

Étude sur l'épargne-retraite collective au Canada

April 18, 2023



Rapport Insights Partner 2022-2023

Rapport Insights Partner 2022 pour les conseillers et courtiers participant à l'étude



À propos de NMG Consulting et de l'étude



NMG Consulting

- NMG Consulting est une société de conseil multinationale spécialisée en assurance et en investissement
- Fondée en 1992 à Singapour, NMG Consulting a ses bureaux principaux à Toronto, New York, Londres, Singapour et Sydney



ASSURANCE & RETRAITE



GESTION D'ACTIFS



GESTION DE PATRIMOINE



SERVICES-CONSEIL



ÉTUDES DE MARCHÉ

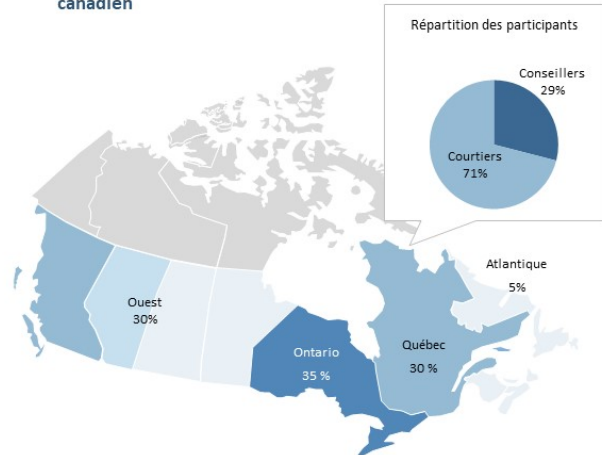


ANALYTIQUE

Aperçu de l'étude sur l'épargne-retraite collective au Canada

- Cette étude est la 2^e étude annuelle sur l'épargne-retraite collective au Canada faite par NMG
- L'opinion de 63 conseillers et courtiers spécialisés en épargne-retraite collective a été recueillie
- L'objectif de ce rapport est de partager les principaux constats de l'étude:
 - Les tendances qui façonnent le secteur de l'épargne-retraite collective
 - Le positionnement concurrentiel des assureurs dans ce secteur
 - Autres commentaires importants des conseillers et courtiers

L'étude de NMG sur l'épargne-retraite collective au Canada est très représentative du marché - les participants représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires du marché canadien



2

L'étude NMG a identifié les principales tendances du marché canadien de l'épargne-retraite collective



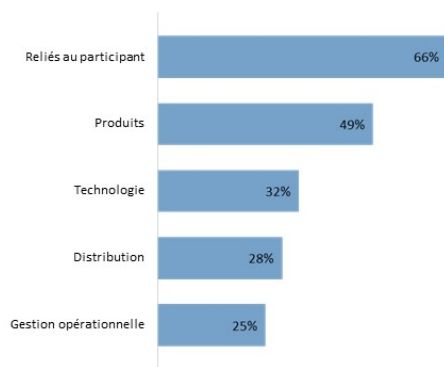
3



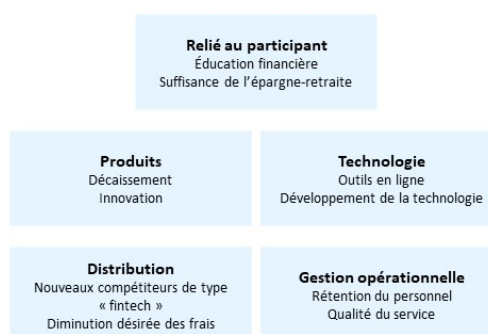
4

Les intermédiaires identifient l'éducation financière des participants et leur préparation à la retraite comme les plus grands défis à court terme

Type de défis pour le marché de l'épargne retraite collective (1 - 2 ans)
(% des répondants)



