.

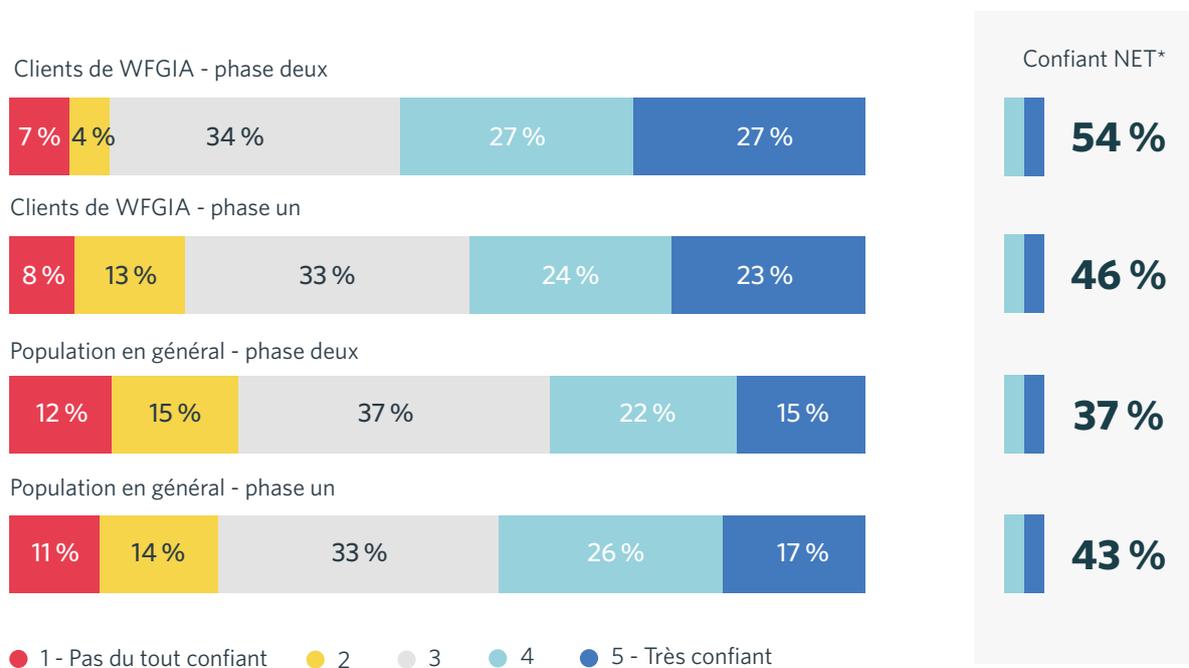
Le sentiment de confiance peut aussi réduire le stress et l'anxiété, ce qui permet aux gens de mener une vie plus épanouie en sachant qu'ils peuvent jouir d'un bien-être et d'une stabilité économiques solides.

Confiance en matière de finance

Plus de la moitié (54 %) des clients de WFG sont convaincus que la façon dont ils gèrent leurs finances personnelles les aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir. C'est une amélioration de 8 points de pourcentage, la première phase de l'enquête ayant révélé que 46 % des clients de WFG sont convaincus que la façon dont ils gèrent leurs finances personnelles les aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir.

Toutefois, au cours de la même période, la confiance de la population en général a chuté. Seuls 37 % des ménages nord-américains sont convaincus que la façon dont ils gèrent leurs finances personnelles les aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir. Ce chiffre était de 43 % lors de la première phase de l'enquête. Les clients de WFG sont plus enclins à se sentir maîtres de leur situation financière, car une meilleure compréhension et des connaissances financières plus approfondies les rendent plus confiants dans leur avenir financier.

Figure 4/ La confiance en matière de finance a augmenté d'une phase à l'autre chez les clients de WFG, mais a diminué dans la population en général



Q. Dans quelle mesure sentez-vous que la façon dont vous gérez vos finances personnelles vous aidera à atteindre la sécurité financière pour l'avenir?

* Les chiffres NET peuvent différer légèrement des chiffres 4 et 5 en raison d'arrondissements.



Ambitions financières

Les ambitions financières en tant que phare de parcours financier. Les ambitions ne représentent pas seulement l'argent; elles sont liées à ce que nous voulons faire et expérimenter dans la vie.

