Étude sur l‘épargne-retraite collective au Canada

February 23, 2022

Rapport d’analyse pour nos partenaires 2021

Ci-dessous est le rapport d’analyse pour nos partenaires de l’étude NMG 2021 sur l’épargne-retraite collective au Canada. **Veuillez faire défiler la page pour en savoir plus.**

CONFIDENTIEL – SVP ne pas partager à l'extérieur de votre organisation

Étude sur l'épargne-retraite collective au Canada – 2021/22

Préparé exclusivement pour les participants à l'étude

Février 2022

Assurance | Réassurance | Gestion de patrimoine | Gestion d'actifs

Tous droits réservés, NMG Consulting 2021

Aperçu – Étude sur l'épargne-retraite collective au Canada 2021/22 de NMG

- NMG a lancé une étude nationale sur l'offre d'épargne-retraite collective. Une étude similaire a été menée au Québec en 2019.
- L'objectif de ce rapport est de partager avec les participants à l'étude:
  - Les tendances qui façonnent le secteur
  - Le positionnement concurrentiel des assureurs
  - Les principaux commentaires des participants
- Les commentaires ont été recueillis auprès de **64** consultants et courtiers spécialisés en épargne-retraire collective, de toutes les régions du Canada.

Leaders du marché

Les leaders du marché pour l'indice BCI:

- Canada: **Sun Life**
- Ontario et Atlantique: **Sun Life**
- Québec: **Desjardins**
- Ouest: **Industrielle Alliance**

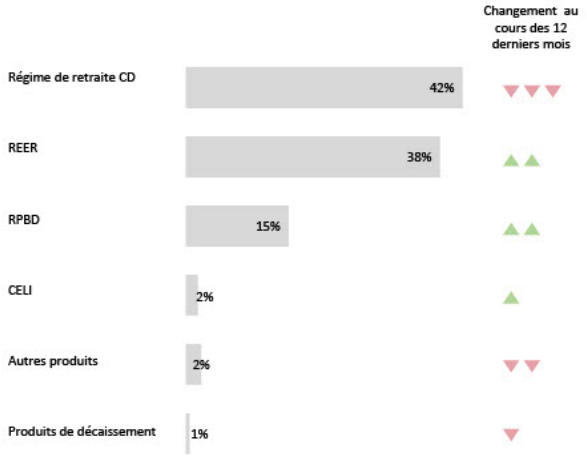
Observations principales

- Bien que la plupart des actifs des régimes de retraite collectifs* soient détenus dans des régimes de retraite à cotisations déterminées, il y a une demande croissante pour les REER et les RPDB collectifs
- Les principaux défis pour les intermédiaires du secteur de l'épargne-retraite collective sont la mobilisation des participants, la concurrence croissante des entreprises Fintech, et l'automatisation de leurs processus internes
- Deux intermédiaires sur trois aimeraient que les assureurs concentrent leurs investissements en technologie sur l'expérience participant et fournissent des applications mobiles et des outils de planification financière améliorés
- La demande pour les produits de décaissement devrait augmenter. Dans ce domaine, les courtiers ont souvent une approche plus proactive, incluant souvent des produits individuels de décaissement
- On s'attend que la sortie de la crise de la pandémie de COVID 19 mène à plus de modifications aux produits offerts et à une augmentation des cotisations des participants et des employeurs, au cours des 12 prochains mois
- Plus de 40 % des intermédiaires s'attendent à ce que le recours à un assureur commun pour les régimes de retraite et d'assurance collective augmente. L'amélioration de l'expérience participant est le principal avantage cité
- Avec la croissance du marché canadien de l'épargne-retraite, on peut s'attendre que les tendances de marché qu'on a vu ailleurs se produisent au Canada aussi, incluant l'émergence de fournisseurs non assureurs et l'évolution du rôle des intermédiaires

Note : *Fait référence aux produits d'épargne-retraite collectifs couvrant les phases d'accumulation et de décaissement, mais exclut les régimes à prestations déterminées et les produits d'épargne-retraite individuels

Les régimes de retraite CD comptent le plus d'actifs d'épargne-retraite collective, mais la demande se déplace vers les REER et les RPDB collectifs

Répartition des actifs d'épargne-retraite collective par produit (Canada)
(% des actifs, selon les actifs déclarés par les répondants)

