

## EAI - Sondage auprès des conseillers en gestion de patrimoine

⊕ PAGE TITLE

Nous espérons comprendre à quel point certains types d'activités ou d'outils peuvent être utiles pour vous aider à modifier votre pratique afin d'y inclure des investissements à plus fort impact, notamment des fonds privés à impact social.

Nous reconnaissons que vous faites peut-être déjà certaines des choses sur lesquelles nous nous enquérons et qu'il pourrait y avoir un certain chevauchement et une collaboration naturelle entre les activités de l'Association pour l'investissement responsable ainsi que d'autres groupes du secteur.

Vos commentaires nous aideront à mieux cibler notre compréhension et nos recommandations au gouvernement canadien ainsi qu'à d'autres parties prenantes et organismes du secteur sur la manière de concentrer les ressources supplémentaires pour permettre aux conseillers en gestion de patrimoine de soutenir l'adoption à long terme des investissements à impact et des fonds à impact social.

Ce questionnaire devrait prendre de 7 à 15 minutes, selon le temps que vous choisirez de passer sur le site web d'OpenImpact dans la section 4.

Toutes les questions sont optionnelles et vos réponses sont anonymes, à moins que vous ne décidiez de partager vos informations à la fin du questionnaire.

Merci d'avance pour vos opinions !

Si vous rencontrez des difficultés, veuillez contacter Lena Courcol - [lcourcol@newmarketfunds.ca](mailto:lcourcol@newmarketfunds.ca)

\*NOTE - L'accès aux résultats de l'étude canadienne sur les investisseurs particuliers au quotidien est fourni à la fin du questionnaire.

## EAI - Sondage auprès des conseillers en gestion de patrimoine

### Section 1. Quelles informations ou activités vous aideraient personnellement ?

Dans cette section, veuillez évaluer les activités suivantes en fonction de leur utilité dans l'intégration de l'investissement d'impact dans votre pratique.

1. Nouvelles et mises à jour du secteur - une source régulière d'informations sur les nouveaux fonds (privés/publics) ou les mises à jour de leur statut, des exemples innovants concernant la manière dont les conseillers intègrent l'impact, les mises à jour réglementaires, etc.



2. Accès aux études de marché sur l'impact des investissements et aux informations sur le profil des investisseurs (à fins de vente ou de marketing)



3. Des événements de promotion et de présentation de plusieurs fonds (sur le web ou en personne) destinés aux conseillers en gestion de patrimoine.



4. Établissement d'un réseau de formation et de collaboration entre conseillers en gestion de patrimoine qui intègrent l'impact dans leurs pratiques (ou tentent de le faire).



5. Y a-t-il autre chose qui pourrait être utile, ou avez-vous des commentaires à faire sur les idées ci-dessus ?

## EAI - Sondage auprès des conseillers en gestion de patrimoine

### 2. Quels outils seraient utiles pour favoriser la compréhension et sensibilisation de vos clients ?

Dans cette section, veuillez évaluer chacun des outils et activités suivantes en fonction de la valeur que vous leur accordez et de la manière dont ils pourraient être utiles pour soutenir l'adoption de l'investissement d'impact par vos clients.

6. Des supports marketing professionnels pour chaque fonds avec des points de données clés conformes.



7. Matériel professionnel d'éducation des investisseurs avec des messages cohérents pour aider à dissiper les mythes et à mieux faire connaître et comprendre le sujet, par exemple sous forme de présentations, de podcasts ou d'infographies.



8. Accès à des speakers et à des experts pour des événements orientés vers les investisseurs (sur le web ou en personne), par exemple Impact 101, ou à thème (énergie propre, développement immobilier à but social, investissement dans une perspective de genre, etc.)



9. Campagnes de sensibilisation et d'éducation du grand public

[UPGRADE TO EDIT](#)

[OPTIONS](#)

[MOVE](#)

[COPY](#)

[DELETE](#)



10. Avez-vous d'autres commentaires sur les idées ci-dessus, ou d'autres idées d'outils ou d'activités qui pourraient être utiles à vos clients ?

---



## EAI - Sondage auprès des conseillers en gestion de patrimoine

### Section 3. Améliorer l'accès aux informations nécessaires : OpenImpact

Nous avons entendu de la part de nombreux investisseurs et conseillers qu'il serait très utile de disposer d'une source centrale d'informations sur les possibilités d'investissement à impact ainsi que d'un lieu central pour les matériaux éducatifs et les informations sur le secteur.

OpenImpact a été développé il y a plusieurs années en tant que base de données de référence d'opportunités d'investissements d'impact.

Nous aimerions avoir votre avis sur l'utilité d'OpenImpact dans l'intégration de l'investissement d'impact dans votre pratique, à la fois pour vous et pour vos clients, ainsi que sur les fonctionnalités supplémentaires qui pourraient être utiles. Vos réponses nous aideront à déterminer l'intérêt de travailler avec cette technologie existante par rapport à l'investissement dans la construction d'un nouveau produit.

Si vous pouviez ouvrir le lien ci-dessous (il devrait s'ouvrir dans une fenêtre séparée) et passer quelques minutes sur le site à la recherche de toute information que vous vous attendez, puis répondre aux questions ci-dessous, nous vous en serions très reconnaissants.

<https://www.openimpact.ca>

11. Avant ce sondage, connaissiez-vous déjà OpenImpact ?

oui

non

12. OpenImpact est facile à naviguer et à trouver ce que je

UPGRADE TO EDIT

OPTIONS

MOVE

COPY

DELETE

très difficile à naviguer

neutre

très facile à naviguer

13. OpenImpact a le type d'informations et de détails sur les fonds dont j'ai besoin.

ne dispose pas des informations dont j'ai besoin

neutre

dispose de toute l'information dont j'ai besoin

14. OpenImpact a le degré de fonctionnalité de tri et de recherche dont j'ai besoin.

14. OpenImpact a le degré de fonctionnalité de tri et de recherche dont j'ai besoin.



15. OpenImpact a le type d'informations et matériel éducatifs que j'utiliserais.



16. OpenImpact dispose d'informations dans un format facile à partager pour une utilisation ultérieure ou à transmettre à mon équipe ou à mes clients.



17. Dans quelle mesure serait-il utile de savoir si vos clients s'inscrivent sur un site comme OpenImpact ?



18. Qu'est-ce qui pourrait être amélioré ou modifié du système OpenImpact ?

19. Y a-t-il quelque chose qui vous plaît dans OpenImpact ?

20. Avez-vous d'autres commentaires sur ce site et/ou ce dont vous ou vos clients auraient besoin pour qu'un portail d'investissement à impact vous apporte de la valeur ajoutée, à vous ou à vos clients ?

## EAI - Sondage auprès des conseillers en gestion de patrimoine

⊕ PAGE TITLE

It would be helpful to know a bit more about you and your practice (all optional)

21. Name

22. Organization

23. Investment Licenses & Designations

24. My practice is:

- Fee Only
- Commission Only
- Fee & Commission
- Other (please specify)

25. Please provide your email address below if you'd be willing to give us feedback on the usefulness of any new Impact Investing advisor/client support tools and resources developed in the future.

**Thank you very much for your feedback.**

Please find the recently completed **Canadian Everyday Retail Investor Research Report** [here](#).