Elles sont une source de motivation et poussent à la réussite. Quand on se fixe un objectif ou une cible, on est plus enclin à prendre des mesures pour y arriver. Nos ambitions nous donnent une direction, une orientation et un but dans nos décisions et démarches financières.

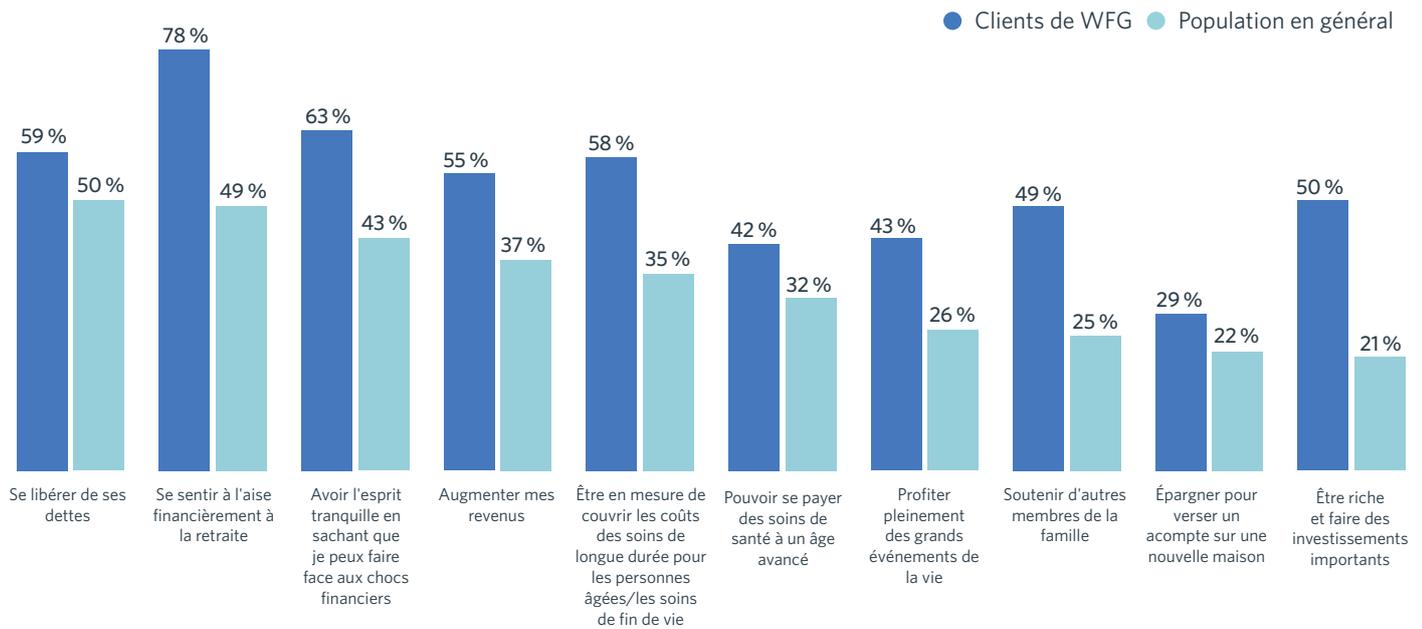
Les ambitions financières nous poussent à faire des choses que nous n'aurions peut-être pas envisagées autrement. Qu'il s'agisse de démarrer une entreprise, poursuivre des études ou planifier une retraite, elles nous incitent à explorer et à saisir les occasions qui correspondent à nos objectifs. Elles nous permettent également de faire des économies et d'atteindre l'indépendance financière. En nous fixant des objectifs financiers ambitieux, nous pouvons au fil du temps augmenter nos revenus, épargner et constituer un patrimoine de manière judicieuse.

Les ambitions financières sont très personnelles. Elles sont liées à la famille, aux aspirations et aux valeurs. Pour voyager, acheter une maison ou soutenir nos proches, elles nous aident à réaliser nos désirs les plus profonds. Notre enquête a révélé que les clients de WFG sont beaucoup plus ambitieux que la population en général :

- 78 % des clients de WFG souhaitent se sentir en sécurité à la retraite, comparativement à seulement 49 % de la population en général.
- 63 % des clients de WFG aspirent à la tranquillité d'esprit face aux chocs financiers, comparativement à 43 % de la population en général.