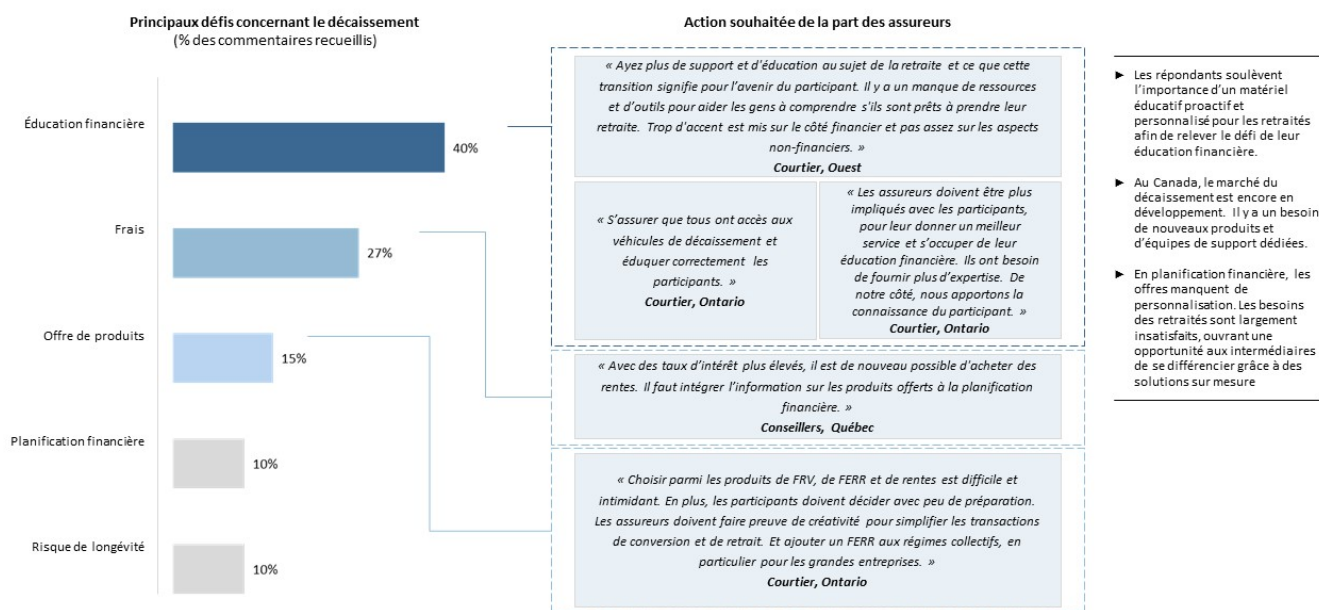
Sous-thèmes clés du défi



- Aider les participants à mieux comprendre leurs objectifs de retraite et le marché des investissements et veiller à ce qu'ils accumulent un capital de retraite suffisant sont les plus grands défis auxquels le marché est confronté
- Alors que de plus en plus de participants arrivent à l'âge de la retraite, il est nécessaire d'améliorer les produits, en particulier ceux reliés au décaissement
- Les préférences des plus jeunes participants et la concurrence des robots-conseillers exercent une pression à la baisse sur les frais
- Le roulement au sein de leur personnel et de celui des assureurs et la perte d'expertise que cela cause complique la tâche des intermédiaires de bien encadrer leurs clients

