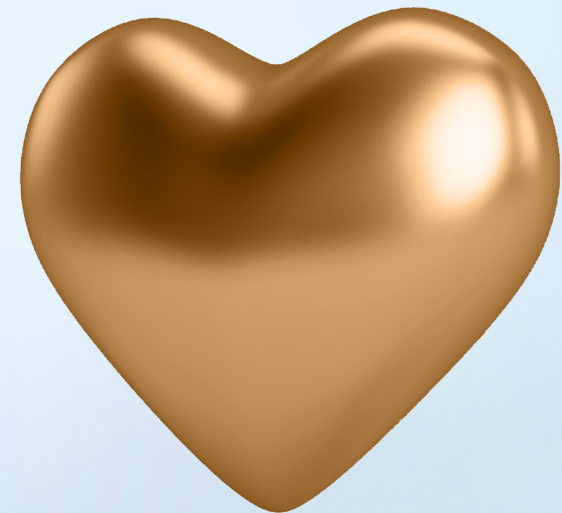


# Redonner

---

La générosité des Canadiens  
à valeur nette élevée



**MACKENZIE**  
Patrimoine privé

Au cours des dernières années, les sociétés de gestion de patrimoine ont prudemment fait leur entrée dans le monde des dons de bienfaisance, non pas en tant que donateurs, mais en tant que conseillers et exécutants. Les ménages à valeur nette élevée (VNÉ) (1 million de dollars et plus en actifs à placer) sont les donateurs personnels les plus influents au Canada, et ils se tournent vers leurs fournisseurs de services de gestion de patrimoine pour obtenir des renseignements, des conseils et des moyens de mettre en œuvre ces conseils.

Ce document aborde certaines des questions et des tendances dont les gestionnaires de patrimoine et les conseillers en contact direct avec les clients doivent être conscients au moment de planifier l'expansion de leurs services de philanthropie personnelle.

**Remarque :**

Les données et les statistiques utilisées dans l'élaboration de ce document proviennent de ministères et d'agences gouvernementales, ainsi que de tiers fiables. La publication des données gouvernementales n'est pas toujours régulière et peut varier en fonction du type de données et de la façon dont elles sont recueillies. Dans tous les cas, les données les plus récentes disponibles ont été utilisées.

Les ménages VNÉ  
se tournent vers  
leurs fournisseurs de  
services de gestion  
de patrimoine  
pour obtenir des  
renseignements, des  
conseils et la mise en  
œuvre de ces conseils.

## Des bonnes et des mauvaises nouvelles

Les nouvelles sont mitigées pour ce qui est de l'environnement des dons. Les bonnes nouvelles d'abord : au cours de la période de 5 ans de 2013 à 2017 (dernière année pour laquelle l'Agence du revenu du Canada a publié des données définitives sur le T1), les dons des particuliers sont passés de 9,3 milliards à 10,5 milliards de dollars (une augmentation de 12,5 %). Le montant total des dons était probablement beaucoup plus élevé, car les petits dons, d'une valeur potentielle de plus d'un milliard de dollars, ne sont pas saisis dans les données fiscales.

Toujours dans la catégorie des bonnes nouvelles, même si 245 000 Canadiens ont été retirés de la liste des donateurs au cours de la période de cinq ans, le montant moyen des dons est passé de 1 615 \$ en 2013 à 1 898 \$ cinq ans plus tard. Le tableau est encore plus favorable si l'on se concentre sur les personnes qui ont déclaré un revenu annuel supérieur à 150 000 \$, un groupe qui correspond étroitement au segment de la VNE.

Le tout semble positif jusqu'à ce que l'on tienne compte de la croissance en termes de taux de croissance annuel composé pour la période de cinq ans qui, à une moyenne modeste de 2,4 % par année, n'était que de 100 points de base supérieure au taux d'inflation annuel moyen de 1,4 %. Le bénéfice corrigé de l'inflation aux organismes de bienfaisance pendant la période s'est élevé à environ 500 millions de dollars de financement supplémentaire (comparativement à la croissance absolue de 2,2 milliards de dollars des dons déclarés), un montant nettement inférieur aux besoins financiers des organismes de bienfaisance.