Figure 5/ Les clients de WFG ont un plus large éventail d'ambitions et d'objectifs financiers à long terme comparativement à la population en général



Q. Parmi les énoncés suivants, lesquels sont, pour vous et votre famille, des priorités et des ambitions financières à long terme?



Partie 3 :

Suivi du QI financier par WFG

Nouvelle évaluation du QI financier

Dans sa deuxième phase, le QI financier (QIF) par WFG mesure la résilience financière des ménages, notamment en cas de chocs financiers.

Le QIF établit un indice basé sur les réponses à cinq questions posées à notre groupe cible. Ces questions sont présentées dans le diagramme ci-dessous. Pour consulter la méthodologie complète du QIF, voir l'annexe.

Figure 6/Quels sont les paramètres qui déterminent le QIF?



Le QIF classe la résilience financière sur une échelle de 0 à 10. Un indice élevé est supérieur à 6, les indices compris entre 4 et 6 sont classés comme moyens, et un indice bas est inférieur à 4. Pour faire le suivi de l'évolution de la résilience financière au fil du temps, WFG prévoit renouveler cette recherche sur plusieurs phases.

Figure 7/Instantané du QIF

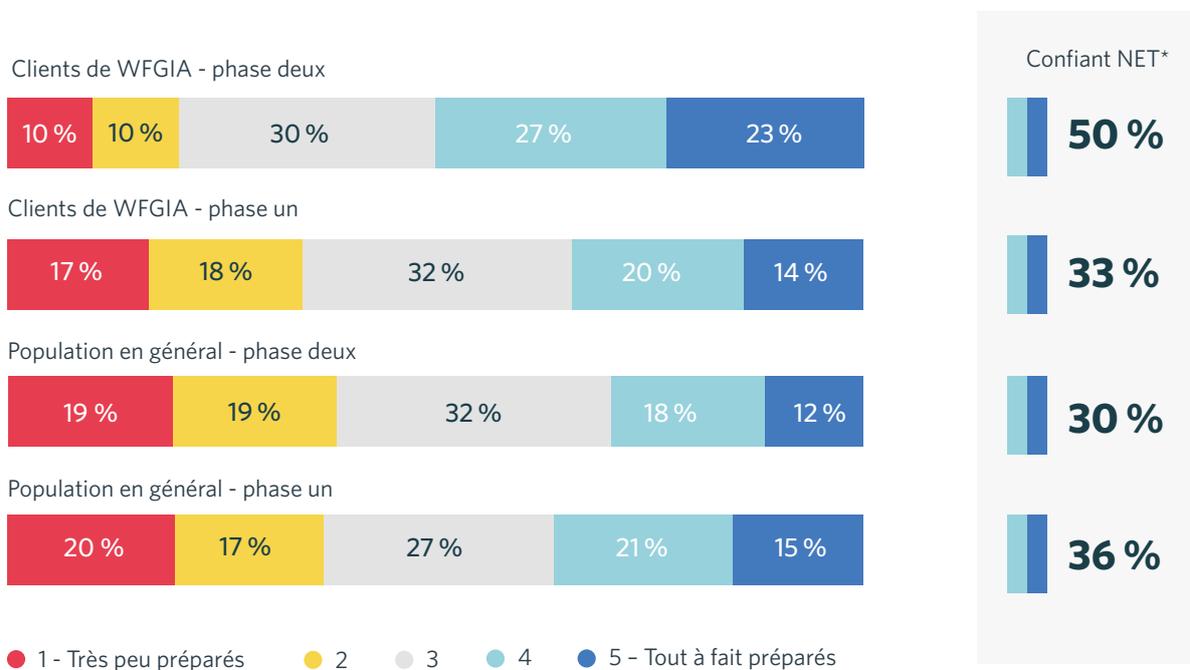
	Indice QIF	
	Phase un	Phase deux
Clients de WFG	5,8	6,7
Population en général (Amérique du Nord)	5,6	5,3
Population en général (É.-U.)	5,6	5,3
Population en général (Canada)	5,3	5,3

Le QIF évalue la compréhension, le contrôle, la préparation et le niveau de confiance que les particuliers ont en termes de finances, et il détermine l'effet de ces éléments sur la résilience financière. Le QIF moyen de la population d'Amérique du Nord en générale est de 5,3/10. Il est de 6,7 pour les clients de WFG.