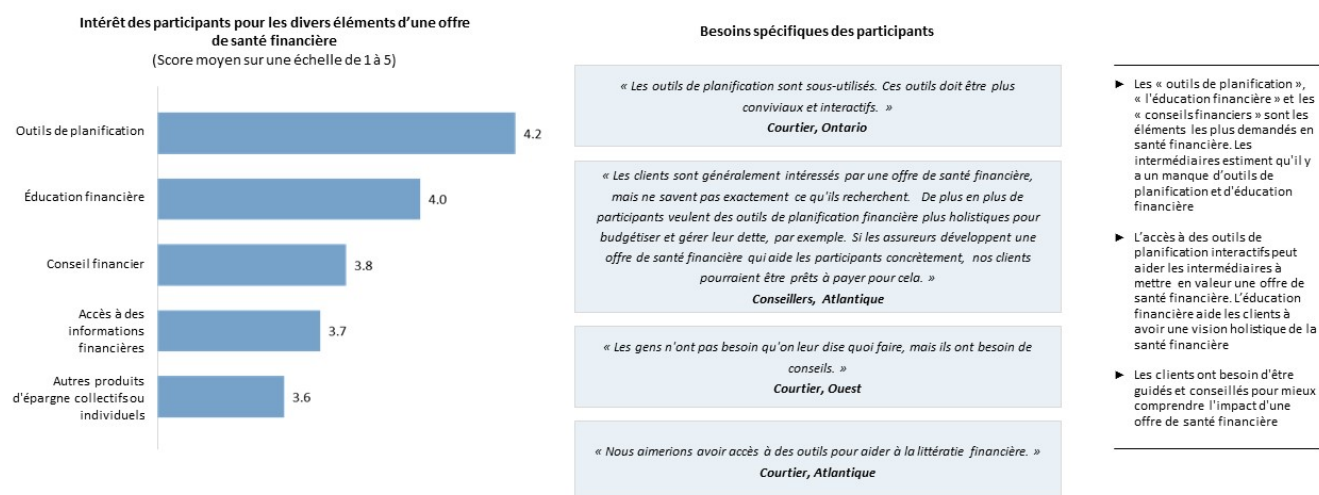
5

Dans le contexte du décaissement, les principaux défis sont le manque d'éducation financière des retraités, les frais élevés et à l'accès à l'expertise



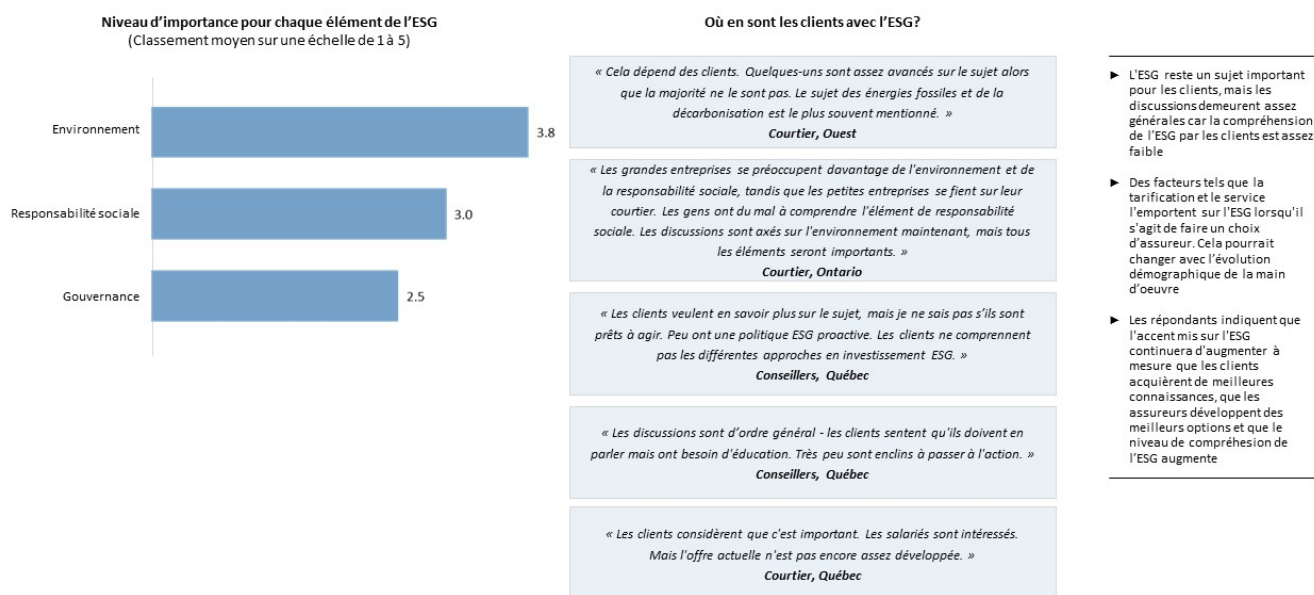
6

Plus de 60 % des participants désirent une offre complète de santé financière, incluant notamment des outils de planification et de l'éducation financière