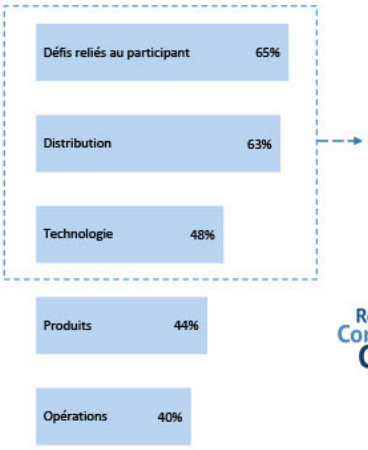


- Au Canada, les régimes de retraite CD et les REER collectifs représentent 80 % des actifs des régimes d'épargne-retraite collective
- Au cours de la dernière année, on a observé une tendance vers une utilisation croissante des REER collectifs et des RPDB comme véhicules d'épargne-retraite collective
- L'utilisation du CELI, des produits de décaissement collectifs et d'autres produits reste marginale

Note : Les triangles représentent le % net de répondants qui ont cité une augmentation moins le % de répondants qui ont cité une diminution (au cours des 12 derniers mois) : <=25% 25-50% 50-75%

Les défis à court terme sont principalement liés au participant, à l'évolution des modes de distribution et à l'utilisation de la technologie

Principaux défis pour le marché de l'épargne-retraite collective pour les deux prochaines années
(% de répondants)

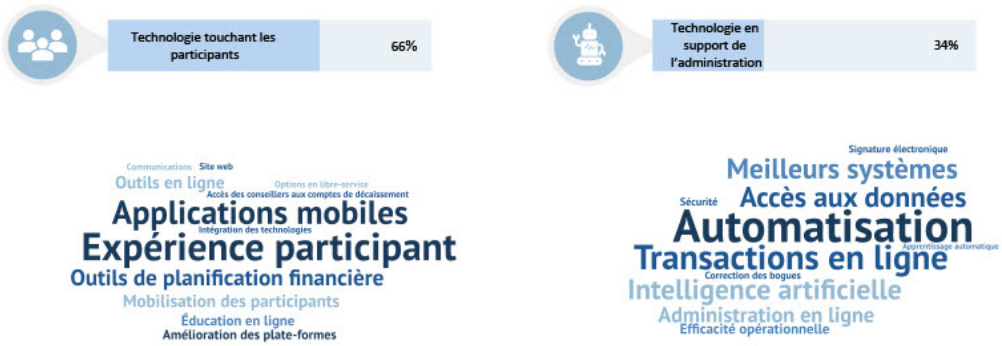


Considérations reliées aux 3 principaux défis pour les intermédiaires

- Les principaux défis cités par les intermédiaires sont ceux directement liés aux participants, tel leur mobilisation envers le processus d'épargne-retraite et l'encouragement à épargner
- La défis reliés aux modes de distribution sont aussi cités, notamment la concurrence des fintechs et la consolidation parmi les intermédiaires
- L'automatisation et l'amélioration des processus internes est un autre défi important pour les intermédiaires qui veulent améliorer leur efficacité et réduire les délais pour les participants

Les intermédiaires voient un besoin plus pressant en investissements technologiques pour les fonctions qui touchent directement les participants, tels les applications mobiles

Attentes à court terme des intermédiaires en matière d'investissements technologiques par les assureurs
(% de commentaires recueillis)

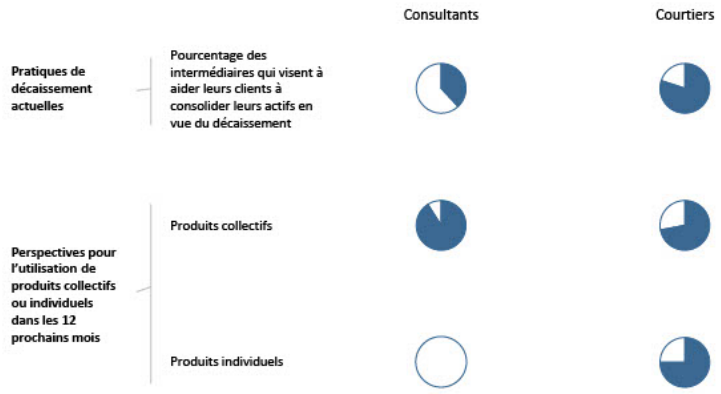


- La plupart des intermédiaires demandent aux assureurs d'investir davantage dans la technologie visant à améliorer l'expérience des participants
- Parmi les exemples cités, on note les applications mobiles, les outils de planification financière et les outils et les informations en ligne
- Pour les investissements en support de l'administration , on cite le plus souvent l'automatisation, améliorer les opérations traitées directement en ligne, mettre à niveau les systèmes et permettre un meilleur accès aux données