Il est intéressant de noter que les revenus entre organismes de bienfaisance, dont les dons par fonds à vocation arrêtée par le donateur (VAD) et les fondations privées, sont passés de 5,9 milliards de dollars en 2013 à 7,3 milliards de dollars en 2017. L'augmentation des revenus entre organismes de bienfaisance, même si elle n'est pas la plus élevée en termes absolus, a été la plus rapide de toutes les catégories de revenus pendant la période.

## Le donateur à VNE

En 2017, les quelque 547 300 personnes dont le revenu déclaré était supérieur à 150 000 \$ (dont un grand nombre de personnes à VNE) et qui ont également déclaré un don de bienfaisance pour cette année-là (un pourcentage décevant de 50,9 % de ce groupe) ont donné un total de 4,5 milliards de dollars, ou 43,3 % du total des dons déclarés (voir la Figure 1). La concentration des donateurs, et la dépendance envers ces grandes bourses, sont mises en évidence par le fait que les donateurs de ce groupe ne représentaient que 9,9 % de tous les donateurs individuels.

Figure 1 | Donateurs à revenu élevé (2017)

| Groupe de revenu           | Nombre de donateurs | Part du total des donateurs | Valeur des dons     | Part des dons  |
|----------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|----------------|
| De 150 000 \$ à 250 000 \$ | 348 530             | 6,30 %                      | 1 093 903 \$        | 10,40 %        |
| Plus de 250 000 \$         | 198 800             | 3,60 %                      | 3 456 939 \$        | 32,90 %        |
| <b>Total</b>               | <b>547 330</b>      | <b>9,90 %</b>               | <b>4 550 842 \$</b> | <b>43,30 %</b> |

Source : Agence du revenu du Canada. Statistiques finales T1. 2017

La situation devient légèrement plus préoccupante pour les organismes de bienfaisance si l'attention se concentre uniquement sur les personnes ayant les revenus les plus élevés au Canada (celles qui gagnent plus de 250 000 \$). Le nombre de personnes ayant ce niveau de revenus qui ont déclaré un don en 2013, soit 180 500 personnes, a augmenté environ de 18 500 pour atteindre 198 800 en 2017. Toutefois, le pourcentage de déclarants donateurs dans cette catégorie de revenu a diminué, passant de 67,9 % en 2013 à 63,7 % en 2017.

Étant donné cette tendance, il n'est pas surprenant que le Projet en philanthropie individuelle du Canada, qui a pris de l'ampleur au cours des cinq dernières années, cible les personnes à revenu élevé qui font preuve d'une générosité très limitée. Les mesures prises par les donateurs les plus généreux inciteront peut-être les autres à suivre leur exemple. Selon un rapport publié en mars 2021 par Statistique Canada, le nombre de dons de bienfaisance individuels de plus de 50 000 \$ est passé de 11 390 en 2017 à 12 820 en 2019, et le nombre de dons de plus de 500 000 \$ a augmenté de 20 % au cours de la même période.

Figure 2 | Nombre de dons par taille des dons 2017-2019

| Taille des dons            | 2017      | 2018      | 2019      |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| De 1 000 \$ à 4 999 \$     | 1 064 110 | 1 067 170 | 1 045 540 |
| De 5 000 \$ à 24 999 \$    | 343 790   | 348 980   | 348 920   |
| De 25 000 \$ à 49 999 \$   | 21 270    | 21 620    | 22 070    |
| De 50 000 \$ à 99 999 \$   | 6 680     | 7 010     | 7 240     |
| De 100 000 \$ à 499 999 \$ | 4 070     | 4 420     | 4 710     |
| Plus de 500 000 \$         | 640       | 770       | 870       |