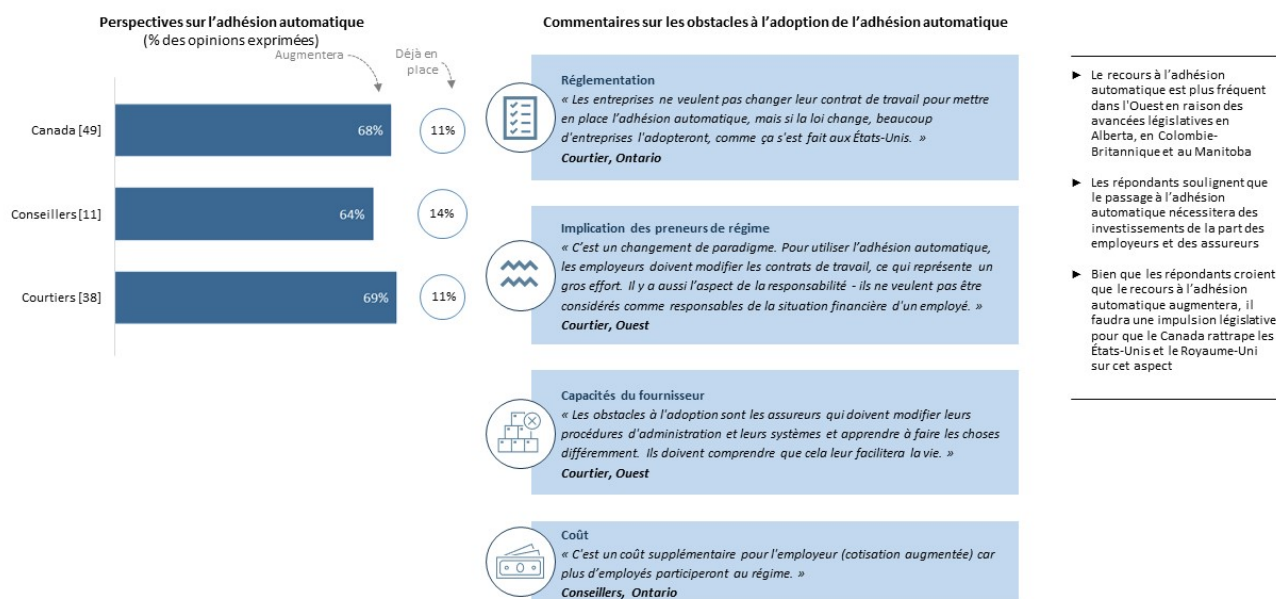
7

L'ESG est un sujet important, mais encore en développement. Les clients accordent la plus grande importance aux aspects « environnementaux » et « responsabilité sociale » de l'ESG



8

Le recours à l'adhésion automatique est faible partout au Canada; mais la majorité des intermédiaires pensent que cela changera au cours de la prochaine année



Les chiffres entre [] représentent le nombre de répondants qui ont exprimé une opinion