Note : Les chiffres en % représentent la proportion de commentaires

Une forte croissance des produits de décaissement est anticipée. Les courtiers sont plus enclins à consolider l'épargne de leurs clients et à les diriger vers des solutions individuelles

Pratiques actuelles par rapport au décaissement et perspectives futures

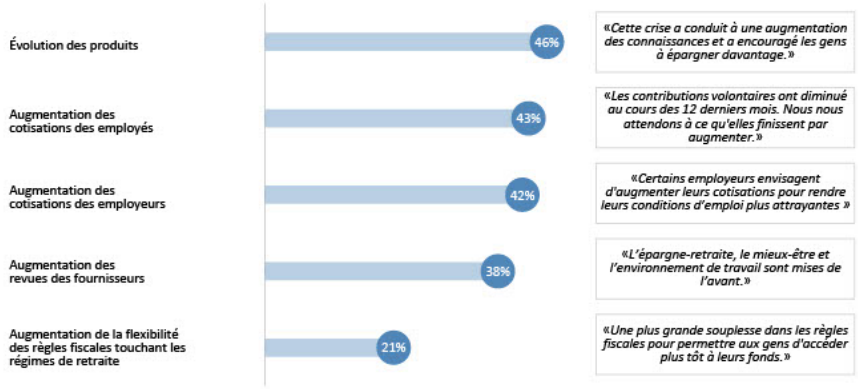


- 80 % des courtiers veulent aider leurs clients à consolider leurs actifs en vue du décaissement, alors que c'est le cas pour seulement un conseiller sur trois. Pour la majorité de ceux-ci, cette aide inclut une implication directe en planification financière
- Les intermédiaires sont optimistes quant à la croissance des solutions de décaissement collectives tandis que les courtiers ont de plus une perspective favorable pour les solutions individuelles

Note : L'ombrage du graphique circulaire représente le % des répondants.

Suite à la crise de la COVID 19, le marché s'attend à augmentation des mises en marché, à des changements aux produits d'épargne-retraite et à une augmentation des cotisations

Impacts prévus de la fin de la crise de pandémie Covid-19 dans les 12 prochains mois

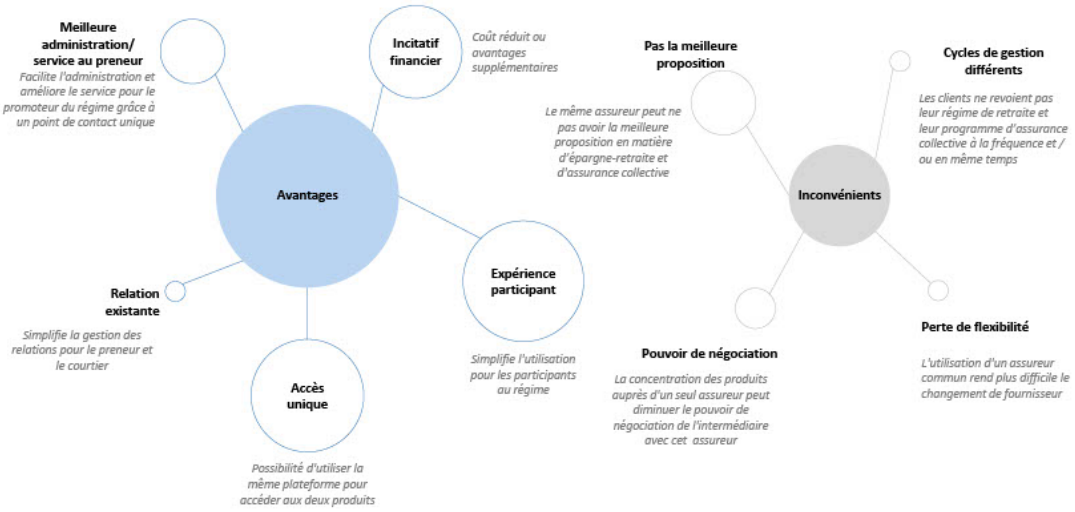


- Plusieurs s'attendent à une évolution rapide des produits, compte tenu des besoins exprimés et de la forte demande. On s'attend aussi à une augmentation des activités de mise en marché, puisque certaines des mises en marché ont été retardées durant la pandémie.
- Plus de 40 % des intermédiaires croient que les cotisations aux régimes d'épargne-retraite collectifs augmenteront due à la forte concurrence pour le recrutement, à l'augmentation du revenu disponible et à l'importance accrue accordée à l'épargne par les employés
- Un intermédiaire sur cinq s'attend à ce que la flexibilité des règles fiscales touchant les régimes de retraite soit accrue