Les résultats de l'étude révèlent que les ménages de la population en général ont vu leur QIF moyen diminuer d'une phase à l'autre. Ce résultat marque un recul et suggère que le ménage nord-américain moyen est aujourd'hui moins résilient dans la gestion de ses finances qu'à l'époque de la dernière phase. Par contre, les QIF des clients de WFG sont passés de 5,8 lors de la première vague à 6,7 lors de la seconde, ce qui démontre une progression de la résilience financière d'une phase à l'autre.



Figure 8/QIF et niveau de préparation



Q. Quel est votre niveau de préparation financière et celle de votre famille si le ou les principaux soutiens économiques de votre ménage subissent un imprévu (perte d'emploi, accident, décès prématuré, etc.)?

* Les chiffres NET peuvent différer légèrement des chiffres 4 et 5 en raison d'arrondissements.

L'une des principales raisons de la baisse du QIF dans la population en général réside dans les réponses à la question relative au niveau de préparation (voir figure 8).

Dans la phase un, 36 % des ménages de la population d'Amérique du Nord en général se sentaient « très préparés » ou « préparés » à un choc financier. Ce pourcentage est tombé à tout juste 30 % dans la phase deux. Au cours de la même période, nous avons vu une augmentation significative du QIF des clients du WFG, qui est passé de 33 % de niveau de préparation dans la phase un, à 50 % dans la phase deux.

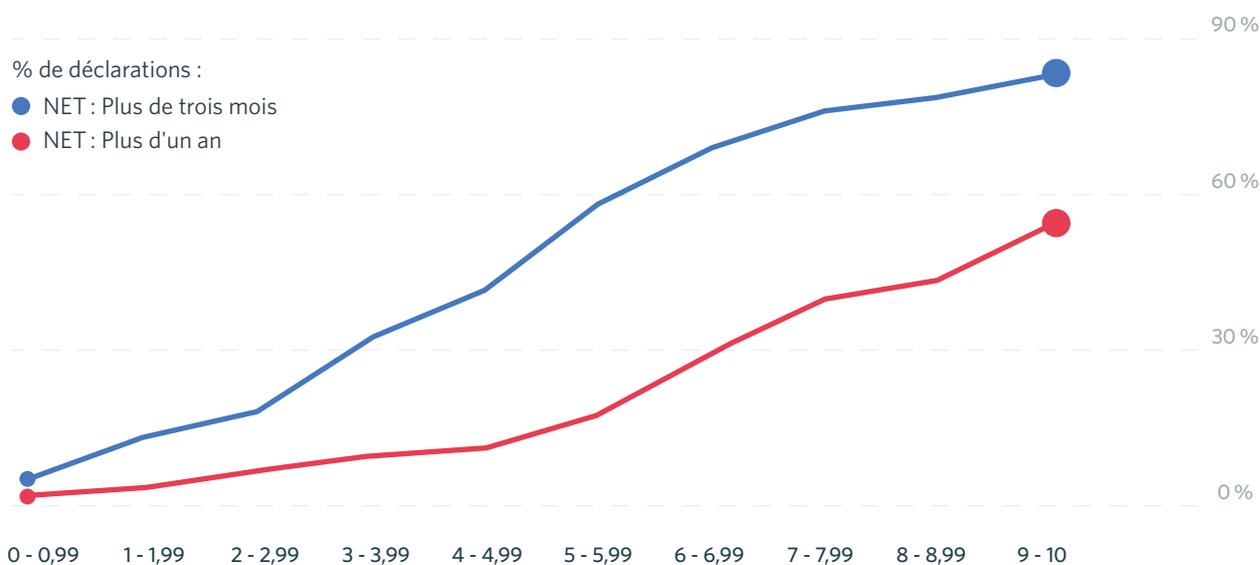
Le QIF est étroitement lié à la résilience et aux connaissances financières

Résilience financière

Avoir un QIF élevé (6/10 et plus) signifie qu'on est plus résilient face aux chocs financiers. Plus des trois quarts (76 %) des personnes de notre groupe cible ayant un QIF élevé estiment qu'elles seraient en mesure d'assumer les dépenses financières de base - remboursement de l'hypothèque, factures et nourriture - si elles étaient soudainement dans l'incapacité de travailler pendant une période prolongée. De même, plus de deux personnes sur cinq (41 %) ayant un QIF élevé estiment qu'elles pourraient tenir plus d'un an.