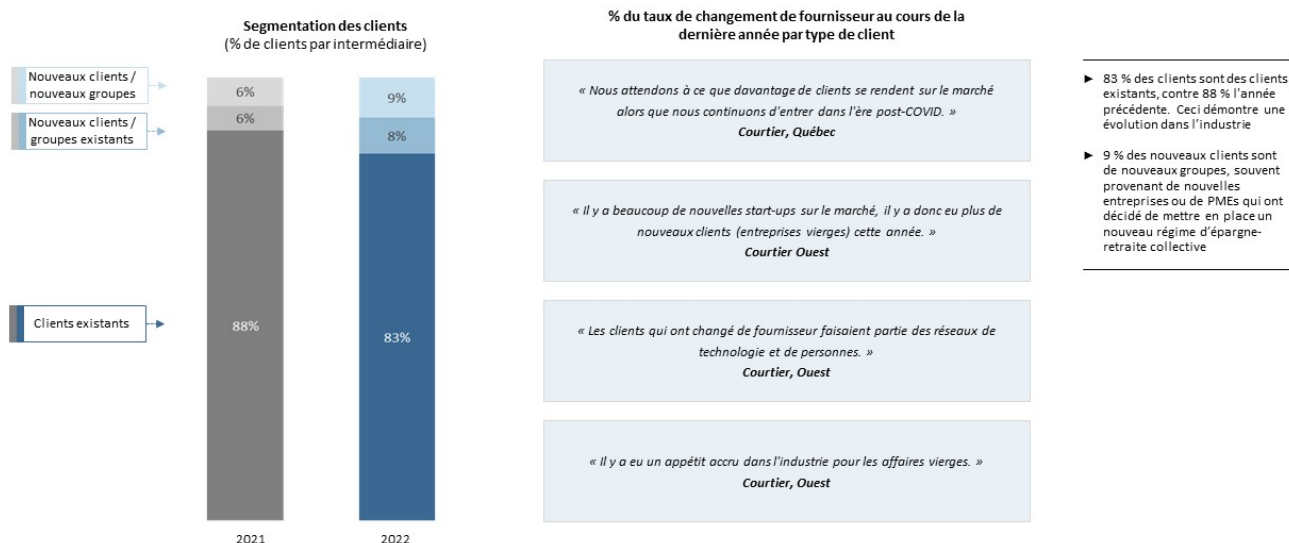
9

Les intermédiaires voient un potentiel de croissance pour les fournisseurs numériques dans certains marchés compte tenu de la facilité d'utilisation de leurs outils, de l'expérience numérique et des prix compétitifs

Types de régime les plus appropriés pour les fournisseurs numériques	Principaux critères des clients des fournisseurs numériques	Lacunes principales des fournisseurs numériques
 Secteur de la technologie  Main d'œuvre plus jeune  Plus petits groupes	 Facilité d'utilisation  Expérience numérique  Prix compétitifs	 Contact et service en personne  Références  Décaissement
« Les petits employeurs qui n'ont pas une grosse équipe RH pour s'occuper des participants (moins de 20 à 30 participants). Les employés qui sont très familiers avec Internet et ont accès à des ordinateurs. » Courtier, Ouest « N'importe qui du secteur informatique. Même les cols blancs du secteur industriel. Mais pas les cols bleus – Ils préfèrent le papier et ne sont pas confortables avec une approche numérique. Les plus jeunes travailleurs, même s'il s'agit d'ouvriers moins qualifiés. » Courtier, Ontario	« Assurez-vous que tout est facile à comprendre. Les gens aiment que ce soit simple et rapide. Commonwealth a pris cette approche. Il sera intéressant de voir comment Manuvie adaptera son processus d'adhésion électronique en réaction à son succès. » Courtier, Ontario « Des sites où l'adhésion, la cotation et le transfert sont faciles. Une approche flexible. » Courtier, Ouest	« À l'heure actuelle, la principale lacune est de ne pas avoir un nombre suffisant de conseillers ou de planificateurs. Les participants doivent donc se rabattre sur d'autres ressources (comme les blogs et autres contenus en ligne). En période post-pandémie, les gens veulent des interactions personnalisées. Les fournisseurs numériques n'ont pas l'équipe nationale pour gérer cela. » Conseillers, Ontario « L'aspect du décaissement est important pour moi et je voudrais en voir plus à ce sujet. Je voudrais savoir ce que ces fournisseurs font pour le décaissement. » Courtier, Ouest

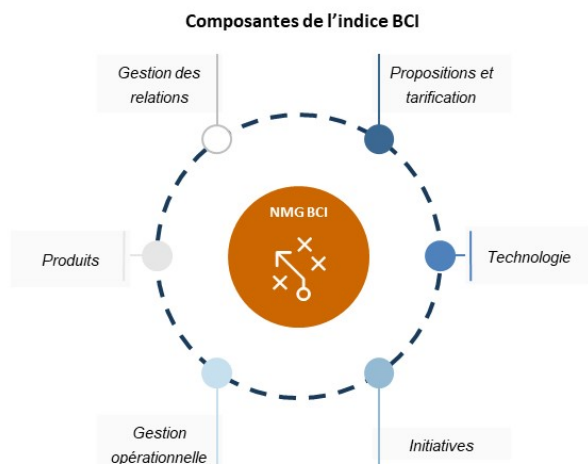
10

Les nouvelles affaires provenant de groupes existants et de nouveaux groupes ont augmenté pour les courtiers et les conseillers, particulièrement dans le marché des nouvelles entreprises et des PME