Note : Les chiffres en % représentent la proportion de répondants

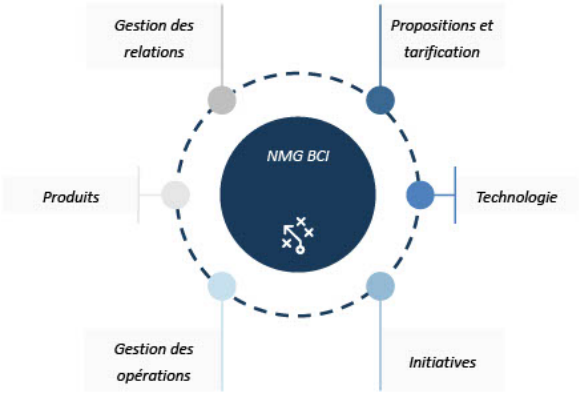
L'amélioration de l'expérience participant est le principal facteur poussant à utiliser un assureur commun pour les régimes d'épargne-retraite et les programmes d'assurance collective

Avantages et inconvénients d'utiliser le même assureur pour les régimes d'épargne-retraite et les programmes d'assurance collective



- Plus de 40% des intermédiaires (particulièrement les consultants) s'attendent à ce que la pratique d'utiliser un assureur commun soit plus fréquente dans l'avenir
- Il est perçu que les avantages d'utiliser un assureur commun sont plus importants que les inconvénients. Parmi les avantages, on cite l'accès unique, la qualité de l'expérience participant et les incitatifs financiers
- Les principaux inconvénients cités sont le fait de ne pas utiliser la meilleure offre pour chacune des deux composantes et la perte de pouvoir de négociation

L'indice BCI ("Business Capability Index") de NMG permet une analyse comparative entre les assureurs en mesurant la qualité de tous les éléments importants de leur offre

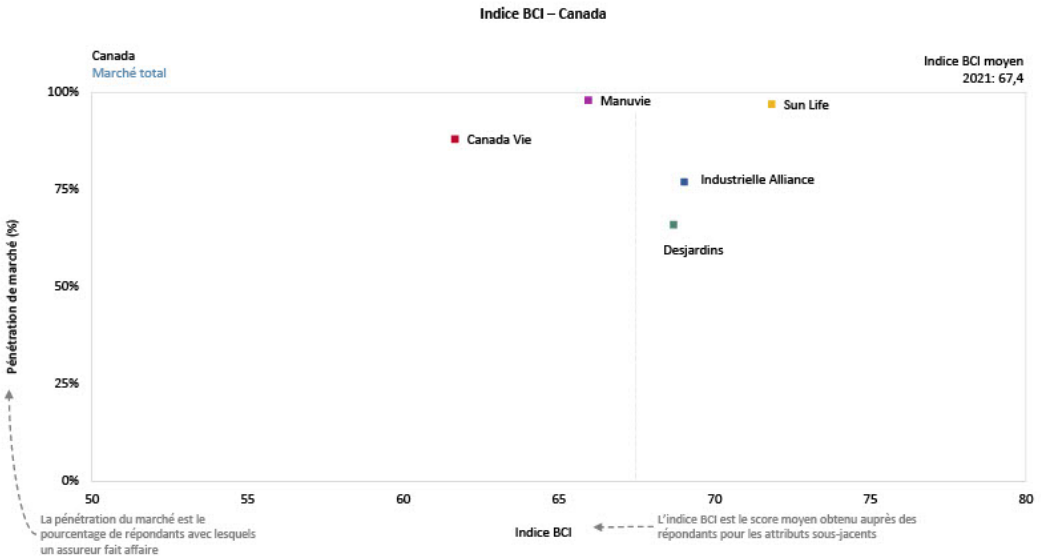


L'Indice BCI est la moyenne des scores (0-100) donnés par les intermédiaires sur les compétences organisationnelles clés des assureurs

L'indice BCI indique quels assureurs font les meilleures propositions aux intermédiaires, et par conséquent quels assureurs sont susceptibles d'accroitre leur part de marché au cours des 12 prochains mois.