En revanche, à peine une personne sur cinq (21 %) ayant un QIF bas (inférieur à 4/10) estime qu'elle serait en mesure d'assumer des dépenses financières de base pendant plus de quatre mois en cas de choc financier important, et seulement 8 % des gens estiment être en mesure de tenir plus d'un an.

Figure 9/ Les personnes ayant un QIF élevé sont plus à même d'assumer des dépenses financières de base pendant plus longtemps



Q. Si vous étiez subitement dans l'incapacité de travailler pendant une période prolongée ou indéfinie, pendant combien de temps pourriez-vous assumer les dépenses financières de base comme le remboursement de l'hypothèque, les factures et la nourriture? - Réponses « Plus de 3 mois » et « Plus d'un an » en fonction des QIF - La figure 9 ne reflète que la population en général.

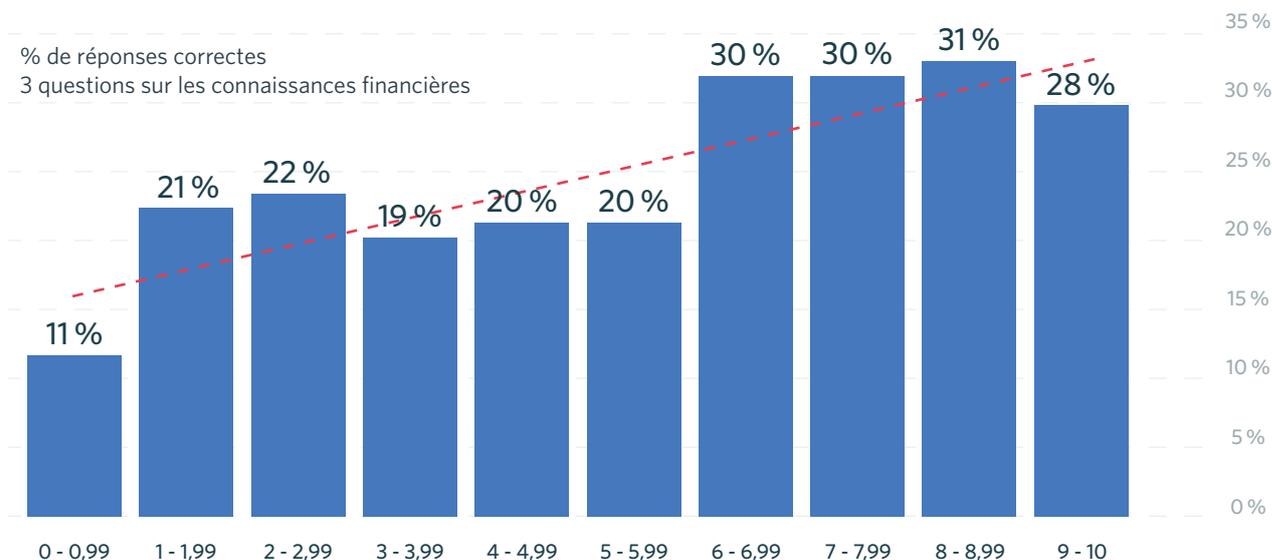
Connaissances financières et compréhension

Chez WFG, nous estimons que tout le monde mérite d'avoir des connaissances financières et un QIF plus élevé. Dans cette enquête, nous avons testé les connaissances financières des personnes interrogées à l'aide de trois questions sur les concepts financiers de base, dont la compréhension des intérêts composés, de l'inflation et de la diversification des risques (voir l'annexe pour consulter les questions et les réponses relatives aux connaissances financières).

30 % des personnes ayant un QIF élevé (6/10 et plus) ont répondu correctement aux trois questions, et 27 % ont répondu correctement à deux questions. En revanche, une personne sur dix (11 %) parmi celles ayant les QIF les plus bas (inférieurs à 1) a répondu correctement à toutes les questions.