11

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

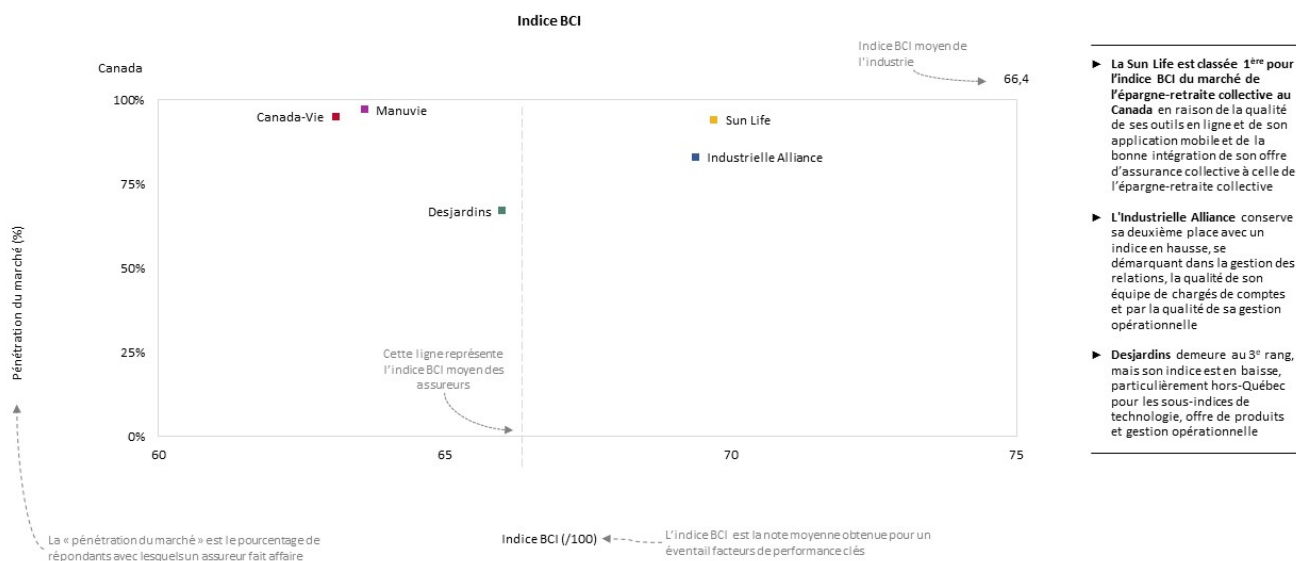


Indice BCI

- L'indice BCI est la moyenne des notes données par l'ensemble des intermédiaires pour les **45 facteurs de performance clés** des assureurs. Il mesure la **qualité globale de l'offre des divers assureurs**.
- En évaluant quantitativement les offres qui sont faites aux intermédiaires par les assureurs, l'indice BCI permet d'identifier **quels assureurs sont susceptibles d'améliorer leur position dans le marché au cours des 12 à 24 prochains mois**.

12

La Sun Life demeure 1^{ère} dans le marché grâce à sa technologie. IA a comblé l'écart grâce à la qualité de sa gestion des relations et de sa gestion opérationnelle



13

Sun Life est encore la première marque en épargne-retraite collective, mais IA et Desjardins se distinguent pour plusieurs facteurs, notamment en gestion des relations



Facteurs BCI		Les 3 assureurs les mieux cotés pour certains facteurs BCI clés		
		1 ^{er}	2 ^{ème}	3 ^{ème}
Proposition, tarification et produits	Qualité du service	Industrielle Alliance ▲	Sun Life	Desjardins ▼
	Force de la marque	Sun Life	Manuvie	Canada-Vie
	Durabilité (ESG)	Desjardins	Sun Life	Industrielle Alliance
Gestion des relations	Gestion corporative des relations	Industrielle Alliance ▲	Desjardins ▼	Sun Life
	Note globale pour le chargé de compte	Industrielle Alliance ▲	Desjardins ▲	Sun Life ▼
	Réactivité du chargé de compte	Industrielle Alliance ▲	Desjardins ▼	Canada-Vie ▲
Technologie et gestion opérationnelle	Mise en place de nouveaux régimes	Industrielle Alliance ▲	Sun Life ▼	Desjardins
	Expérience participant	Industrielle Alliance	Sun Life ▲	Desjardins ▼
Initiatives	Leadership dans l'industrie	Sun Life	Desjardins	Manuvie
	Diversité, équité et inclusion	Sun Life	Canada-Vie	Manuvie