Les éléments qui composent l'indice BCI sont spécifiques au secteur de l'épargne-retraite collective

Sun Life a l'indice BCI le plus élevé, suivie par Industrielle Alliance et Desjardins



- **Sun Life** obtient l'indice BCI le plus élevé pour le marché canadien de l'épargne-retraite collective. Elle se distingue par la qualité de ses produits, la force de sa marque, ainsi que ses capacités d'analyse
- **Industrial Alliance** se classe au 2e rang, devançant Desjardins de peu au niveau canadien et dominant la région de l'Ouest. Son indice est particulièrement élevé parmi les courtiers et elle est reconnue pour sa gestion des relations et ses capacités opérationnelles.
- **Desjardins** se classe au 3e rang au Canada. Elle mène au Québec et son indice est particulièrement élevé chez les consultants. Elle se distingue par sa gestion des relations et la qualité globale de son offre

Sun Life est la marque la plus importante dans le domaine des régimes de retraite collectifs, et elle se distingue dans de nombreux domaines

Les 3 assureurs les mieux cotés pour certains facteurs BCI clés

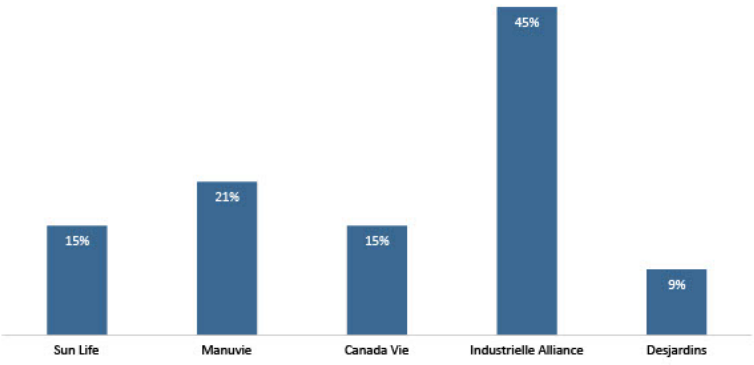
Facteurs BCI		1er	2e	3e
Propositions et tarification	Force de la marque	Sun Life	Manuvie	Canada Vie
	Tarification	Industrielle Alliance	Desjardins	Manuvie
Gestion des relations	Écouter et valoriser les commentaires des intermédiaires	Desjardins	Industrielle Alliance	Sun Life
	Facilité à faire des affaires	Industrielle Alliance	Desjardins	Sun Life
	Qualité du chargé de compte	Sun Life	Industrielle Alliance	Desjardins
	Réactivité du chargé de compte	Desjardins	Sun Life	Industrielle Alliance
Technologie et gestion des opérations	Expérience participant	Industrielle Alliance	Desjardins	Sun Life
	Applications mobiles	Sun Life	Desjardins	Industrielle Alliance
	Gestion des opérations	Sun Life	Industrielle Alliance	Desjardins
Initiatives	Leadership intellectuel	Sun Life	Desjardins	Manuvie
	Analyse des données et perspectives	Sun Life	Manuvie	Industrielle Alliance

- Ce tableau montre les assureurs qui obtiennent les plus hauts scores pour certains facteurs BCI clés. Cela met en évidence dans quelles fonctions ces assureurs investissent pour être compétitifs
- Industrielle Alliance est considérée comme une entreprise avec laquelle il est facile de faire affaire et se distingue par la qualité de sa technologie destinée à servir le participant
- Desjardins a un score élevé en gestion des relations, particulièrement au Québec. On note la qualité du service offert par ses chargés de compte et la qualité de sa technologie
- Sun Life est un chef de file dans de nombreux domaines, notamment en ce qui concerne l'analyse des données et le partage des connaissances

Note : La gestion des opérations comprend 5 facteurs : exactitude des opérations, intégration informatique avec les clients, réactivité, gestion de la mise en place des régimes et équipes de mise en place de régimes

L'Industrielle Alliance est perçue comme leader en ce qui a trait au décaissement, grâce à la forte reconnaissance de son programme CoPilote et de sa tarification

Positionnement concurrentiel des assureurs en ce qui a trait au décaissement
(% des répondants identifiant un assureur comme le meilleur)