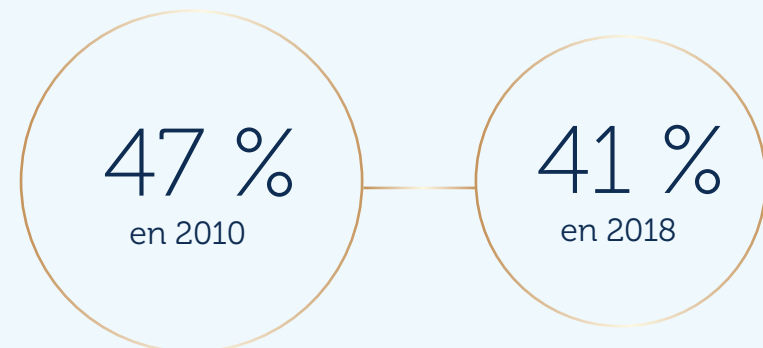
Source : Statistique Canada 2021

Ce même rapport a fourni d'autres renseignements sur les dons qui pourraient être utiles pour les conseillers financiers dans leurs discussions avec leurs clients. Premièrement, et conformément à d'autres conclusions présentées dans le document intitulé Les femmes et le patrimoine, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à faire des dons aux organismes de bienfaisance (71,7 % contre 63,6 %). Deuxièmement, les personnes mariées sont des donateurs plus actifs que les célibataires. Et troisièmement, les personnes religieuses dans leurs habitudes et leurs activités sont quatre fois plus susceptibles d'être philanthropes que leurs pairs moins spirituels.

## Bénévolat

Malheureusement, les tendances négatives en matière de dons se manifestent également dans le bénévolat. Selon un rapport de 2020 de Statistique Canada, entre 2010 et 2018, le taux de bénévolat chez les adultes canadiens est passé de 47 % en 2010 à 41 % en 2018, ce qui équivaut à une réduction de 800 000 personnes qui consacrent du temps au bénévolat. Le taux de participation au bénévolat au Canada est plus élevé que celui enregistré au Royaume-Uni ou aux États-Unis, ce qui console un peu de ces chiffres désolants.

### Taux de bénévolat chez les adultes canadiens



Sans vouloir nous éterniser sur les défis du secteur caritatif (même avant l'impact néfaste de la pandémie de COVID-19), même si le nombre de donateurs a globalement diminué depuis 2015, pendant cette période, la richesse financière personnelle (et excédentaire) et le revenu disponible, les deux principales sources de dons, ont connu une croissance solide. Autrement dit, les Canadiens fortunés ont une capacité à donner bien plus grande que jamais (voir la partie sur la Taille réelle de l'occasion). De plus, les incitatifs fiscaux offerts par le gouvernement fédéral aux donateurs comptent parmi les plus généreux au monde.

Figure 3 | Actifs financiers discrétionnaires et revenu disponible des ménages 2018 - 2020 (milliards de \$)

|   | 2018     | 2019     | 2020     |
|---|----------|----------|----------|
| <b>Actifs financiers discrétionnaires</b> | 5 354 \$ | 5 923 \$ | 6 517 \$ |
| <b>Revenu disponible</b>                  | 1 226 \$ | 1 273 \$ | 1 399 \$ |

Source : Statistique Canada et rapport sur le bilan des ménages d'Investor Economics pour 2021

## Espoir de jours meilleurs

Malgré ces tendances négatives, les projections actuelles relatives à l'expansion du segment à VNÉ peuvent réconforter les personnes responsables de la collecte de fonds des organismes de bienfaisance qui savent que les ménages ayant des revenus ou des avoirs élevés exercent une grande influence lorsqu'il est question de dons.

Trois facteurs uniques expliquent cet optimisme. Premièrement, les Canadiens à VNÉ plus âgés sont plus généreux, en termes de fréquence, de montants et de pourcentage de revenu des dons, que leurs pairs de moins de 65 ans. Le segment à VNÉ vieillit, une certitude démographique qui annoncera probablement une augmentation des dons de bienfaisance. À la fin de 2020, 406 000 ménages à VNÉ comptaient au moins un membre âgé de 65 ans ou plus. En 2030, ce nombre passera à 778 000, et le montant de patrimoine financier connaîtra une augmentation de 1 700 milliards à 3 400 milliards de dollars.

Deuxièmement, le nombre de femmes à VNÉ au Canada augmente à un rythme plus rapide que le segment dans l'ensemble. En 2030, le patrimoine contrôlé par les femmes à VNÉ de tous les âges devrait atteindre 1 000 milliards de dollars. Cela s'explique par un taux plus élevé de participation au marché du travail à des postes de gestion ou de direction, par une augmentation du nombre de professionnelles et d'entrepreneurs et, surtout, par le fait que les femmes profiteront de façon disproportionnée du transfert massif de patrimoine en cours actuellement au Canada. Il s'agit d'une bonne nouvelle pour les œuvres de bienfaisance, car différentes études et différents rapports, notamment le rapport de Statistique Canada mentionné ci-dessus, ont souligné le fait que, partout au pays, les femmes sont en général plus généreuses que les hommes pour ce qui est des dons et de l'investissement à des fins d'impact social.