- Ce tableau montre les assureurs qui obtiennent les plus hautes notes pour certains facteurs clés. Investir dans ces facteurs est hautement corrélé avec le succès dans le marché
- Sun Life est en tête pour plusieurs facteurs, notamment l'image de marque, le leadership dans l'industrie et les initiatives en diversité
- L'Industrielle Alliance obtient les meilleures notes en gestion des relations et pour la mise en place des nouveaux régimes
- Desjardins obtient des notes élevées en gestion de relations et a amélioré sa note pour la qualité des chargés de compte
- Manuvie et Canada-Vie ont les deuxième et troisième meilleures marques, mais elles ne se distinguent pas dans les autres facteurs clés

Remarque : La qualité du service est définie comme une qualité de service professionnelle, rapide et réactive

14

Contactez-nous pour plus d'informations

À propos de NMG Consulting

NMG Consulting est une société de conseil multinationale spécialisée en assurance, réassurance, retraite/gestion du patrimoine et gestion d'actifs. Nous avons une approche unique qui intègre le conseil, les études de marché et l'analytique.

Les services conseil de NMG sont fondés sur des données probantes provenant d'entrevues avec des experts, des clients et des intermédiaires reconnus du marché. Ces données nous servent à analyser les tendances du secteur, le positionnement concurrentiel des fournisseurs et leurs différentes forces et faiblesses.

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

Nous effectuons aussi des études spécifiques dans le marché de l'assurance et de la gestion de patrimoine au Canada, soient l'étude sur l'assurance collective, celle sur l'épargne-retraite collective et celle sur l'assurance individuelle. Ces études sont faites sur une base annuelle.



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



Andrew Carrique

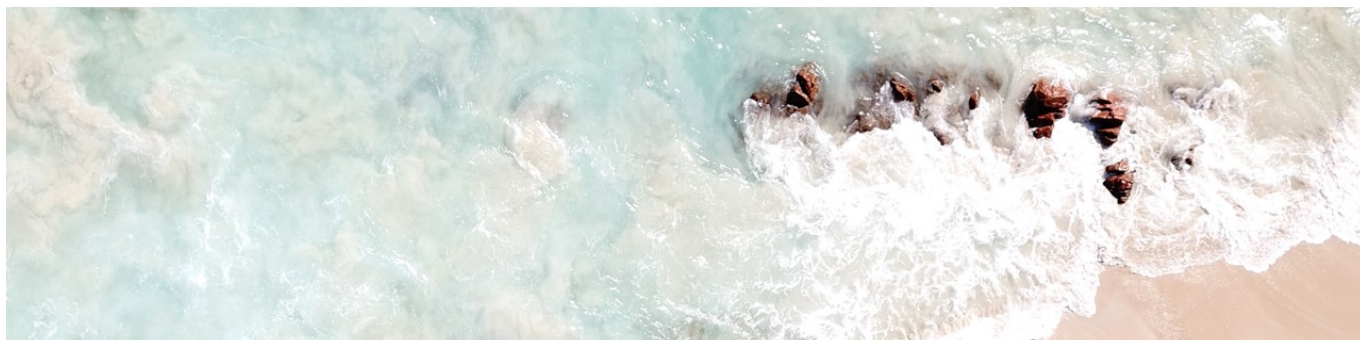
Conseiller

► Andrew.Carrique@NMG-Group.com



Merci

Pour plus d'informations,
rendez-vous sur www.nmg-consulting.com



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



By [Hamish Worsley](#)



By [Karan Sabharwal](#)



By [Andrew Carrique](#)