Prendre le temps d'apprendre et de comprendre les concepts financiers de base est essentiel dans le parcours financier de chacun. Il existe de nombreuses sources d'information en ligne, depuis les documents officiels sur la gestion des finances à court et à long terme jusqu'aux outils et simulateurs de calcul, mais il est également conseillé de faire appel à un conseiller financier professionnel si nécessaire.

Figure 10/ Les connaissances financières sont plus élevées chez les personnes ayant un QIF plus élevé



Cotes des connaissances financières (voir l'annexe pour consulter les questions et réponses) par QIF - La figure 10 ne reflète que la population en général.



Conclusion

S'occuper de ses finances peut être une entreprise décourageante. Particulièrement si l'on en est à nos débuts dans le domaine financier. Il est souvent plus facile de retarder ou de suspendre notre réflexion et notre action sur notre situation financière. Mais aujourd'hui, c'est le meilleur moment pour s'occuper de nos finances à court et à long terme!

Il peut être difficile de savoir par où commencer. Nos deux phases de recherche ont révélé que plusieurs personnes ont une pauvre compréhension des questions financières et un niveau de confiance insuffisant. À cela s'ajoute un contexte de plus en plus déroutant, avec une offre de plus en plus grande. Si les ressources en ligne sont des outils et une source d'information formidables, elles peuvent aussi être déconcertantes, et il est important de savoir à qui et à quelles informations se fier.

La plupart des clients de WFG sont des particuliers et des familles à revenus faibles ou moyens, dont une population nombreuse et diversifiée traditionnellement mal desservie par le secteur des services financiers. Nous sommes fiers d'encourager la réflexion et les initiatives en matière de préparation et de compréhension des questions financières.

WFG communique avec ces clients grâce à un modèle de distribution distinctif basé sur les relations sur le marché nord-américain. Au sein de sa collectivité et de son marché, chaque agent de la WFG assure l'éducation financière, la protection et la responsabilisation de ses clients. Nos résultats montrent que nous maintenons ce cap même lorsque l'environnement économique général est exigeant.

Les progrès réalisés jusqu'à présent sont positifs, mais nous nous tournons également vers l'avenir. Dans les années à venir, nous poursuivrons nos efforts pour améliorer les résultats de nos clients et continuerons à suivre les progrès réalisés dans toutes les communautés (à la fois au sein de la population en général et de notre base de clients).



Annexe :

Le QIF par WFG - Méthodologie

Approche : L'indice a été établi sur la base des réponses à cinq questions du sondage. Ces questions ont permis d'évaluer l'attitude des répondants à l'égard de leurs finances personnelles et leur niveau de préparation face aux perturbations financières. Un indice faible suggère qu'une personne pourrait avoir du mal à faire face à des perturbations financières, tandis qu'un indice élevé indique une bonne résilience.

Méthode : L'indice est généré sur la base des scores moyens attribués aux variables prédictives et de leur degré de corrélation avec la variable dépendante (score « R »).

- Variable dépendante : Résilience financière (Q17) – durée pendant laquelle les personnes interrogées seraient en mesure de subvenir à leurs besoins si elles n'étaient pas en mesure de travailler.
- Variables prédictives : Q14, Q15, Q16 et Q21, compréhension financière, contrôle, état de préparation et confiance.



Question	Score « R » (corrélation avec la résilience)	Moyenne	Score « R » x Moyenne
Compréhension (Q14)	0,359	6,46	2,32
Contrôle (Q15)	0,455	6,02	2,74
Niveau de préparation (Q16)	0,545	4,99	2,72
Confiance (Q21)	0,460	5,82	2,67
Total	1,82		10,45
Indice			5,75

Méthodologie

- D'abord, nous avons recodé la variable dépendante (Q17) (Un mois - 5 ans +) en (1 = 5) pour l'aligner sur les 4 variables prédictives, de sorte que le code 5 correspond à « 5 ans » et le code 1 à « Moins d'un mois ».
- Tous les prédicteurs (Q14 - Q16 et Q21) et la variable dépendante (Q17) sont rééchelonnés sur une échelle de 0 à 10 : le code 1 est recodé en 0, le code 2 est recodé en 2,5, le code 3 est recodé en 5, le code 4 est recodé en 7,5 et le code 5 est recodé en 10.
- Les prédicteurs (Q14 - Q16 et Q21) sont mis en corrélation avec la variable dépendante (Q17) afin d'obtenir un degré d'influence « R ».

Les moyennes des variables prédictives (Q14, Q15, Q16 et Q21) sont calculées et chaque moyenne est multipliée par sa valeur « R ». Les résultats sont additionnés puis divisés par la somme de toutes les corrélations pour obtenir le QIF.

FORMULE : $(Q14 * R1 + Q15 * R2 + Q16 * R3 + Q21 * R4) / WR$

... donc, pour l'ensemble des données, l'équation est la suivante :

$$[Q14(6,46*0,359) + Q15(6,02*0,455) + Q16(4,99*0,545) + Q21(5,82*0,46)] / 1,82 = 5,75$$

Annexe : Questions et réponse sur les « trois grandes questions » sur les connaissances financières

Question 1



Supposons que vous ayez 100 \$ dans un compte d'épargne et que le taux d'intérêt soit de 2 pourcent par an. Au bout de 5 ans, quel montant auriez-vous si vous aviez laissé fructifier l'argent?

- Plus de 102 \$
- Exactement 102 \$
- Moins de 102 \$
- Je ne sais pas
- Je préfère ne pas répondre

Question 2



Imaginez que le taux d'intérêt du compte d'épargne soit de 1 pourcent par année et que l'inflation soit de 2 pourcent par an. Au bout d'un an, quelle serait votre capacité d'achat avec l'argent dans ce compte?

- Plus qu'aujourd'hui
- La même chose
- Moins qu'aujourd'hui
- Je ne sais pas
- Je préfère ne pas répondre

Question 3



Croyez-vous que l'affirmation suivante est vraie ou fausse? « L'achat d'actions d'une seule société offre généralement un rendement plus sûr que celui d'un fonds commun de placement en actions. »

- Vrai
- Faux
- Je ne sais pas
- Je préfère ne pas répondre



À propos de WFG

World Financial Group (WFG) est l'une des rares sociétés du genre dans le secteur aujourd'hui - une société qui se consacre aux besoins financiers des particuliers et des familles de tous horizons.

Les agents WFG proposent des produits et des services provenant d'un large éventail de fournisseurs de services financiers, ce qui leur permet de trouver une solution adaptée à leurs clients. Ces solutions peuvent prendre plusieurs formes, notamment la protection par l'assurance, le changement du style de vie, etc.

Les agents indépendants de World Financial Group ne travaillent pas seulement avec des clients qui disposent d'un revenu discrétionnaire important - ils travaillent avec des gens ordinaires pour les aider à prendre des décisions financières déterminantes qui les aideront à passer de leur situation actuelle à celle qu'ils souhaitent atteindre.

<https://www.worldfinancialgroup.com/>

À propos de H/Advisors Cicero

H/Advisors Cicero, membre du groupe Havas, est une firme d'experts-conseils de premier plan au service de clients du secteur des services financiers et professionnels. H/Advisors Cicero est spécialisé dans les conseils intégrés en matière de politique publique et de communication, de programmes de leadership à l'échelle mondiale et d'études de marché indépendantes.

H/Advisors Cicero a été fondé en 2001 et travaille désormais depuis ses bureaux de Londres et Bruxelles. En tant que chef de file dans le domaine des études sur les pensions et les retraites, H/Advisors Cicero a conçu et réalisé l'étude de marché, analysé les résultats et contribué à la rédaction du rapport.

<https://cicero-group.com/>



WFG est formé de :

Aux États-Unis, World Financial Group Insurance Agency, LLC (en Californie, sous le nom de World Financial Insurance Agency, LLC), World Financial Group Insurance Agency of Hawaii, Inc, World Financial Group Insurance Agency of Massachusetts, Inc, et/ou WFG Insurance Agency of Puerto Rico, Inc (collectivement WFGIA), proposent des produits d'assurance.

Siège social : 6400 C Street SW, Cedar Rapids, IA 52499.

Téléphone : 770.453.9300

Au Canada, World Financial Group Insurance Agency of Canada Inc. (WFGIAC), propose des assurances vie et des fonds distincts.

Siège social : 5000 Yonge Street, Suite 800, Toronto, ON M2N 7E9.

Téléphone : 416.225.2121

WFGIA et WFGIAC sont des sociétés affiliées.

©2024 Transamerica Company

3862571/11.24