Partout au pays, les femmes sont en général plus généreuses que les hommes pour ce qui est des dons et de l'investissement à des fins d'impact social.

Figure 4 | Taux de dons par genre et par région 2018

|                      | Tous   | Femme  | Homme  |
|----------------------|--------|--------|--------|
| Atlantique           | 74,6 % | 78,2 % | 70,7 % |
| Québec               | 68,8 % | 73,0 % | 64,6 % |
| Ontario              | 68,0 % | 70,6 % | 65,2 % |
| Prairies             | 68,2 % | 73,1 % | 63,3 % |
| Colombie-Britannique | 63,1 % | 69,0 % | 57,0 % |

Source : Statistique Canada 2021

Enfin, et ce qui constitue peut-être le plus important facteur d'optimisme, les membres du segment à VNÉ sont les clients (et les cibles) d'un nombre croissant de conseillers de gestion de patrimoine. Ces conseillers discutent habituellement des dons de bienfaisance comme une partie intégrante d'un plan de patrimoine multigénérationnel, non seulement en termes de dons pendant la vie du client, mais également avec l'intégration de legs caritatifs dans les plans de succession.

Selon les estimations d'Investor Economics, environ 6,6 milliards de dollars seront versés aux organismes de bienfaisance à partir des successions des Canadiens au cours de la décennie se terminant en 2030, la majeure partie de ce montant provenant des successions des personnes à VNÉ. Ce montant correspond à l'objectif de l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés, qui a mené une campagne active pour augmenter le nombre de personnes qui incluent les legs de bienfaisance dans leur testament.

## L'importance des conseillers

Au cours de la dernière décennie, la croissance rapide du nombre de fondations familiales et de fonds à VAD a été stimulée, en grande partie, par les conseillers qui travaillent avec des clients à VNÉ, dont beaucoup connaissent, ou connaîtront, des périodes de liquidités.

Figure 5 | Croissance des actifs détenus dans les fonds à vocation arrêtee par les donateurs et les fondations privées (ajustés) en milliards de dollars 2016 - 2018

|  | 2016    | 2017    | 2018    | TCAC   |
|--|---------|---------|---------|--------|
| Fonds à vocation arrêtee par le donateur | 4,4 \$  | 5,4 \$  | 5,7 \$  | 13,8 % |
| Fondations privées                       | 28,1 \$ | 32,0 \$ | 32,6 \$ | 7,7 %  |

Source : Investor Economics et Fondations philanthropiques Canada 2021.

Non seulement les conseillers chercheront à avoir des conversations avec leurs clients à propos de la philanthropie, mais dans une étude publiée par l'Institute of Fundraising au Royaume-Uni, deux tiers des donateurs à VNÉ ont indiqué qu'ils envisageraient « probablement ou très probablement de consulter un conseiller avant de faire un don important ». Avant de faire preuve d'un optimisme excessif, il convient également de souligner que seulement 3 % des donateurs participant à l'étude ont affirmé que leur conseiller avait une influence sur leur décision de faire ou non un don important.

À l'avenir, de nombreux conseillers en patrimoine se concentreront sur les entrepreneurs, qui représentent environ 36 % du segment à VNÉ. Comme nous l'avons mentionné dans un article précédent de cette série, on s'attend à ce que près d'un quart des entreprises familiales au Canada soient vendues au cours des

cinq prochaines années, ce qui libérera des montants substantiels de patrimoine financier. La combinaison de la disponibilité soudaine de patrimoine liquide et de l'intérêt croissant des entrepreneurs pour la philanthropie (et la minimisation des impôts) suggère que les organismes de bienfaisance auront de nouvelles occasions de créer des partenariats avec les Canadiens à VNÉ.

Une étude américaine auprès de familles à VNÉ a permis de faire deux observations : dans l'ensemble, les activités philanthropiques sont de plus en plus importantes pour les entrepreneurs en ce qui a trait aux priorités financières; et deuxièmement, il existe une différence significative dans le niveau d'importance

accordée aux activités philanthropiques entre les propriétaires d'entreprise et ceux qui ne le sont pas, les propriétaires d'entreprise leur accordant une importance beaucoup plus grande.

