

Développement des affaires

Les femmes et le patrimoine

Les femmes au Canada gèrent de plus en plus d'actifs financiers importants. D'ici 2026, elles géreront près de la moitié de tout le patrimoine accumulé.¹ Cette évolution représente une occasion importante pour les conseillers et conseillères qui reconnaissent l'importance de répondre aux besoins financiers uniques des femmes. L'analyse qui suit présente en détail cette occasion et propose des stratégies pour interagir efficacement avec les femmes en tant que principale clientèle.

L'influence financière croissante des femmes

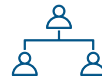
- Les Canadiennes devraient contrôler 4 000 milliards de dollars en actifs d'ici 2028, soit presque le double des 2 200 milliards de dollars qu'elles contrôlent à l'heure actuelle.²
- Les investisseuses sont 2,5 fois plus à l'aise de prendre des risques de placement lorsqu'elles font affaire avec une conseillère.³
- L'industrie de la gestion de patrimoine passe à côté de près de 25 milliards de dollars en ne répondant pas aux besoins financiers des femmes.⁴
- Dans l'année suivant le décès de leur mari, 80 % des veuves changent de conseiller ou de conseillère.⁵

Comment dialoguer avec les investisseuses



Comprendre leurs objectifs financiers

Les femmes adoptent généralement une approche différente face à la gestion de l'argent. Déterminez les objectifs financiers qui sont importants à leurs yeux et mettez l'accent sur ceux-ci.



Mettre à profit les recommandations

Les femmes font plus de recommandations que les hommes. Alors, concentrez-vous sur l'établissement d'un lien de confiance afin d'avoir la chance d'être mis(e) en contact avec d'autres investisseuses.



Établir une relation de confiance

Prenez le temps de les écouter et de comprendre leurs préoccupations. Communiquez régulièrement avec les clientes et faites preuve de transparence à leur égard pour gagner leur confiance.



Personnaliser les communications

Concentrez-vous sur les objectifs de vie et non seulement sur le rendement des placements.



Éduquer tout en favorisant l'autonomisation

Offrez-leur des ressources éducatives et des ateliers conçus pour les femmes.



Reconnaître ses préjugés inconscients

Reconnaissez vos préjugés inconscients et assurez-vous de traiter toutes vos clientes de façon équitable.



Les conseillers et conseillères dans le secteur de la gestion de patrimoine doivent profiter des occasions liées à l'augmentation de l'influence financière exercée par les femmes. En comprenant leurs objectifs, en établissant un lien de confiance et en fournissant des ressources pertinentes, les conseillers et conseillères peuvent faire croître leurs affaires en misant sur ce segment de clientèle mal desservi.

Pour accéder à des ressources supplémentaires en gestion de la pratique, communiquez avec votre équipe des ventes Mackenzie.

Sources : [Want to Grow Your Business? Learn How to Engage and “Woo” Women Investors | Cannon Financial Institute](#)(en anglais seulement) et [Brookstone: How Financial Advisors Can Effectively Market to Female Investors | The WealthAdvisor](#) (en anglais seulement).

1. [Women and Wealth, IPCC.](#)

2. Steve Randall, « Canadian women control \$2.2 trillion but that's set to double ». wp.com. 4 mars 2019. <https://www.wealthprofessional.ca/news/industry-news/canadian-women-control-22-trillion-but-thats-set-to-double/255072>. (en anglais seulement).

3. Merrill, A Bank of America Company. « Seeing the Unseen: The Role Gender Plays in Wealth Management », 20 août 2020. (en anglais seulement).

4. Oliver Wyman, « A \$700 billion missed opportunity. Ignoring women is costing financial services money ». <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2020/apr/risk-journal-vol-9/defining-business-models/a-700-billion-dollars-missed-opportunity.html> (en anglais seulement)

5. Stacy Francis, « Op-ed: The loss of a spouse or partner creates huge financial risk. Here are tips to protect your money », CNBC, 27 avril 2022. <https://www.cnbc.com/2022/04/27/op-ed-recent-widows-need-guidance-with-money-issues.html> (en anglais seulement).

Réservé aux conseillers et conseillères. Le contenu du présent document (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son exhaustivité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.