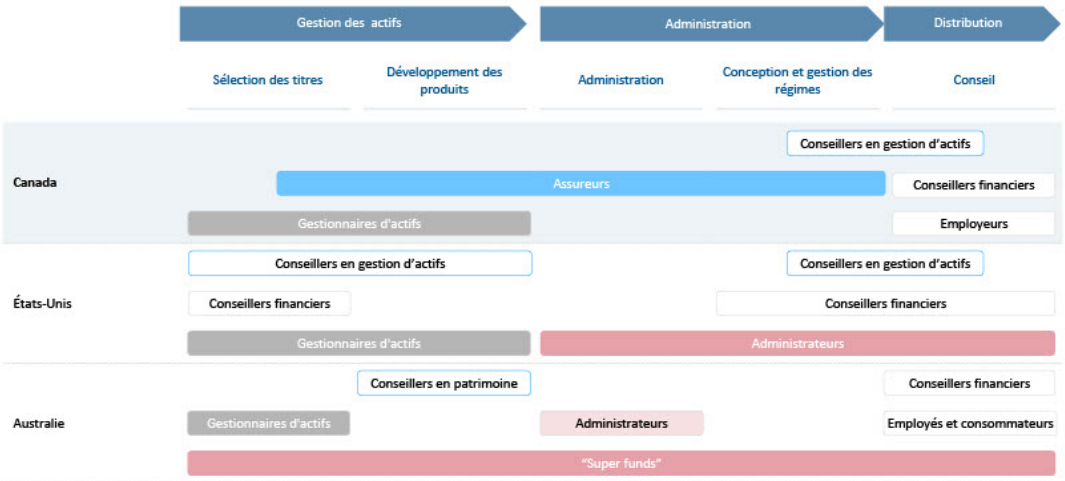


- Les offres de décaissement sont appelées à connaitre une forte croissance au Canada. La plupart des assureurs en sont encore à développer leurs propositions à cet égard
- L'Industrielle Alliance se distingue par ses solutions de décaissement, grâce à ses frais compétitifs et son soutien aux participants

Note : Les chiffres en % représentent la proportion de répondants qui ont cité chaque fournisseur comme meilleur de sa catégorie.

Contrairement au marché canadien, ce ne sont pas les assureurs qui dominent le marché de l'épargne-retraite collective aux États-Unis et en Australie

Structure comparée du marché de l'épargne-retraite collective



- Aux États-Unis, les gestionnaires d'actifs, les assureurs et les administrateurs sont les principaux acteurs du marché, fournissant la plateforme d'investissement et les services administratifs, ce qui leur permet de distribuer leurs propres produits de gestion d'actifs
- Les administrateurs spécialisés de retraite dominent le marché australien et proposent une offre complète, notamment en matière d'assurance-vie collective pour les participants
- Sur les deux marchés, cette évolution de la structure et la concurrence intense ont conduit à une baisse des frais et à des solutions mieux adaptées aux besoins des employeurs et des participants

Contactez-nous pour plus d'informations

À propos de NMG Consulting

NMG Consulting est un cabinet de conseil mondial de premier plan, spécialisé dans les marchés de l'assurance, de la réassurance, de la retraite / gestion du patrimoine et de la gestion d'actifs. Notre approche intègre d'une façon distinctive nos études de marché, l'analyse et le conseil.

Les services conseil de NMG sont fondés sur des données probantes provenant d'entretiens avec des experts, des clients et des intermédiaires reconnus du marché. Ces données servent de base à notre analyse des tendances du secteur et du positionnement concurrentiel et des forces des divers fournisseurs.

NMG a développé plusieurs études mondiales reconnues dans les secteurs de la réassurance de personnes, de la réassurance dommage et de la gestion d'actifs.

Nous effectuons aussi des études spécifiques annuellement au Canada couvrant les domaines des avantages sociaux, de l'épargne-retraite collective et de l'assurance-vie individuelle.

Hamish Worsley

Associé

- Hamish.Worsley@NMG-Group.com

Karan Sabharwal

Associé

- Karan.Sabharwal@NMG-Group.com

Sherry Niu

Conseillère principale

- Sherry.Niu@NMG-Group.com

Karen Lau

Conseillère

- Karen.Lau@NMG-Group.com

Merci

Pour plus d'information,
visitez www.nmg-consulting.com

LONDRES · SINGAPOUR · SYDNEY · TORONTO · LE CAP · NEW YORK

By Hamish Worsley

By Karan Sabharwal