Selon une étude réalisée par un gestionnaire d'actifs américain, «en moyenne, le don annuel médian des entrepreneurs est 50 % plus élevé que celui des non-entrepreneurs». Certains des résultats supplémentaires de l'étude sont présentés dans le tableau ci-contre

Figure 6 | Activités et attitudes des entrepreneurs par rapport aux non-entrepreneurs

|   | Entrepreneurs | Non-entrepreneurs |
|---|---------------|-------------------|
| Se considèrent comme des philanthropes                      | 47 %          | 30 %              |
| Font plus de 2,5 heures de bénévolat par mois               | 66 %          | 55 %              |
| Ont discuté de philanthropie avec leur conseiller financier | 73 %          | 52 %              |
| Planifient de faire un don en héritage                      | 47 %          | 34 %              |

Source : Fidelity Charitable (US)

Près d'un quart des entreprises familiales au Canada soient vendues au cours des cinq prochaines années, ce qui libérera des montants substantiels de patrimoine financier.



## La taille réelle de l'occasion

L'occasion pour les organismes de bienfaisance représentée par la croissance du patrimoine financier du segment à VNÉ (voir la Figure 2 plus haut) doit être tempérée par le fait qu'à la fin de 2020, environ 800 milliards de dollars étaient détenus par les ménages à VNÉ dans des comptes d'épargne et à vue maintenus pour subvenir aux coûts du ménage et offrir un certain tampon contre les dépenses imprévues. De plus, selon le modèle de répartition du patrimoine financier d'Investor Economics de 2020, 1 700 milliards de dollars étaient détenus dans des comptes enregistrés, en dehors des régimes de retraite à prestations déterminées et des régimes gouvernementaux, qui seront affectés au financement de la retraite ou à des besoins particuliers de la famille.

Selon ce modèle, le patrimoine financier non réparti détenu par le segment à VNÉ était d'environ 2400 milliards de dollars à la fin de 2020. C'est ce patrimoine non réparti qui est fréquemment utilisé par les personnes à VNÉ pour financer les dons aux organismes de bienfaisance, aux fondations privées et aux fonds à VAD. À la fin de 2020, le ménage à VNÉ moyen disposait d'environ 2,3 millions de dollars de patrimoine non réparti. Des dons équivalents à 1 % du patrimoine non réparti s'élèveraient donc à environ 23000 dollars, un montant bien supérieur au don annuel moyen des ménages à revenu élevé.

Pour ce qui est du revenu disponible pour les dons, les statistiques suivantes offrent des indications de haut niveau. Le meilleur dénominateur est le

revenu net disponible (revenu après impôt) qui, pour les personnes dont le revenu annuel est supérieur à 150000 \$, totalisait 212,6 milliards de dollars en 2017, ou 17,9 % du revenu net disponible. Les dons de bienfaisance déclarés par le segment en 2017 s'élevaient à 4,6 milliards de dollars, soit 2,2 % du revenu net disponible, un taux de don semblable à celui rapporté en 2012. Même à ce niveau de générosité, les personnes à VNÉ pourraient probablement avoir un niveau de dons plus élevés provenant des flux de trésorerie et du patrimoine accumulé.

## Certains nuages persistent à l'horizon

Même si de nombreux signes laissent présager un avenir meilleur pour ce qui est de la relation entre les personnes à VNÉ et le secteur caritatif, certains obstacles difficiles à déloger persistent. L'obstacle à surmonter le plus important peut-être le sentiment, chez beaucoup de membres de ce groupe, que le soutien aux organismes de bienfaisance est facultatif plutôt qu'un devoir inextricablement lié à la réussite financière. Il s'agit d'un problème culturel et non économique.

Même si le principal défi peut être culturel, il existe d'autres obstacles liés à l'attitude qui peuvent être difficiles à changer. Un examen de récents rapports de recherche fondés sur des enquêtes met en évidence certaines objections courantes des personnes à VNÉ relativement aux dons de bienfaisance. Outre un refus catégorique, les objections se divisent en deux catégories : premièrement, les besoins de la famille ou d'autres obligations financières empêchent de faire des dons de bienfaisance; et deuxièmement,

L'obstacle à surmonter le plus important peut-être le sentiment, chez beaucoup de membres de ce groupe, que le soutien aux organismes de bienfaisance est facultatif plutôt qu'un devoir inextricablement lié à la réussite financière.



les personnes fortunées ne font pas confiance aux organismes de bienfaisance pour utiliser efficacement le capital donné, et elles estiment que ces organismes pourraient limiter la capacité des donateurs de déterminer comment un don majeur sera utilisé.

Les conseillers peuvent travailler avec les familles clientes pour ce qui est du premier obstacle, mais pas du second. Il s'agit du travail des organismes de bienfaisance.

### L'occasion pour les conseillers

Toutes les grandes banques et bien des gestionnaires de patrimoine indépendants ont reconnu que les fonds à VAD et les fondations familiales jouent un rôle de plus en plus important pour faire concorder les capacités et les stratégies financières des segments haut de gamme et fortunés et les besoins des œuvres de bienfaisance.

Même si ces structures font l'objet d'un petit nombre de critiques, l'introduction et le développement des fonds à VAD par les gestionnaires d'actifs et les sociétés de conseil en gestion de patrimoine, l'acceptation des fonds à VAD par le secteur

caritatif et la participation plus large des conseillers financiers dans l'élaboration des stratégies de dons, suggèrent que le secteur des services financiers pourrait jouer un rôle clé dans le renversement des tendances négatives dont il est question dans ce document.

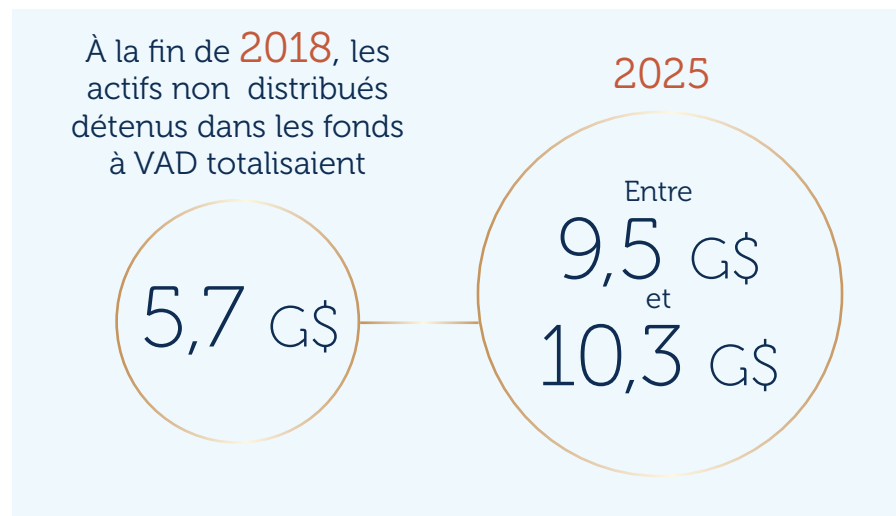
Les conseillers et les sociétés de gestion de patrimoine seront les moteurs de l'expansion continue du secteur des fonds à VAD au Canada pour ce qui est des dons, des subventions et des actifs non distribués. À la fin de 2018, les actifs non distribués détenus dans les fonds à VAD totalisaient 5,7 milliards de dollars, et l'on prévoit que le montant doublera presque pour atteindre entre 9,5 et 10,3 milliards de dollars d'ici 2025.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'occasion pour les conseillers n'est pas seulement de travailler avec les clients pour ce qui est des dons de philanthropie pendant leur vie, mais aussi de fournir des conseils pour la fin de leur vie. Selon des recherches récentes publiées aux États-Unis, si 41 % des donateurs en fin de vie ont pris connaissance des dons planifiés en ayant contact avec des organismes de bienfaisance, pour un pourcentage plus élevé (46 %), un conseiller ou un planificateur financier a proposé l'idée. Il convient également de noter que les legs ne sont pas tous effectués par des donateurs fortunés. Selon des recherches de Giving USA, 35 % des personnes ayant inclus un legs dans leur testament avaient une valeur nette inférieure à 1 million de dollars US.

### Conclusion et la pandémie mondiale

En plus des changements et la démographique des personnes à VNÉ, un événement a eu et aura une incidence sur la philanthropie pour ce groupe : la pandémie mondiale a été une force perturbatrice énorme au cours des 18 derniers mois. Elle a eu un impact positif et négatif.

Un tiers des Canadiens ont indiqué à Imagine Canada qu'ils ont réduits leurs dons à des organismes de bienfaisance en 2020. Parallèlement, le quart des donateurs à VNÉ ont augmenté leurs dons à des causes locales, comme les banques alimentaires et les organismes axés sur les soins de santé. Interrogés à propos de l'impact de la COVID-19 sur leurs dons futurs, la plupart des donateurs



à VNÉ croient que la pandémie n'aura aucune influence, tandis que près de 20 % d'entre eux croient que la pandémie les encouragera à être plus particuliers quant à leurs habitudes de dons.

L'importance des dons pour les groupes à VNÉ et à revenu élevé, et l'importance de ces groupes pour la survie et la croissance des organismes de bienfaisance ne sont pas contestés. De plus, il existe énormément de preuves que les donateurs recherchent l'influence et l'aide des conseillers financiers pour les questions de base, dont les montants et le moment, ainsi que des questions plus complexes à propos de la façon de faire des dons. Ces trois sous-groupes (femmes, la génération des têtes grises et les entrepreneurs) seront probablement les participants les plus actifs aux services philanthropiques à moyen terme et chaque groupe représente des occasions et des défis uniques pour les gestionnaires de patrimoine du Canada.

## Bibliographie (par année de publication)

*Entrepreneurs as Philanthropists.* Fidelity Charitable. 2018.

*Helping Clients Help Others.* SI Research. 2018.

*The WHY of Wealth Survey.* Boston Private. 2018.

*Leaving A Legacy: A New Look at Today's Planned Giving Donors.* Giving USA. 2019.

*Ontario Nonprofits and the Impact of COVID-19.* Ontario Nonprofit Network. 2020.

*Statistiques finales de la T1 2017.* Agence du revenu du Canada. 2020.

*The Giving Experience.* The Beacon Collaborative. 2020.

*Dons de charité, 2019.* Le Quotidien. Statistique Canada. 2021

*COVID-19's impact on the charity sector.* World Vision. 2021.

*Donor-advised Funds.* Investor Economics. 2021.

*Taux de donateurs et montant moyen des dons annuels, selon le genre.* Statistique Canada. 2021.

*Le rapport sur les dons 2021.* CanaDon. 2021.

*The 2021 Bank of America Study of Philanthropy.* Indiana University Lilly Family School of Philanthropy. 2021

*2021 Household Balance Sheet Report.* Investor Economics. 2021

---

Pour toute question, veuillez communiquer avec votre équipe des ventes Mackenzie ou avec :  
Patrimoine privé Mackenzie  
Toronto : 416-922-5322, poste 4891  
Sans frais : 1-888-635-7070, poste 4891

« Institutional Shareholder Services Canada Inc. (une division d'ISS Market Intelligence faisant affaire sous le nom d'Investor Economics) fournit des services essentiels et exclusifs de données, de veille stratégique, de recherche et de consultation au secteur des services financiers de détail au Canada et contribue avec d'autres sociétés du réseau d'ISS à répondre aux besoins en matière de renseignements de la communauté mondiale de la gestion d'actifs. La division des renseignements sur le marché de l'ISS comprend les plateformes de données de pointe BrightScope, Financial Clarity, Local Market Share, Mortgage Clarity et Simfund, ainsi qu'une gamme complète de services de recherche et d'analyse mondiaux, y compris 529 et ABL Solutions, Investor Economics, Market Metrics, et Plan For Life.

Le présent document est publié à titre informatif seulement. L'éditeur et ses fournisseurs de données ont pris toutes les précautions usuelles et raisonnables pour déterminer que les renseignements contenus dans le présent document ont été obtenus de sources jugées fiables, et que les procédures utilisées pour les résumer et les analyser soient fondées sur des pratiques et des principes reconnus dans le secteur des fonds d'investissement. Toutefois, les forces du marché applicables à l'objet du présent document peuvent évoluer de façon soudaine et importante, et la disponibilité et la fiabilité des données varient d'un moment à l'autre. Par conséquent, ni l'éditeur ni ses fournisseurs de données ne donnent de garantie quant à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à l'actualité des renseignements, de l'analyse ou des points de vue contenus dans le présent document, ou quant à leur utilité ou à leur pertinence dans des circonstances particulières. L'éditeur et ses fournisseurs de données se dégagent de toute responsabilité de quelque nature que ce soit à l'égard de tout préjudice découlant de l'utilisation du présent document. Le rendement antérieur n'est pas garant des résultats futurs. »

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions de vente et de suivi, ainsi qu'à des frais de gestion et autres. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas des placements garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire. Le contenu de ce document connexe (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 intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation