CIRO · OCRI | Office of the Investor
Bureau des investisseurs

# Plan d’orientation du Bureau des investisseurs

Comprendre, informer, écouter

# Notre mission et notre mandat

Le Bureau des investisseurs a pour mission de comprendre et d'informer les investisseurs, ainsi que de faire entendre leur voix au sein de l'OCRI. Nous effectuons des recherches pour mieux comprendre les attitudes, les expériences et le comportement des investisseurs; nous offrons de la formation aux investisseurs afin de leur donner les renseignements et les outils dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées; et nous établissons des relations et des passerelles pour faire entendre la voix des investisseurs dans le cadre de nos activités réglementaires au sein de l'OCRI.

Pour nous acquitter de notre mission, nous soutenons également le travail du comité consultatif des investisseurs, nous participons au processus de surveillance de l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (OSBI), nous prenons part à la sensibilisation des parties prenantes et nous collaborons étroitement à diverses initiatives réglementaires qui touchent les investisseurs de détail.

Comprendre

informer

écouter

# À propos du plan d’orientation

Pour guider nos efforts d’édification du Bureau et d’exercice de nos responsabilités, nous avons mis sur pied un plan d’orientation initial couvrant notamment les principaux facteurs de réussite et les thèmes prioritaires du Bureau, présentés ci-dessous. Entendant adopter une méthode de travail éclairée et factuelle, nous avons conçu ce plan d’orientation à partir d’éléments de preuve tirés des activités réglementaires de l’OCRI et d’une analyse conjoncturelle.

Notre stratégie, nos priorités et notre rayon d’action évolueront au fil du temps en fonction du plan stratégique de l’OCRI, ainsi que des suggestions de notre comité consultatif des investisseurs et des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM). Nous adapterons continuellement notre approche selon l’évolution des besoins et des comportements des investisseurs, ainsi que les changements qu’insufflera l’innovation au secteur des placements.

# Principaux facteurs de réussite

Nous avons défini quatre grands facteurs de réussite pour faciliter l'atteinte de nos objectifs et l'accomplissement de notre mission. Nous les intégrerons à notre approche lors de la mise au point de nos processus et de l'exécution de notre travail.

### Objectif

Nous resterons clairement axés sur notre objectif et notre mission, afin de maximiser notre impact.

### Planification et définition des priorités

Nous adopterons une méthode de travail stratégique et rigoureuse pour atténuer le risque de décalage entre nos capacités et nos engagements.

### Partenariats et collaboration

Nous tisserons de solides relations de collaboration, tant en interne qu'avec des partenaires externes, afin de pouvoir remplir notre mandat et d'avoir plus de poids. Dans ce contexte, nous établirons des liens étroits avec les services de l'OCRI chargés de la réglementation des membres et des marchés, ainsi qu'avec d'autres organismes de réglementation, défenseurs des investisseurs et promoteurs de la culture financière. champions for financial literacy.

### Expertise

Nous constituerons au sein du Bureau des investisseurs une équipe dotée de connaissances et d'une expertise approfondies en matière de réglementation, afin d'assurer notre crédibilité auprès des partenaires internes et externes et de nous permettre d'apporter un point de vue éclairé aux discussions sur les politiques réglementaires et d'ordre opérationnel. Nous ferons également fond sur les connaissances spécialisées de l'OCRI en matière de surveillance des marchés et des courtiers pour mener à bien notre mission.

# Priorités thématiques

Afin de planifier notre travail, d'organiser nos priorités et de maximiser notre effet, nous avons défini cinq priorités thématiques. Le souci des investisseurs vulnérables sera au cœur de ces cinq facettes thématiques.

Le travail qu'entreprendra le Bureau des investisseurs dans un premier temps s'inscrira généralement dans ces domaines thématiques, en particulier en ce qui concerne ses activités liées (i) à l'engagement relatif aux politiques réglementaires, (ii) à la collaboration et aux partenariats et (iii) à la recherche sur les investisseurs.

Les cinq priorités thématiques sont les

1. Difficultés financières des Canadiens et incidence sur les placements
2. Traitement des plaintes et recours des investisseurs
3. Relation investisseur-conseiller
4. Fraude, escroqueries et exploitation financière
5. Prise de décisions de placement, risque et convenance

1

# Difficultés financières des Canadiens et incidence sur les placements

Dans le contexte économique actuel de pressions exercées par l'inflation combinées à des taux d'intérêt qui n'ont jamais été aussi élevés depuis plus de 20 ans, de nombreux Canadiens sont confrontés à de lourdes difficultés financières.

En misant sur la recherche, l'engagement et les partenariats, nous essaierons de comprendre l'incidence de ces difficultés financières sur la résilience financière des investisseurs, leurs objectifs et leurs habitudes de placement, et de déterminer comment offrir du soutien et de la formation pour aider les plus vulnérables.

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) suit la vulnérabilité et le bien-être financiers par le biais des données de son enquête mensuelle. Ses constatations révèlent une tendance inquiétante : de nombreuses personnes sont contraintes de puiser dans leur épargne ou d'emprunter de l'argent pour couvrir leurs dépenses courantes. Selon l'ACFC :

- le pourcentage de Canadiens qui empruntent de l'argent pour payer leurs dépenses quotidiennes est passé de 26 % en 2020 à 38 % en septembre 2022[1] ;
- 41 % des Canadiens n'avaient pas de fonds d'urgence pour les dépenses imprévues – les immigrants récents, les personnes à faible revenu et les Autochtones comptaient parmi les groupes surreprésentés (septembre 2022);
- le pourcentage de Canadiens à avoir déclaré qu'ils arrivaient tout juste à s'en sortir financièrement est passé à 40 %, et un tiers des Canadiens ont déclaré manquer d'argent à la fin du mois (septembre 2022);
- deux tiers des détenteurs de prêts hypothécaires interrogés en décembre 2022 ont déclaré avoir du mal à respecter leurs engagements financiers;
- la proportion de détenteurs de prêts hypothécaires qui ont dû puiser dans leur épargne en raison de la conjoncture économique a augmenté de 20 points de pourcentage d'août 2020 à décembre 2022[2].

De même, selon le rapport sur l'Indice des dettes à la consommation de MNP Ltée publié en juillet 2023, plus de la moitié (52 %) des Canadiens ont affirmé qu'ils sont à 200 $ ou moins de ne pas pouvoir rembourser leurs dettes à la fin du mois. De ce nombre, 35 % disent qu'ils ne gagnent pas assez d'argent pour régler leurs factures et rembourser leurs dettes – un record absolu depuis la création de l'indice il y a cinq ans[3].

Nous mènerons des recherches pour découvrir les répercussions de ces circonstances financières sur les objectifs des investisseurs et leur approche à l'égard de l'épargne et des placements. Nous nous renseignerons aussi pour comprendre si les conseils que reçoivent les investisseurs ont évolué pour répondre à ces difficultés financières. En outre, nous nous pencherons sur les possibilités et les partenariats qui permettraient d'offrir davantage de soutien et de formation aux investisseurs, en particulier aux plus vulnérables et à ceux qui ne sont pas en mesure d'obtenir des conseils.

[1] ACFC : Vulnérabilité des consommateurs : Résultats du Sondage sur le bien-être financier lié à la COVID-19.
[2] Rapport de l'ACFC : Le bien-être financier des propriétaires canadiens ayant un prêt hypothécaire, juin 2023.
[3] Résultats de l'Indice des dettes à la consommation de MNP Ltée pour juillet 2023.

2

# Traitement des plaintes et recours des investisseurs

Le système de traitement des plaintes et de recours des investisseurs est d'une importance cruciale, tant pour la protection des investisseurs que pour l'intégrité des marchés financiers et la confiance qu'ils inspirent.

Il s'agira donc d'une priorité pour le Bureau des investisseurs et nos collègues de l'OCRI. Les plaintes des investisseurs peuvent porter sur tout un éventail de sujets et de préoccupations des investisseurs de détail, comme la convenance des placements, les transferts de comptes ou ce qui a trait aux opérations sur un marché.

En 2021, l'OCRCVM (l'un des organismes qui ont précédé l'OCRI) a publié un rapport intitulé Recherche qualitative auprès des plaignants pour mieux comprendre les besoins et les attentes de ces derniers[4]. Ses constatations ont révélé qu'il était difficile de répondre aux attentes des investisseurs ayant déposé une plainte, car certaines n'étaient pas nécessairement du ressort de l'organisme de réglementation. En revanche, le rapport a fait ressortir d'autres possibilités d'améliorer davantage les communications et la transparence du cadre des plaintes et de la procédure d'enquête, ainsi que de souligner l'intérêt de déposer une plainte auprès de l'organisme de réglementation.

En collaboration avec nos collègues de l'OCRI, nous fournirons des ressources éducatives supplémentaires sur la procédure de plainte et les possibilités de recours des investisseurs. Le Bureau des investisseurs s'engagera aussi amplement, tant en interne qu'en externe, dans plusieurs projets et initiatives clés directement liés au traitement des plaintes ou aux possibilités de recours des investisseurs. Il participera notamment :

- à un groupe de travail sur les modifications possibles des exigences de l'OCRI liées au traitement des plaintes;
- à la surveillance de l'OSBI par le biais du Comité mixte des organismes de réglementation (CMOR) aux côtés des ACVM;
- à un groupe de travail sur un projet visant la distribution aux investisseurs lésés des sommes remboursées à l'OCRI dans le cadre de procédures disciplinaires; et
- à un groupe de travail chargé de réviser le programme d'arbitrage.

[4] Rapport « Recherche qualitative auprès des plaignants », produit pour l'OCRCVM par Navigator en mars 2021.

3

# Relation investisseur-conseiller

Nous entendons nous concentrer sur la relation investisseur-conseiller par le biais de la recherche et de l'engagement des parties prenantes, en examinant notamment i) les attitudes des investisseurs à l'égard des conseils, ii) l'accès aux conseils et iii) les expériences relatives aux conseils de placement professionnels.

La plupart des ménages canadiens reçoivent des conseils de placement de la part de membres de l'OCRI. Les recherches menées par l'ACFM (l'un des organismes qui ont précédé l'OCRI) dans le Rapport de recherche auprès de clients de 2022 ont révélé que les membres de l'ACFM fournissaient des services-conseils à 9,4 millions de ménages canadiens, soit 57 % des ménages canadiens[5]. L'empreinte de l'OCRI, formé des membres de l'ancienne ACFM et de l'ancien OCRCVM, est encore plus grande. La relation investisseur-conseiller est donc une priorité clé pour le Bureau des investisseurs.

Un certain nombre d'études confirment la valeur des conseils financiers de grande qualité[6]. Les avis divergent toutefois quant au degré d'exhaustivité des conseils que reçoivent les investisseurs, en particulier ceux dont les comptes sont plus modestes. Une enquête réalisée en 2019 pour le compte du Groupe consultatif des investisseurs de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario s'est penchée sur l'ampleur des conseils que reçoivent les investisseurs. Il en ressort que seule une petite minorité d'investisseurs conseillés disent avoir reçu des conseils en matière de budget ou de gestion des dettes (20 %). Par ailleurs, près de la moitié (49 %) des investisseurs dont le portefeuille a une valeur inférieure à 50 000 dollars n'auraient reçu aucune information de leur conseiller sur les concepts financiers, et 40 % ont déclaré n'avoir reçu aucun conseil sur la planification des objectifs financiers[7]. D'autres organismes craignent que certains Canadiens, en particulier ceux à faibles revenus, ne soient souvent pas en mesure d'accéder au genre d'aide dont ils ont besoin pour renforcer leurs capacités financières et poursuivre leurs objectifs financiers[8].

Nous continuerons à suivre les recherches et les points de vue des parties prenantes sur l'accès aux conseils et l'ampleur de ceux que reçoivent les investisseurs, tout en menant nos propres recherches sur ces sujets. Nous souhaitons aussi déterminer si les investisseurs, notamment les plus jeunes, sont de plus en plus nombreux à se détourner des sources traditionnelles de conseils en placement.

[5] Rapport de recherche sur les clients 2022 de l'ACFM.
[6] Voir par exemple l'article « Use of financial planners and portfolio performance » de S. Lei et R. Yao, Journal of Financial Counselling & Planning, 2016. Ou l'article de J.E.Grable intitulé « Reducing Wealth Volatility: The Value of Financial Advice as Measured by Zeta », Journal of Financial Planning, 2014.
[7] Groupe consultatif des investisseurs de la CVMO, « Une mesure des conseils : Combien les investisseurs de petits et moyens portefeuilles en reçoivent-ils? », 2019.
[8] Voir le rapport de Prospérité Canada intitulé « Missing for Those Who Need It Most – Canada's Financial Help Gap' 2023 ».

# 3 Relation investisseur-conseiller

Ainsi, selon un rapport de recherche de la FINRA Investor Education Foundation et du CFA Institute, les jeunes investisseurs de la génération Z s'appuient davantage sur les conseils trouvés en ligne et provenant des médias sociaux[9]. Nous savons également que le nombre d'investisseurs ouvrant des comptes sans conseils a fortement augmenté pendant la pandémie[10]. Il serait toutefois utile d'avoir davantage de données pour comprendre l'expérience qu'ont eue ces investisseurs en matière de placement et l'influence qu'elle a eue sur leur approche actuelle. Nous pourrions par exemple voir quelle proportion des investisseurs ayant ouvert de nouveaux comptes sans conseils pendant la pandémie fait aujourd'hui affaire avec un conseiller ou a cessé toute activité de placement.

Le Bureau des investisseurs collaborera également avec ses collègues de l'équipe Services aux membres et innovation de l'OCRI sur le projet de recherche auprès des clients prévu pour 2024[11]. Cette étude fournira des renseignements importants sur les portefeuilles et les activités des investisseurs de détail, qui seront particulièrement pertinents pour plusieurs de nos priorités thématiques, dont la relation investisseur-conseiller.

Enfin, dans le cadre de notre accent sur la relation investisseur-conseiller, nous nous appliquerons aussi à mieux comprendre l'expérience des investisseurs qui obtiennent des conseils de placement. Par exemple, par le biais de travaux de recherche, d'information ou d'élaboration de politiques sur des éléments clés tels que les frais, l'information requise et les rapports à l'intention des clients.

[9] FINRA Investor Education Foundation et CFA Institute. « Gen Z and Investing », 2023.
[10] Voir le communiqué de l'OCRCVM intitulé « Un nombre sans précédent de comptes sans conseils ont été ouverts au Canada » et l'étude de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario intitulée « Self Directed Investors: Insights and Experiences 2021 ».
[11] Voir le Bulletin 23-0114 de l'OCRI intitulé « Projet de recherche auprès des clients », 2023.

4

# Fraude, escroqueries et exploitation financière

La fraude dans le domaine des placements et l'exploitation financière ont un effet destructeur sur les personnes qui en sont victimes.

Si leur coût financier est considérable, leurs répercussions sur les victimes vont bien au-delà des sommes perdues, comme en témoignent le stress, l'anxiété et la dépression qui peuvent en résulter. Une étude portant sur l'incidence globale de la fraude financière chez les Américains de plus de 25 ans a révélé que près des deux tiers des personnes qui déclarent elles-mêmes avoir été victimes de fraude financière ont subi au moins une sorte de coût non financier à un degré élevé, comme de la colère, du stress ou des problèmes psychologiques et émotionnels[12].

Les estimations varient quant à la prévalence de la fraude en matière de placement, mais on peut raisonnablement estimer qu'un investisseur sur dix en sera victime un jour ou l'autre[13]. Cependant, on peut aussi se demander combien d'investisseurs ont des actifs exposés au risque de fraude. La plupart des gens ont des actifs qui pourraient être à la merci de fraudes si, par exemple, le fraudeur les convainc de retirer de l'argent de leurs comptes de placement ou d'emprunter de l'argent sur la valeur de leur maison. Les investisseurs peuvent être particulièrement vulnérables lorsque se produisent des événements importants liés à leur patrimoine; par exemple, lorsqu'ils doivent décider de ce qu'ils vont faire de l'argent provenant de la vente d'une maison, d'un héritage ou d'un règlement judiciaire.

Les investisseurs vulnérables, qui sont particulièrement exposés aux risques de fraude, d'escroqueries et d'exploitation financière, sont au cœur de toutes nos priorités thématiques. Les chercheurs ont constaté que la vieillesse et la diminution des fonctions cognitives, la baisse du bien-être psychologique et le moindre niveau d'alphabétisation étaient des marqueurs importants d'une plus grande vulnérabilité à la fraude financière[14]. Des recherches menées par la British Columbia Securities Commission ont montré que les personnes qui avaient du mal à « joindre les deux bouts chaque mois » et celles qui craignaient de manquer d'argent à la retraite étaient plus susceptibles d'être victimes de fraudes en matière de placement[15]. Par ailleurs, des recherches menées par l'Investor Education Foundation de la FINRA en collaboration avec l'AARP Fraud Watch Network ont fait ressortir que les personnes âgées pourraient être plus enclines à donner suite à des propositions frauduleuses employant des tactiques conçues pour susciter diverses réactions émotionnelles[16]. Le Bureau des investisseurs s'intéressera donc tout particulièrement à la mesure dans laquelle la fraude et les escroqueries touchent de manière disproportionnée les personnes âgées ou d'autres investisseurs vulnérables, ainsi qu'aux outils et aux interventions susceptibles d'en atténuer les risques.

[12] FINRA Investor Education Foundation, « Non Traditional Costs of Financial Fraud », 2015.
[13] Kieffer et Mottola, « Understanding and Combating Investment Fraud », 2016.
[14] Voir, par exemple, l'article de James, Boyle et Bennet (2014) intitulé « Correlates of Susceptibility to Scams in Older Adults Without Dementia », Journal of Elder Abuse and Neglect. Et l'article de Gamble, Boyle, Yu et Bennet (2014) intitulé « The Causes and Consequences of Financial Fraud Among Older Americans », Boston College Center for Retirement.
[15] British Columbia Securities Commission, « National Investment Fraud Vulnerability Report », 2012.
[16] FINRA Investor Education Foundation, AARP et Stanford Centre on Longevity, « Heightened Emotional States Increase Susceptibility to Fraud in Older Adults », avril 2016.

# 4 Fraude, escroqueries et exploitation financière

La recherche d'interventions efficaces pour lutter contre la fraude et les escroqueries est loin d'être aisée. Selon une étude qualitative réalisée pour la Financial Conduct Authority (FCA) auprès de personnes touchées par la fraude en matière de placement, les fraudeurs, qui ont su se parer d'un vernis de légitimité, étaient capables d'utiliser la tromperie pour contourner les cadres de réglementation et masquer leur identité. Par exemple, des participants ont déclaré avoir été convaincus par les explications du fraudeur selon lesquelles les renseignements figurant sur le site web de la FCA étaient obsolètes et le fraudeur collaborait alors avec la FCA pour corriger la situation[17]. Les fraudeurs sont aussi capables d'adapter leurs mécanismes de tromperie et de manipulation pour vendre n'importe quel produit de placement et recherchent activement des produits que les victimes jugent actuels et intéressants. La nette augmentation des escroqueries liées aux cryptoactifs constatée par les organismes de réglementation et l'OSBI a confirmé cette capacité d'adaptation[18].

Nous avons toutefois de bonnes raisons de penser que l'information et les interventions peuvent porter leurs fruits. Des recherches menées par la FINRA Investor Education Foundation ont montré qu'en réitérant les interventions éducatives, on pouvait améliorer la capacité des consommateurs à reconnaître les possibilités de placement frauduleuses et accroître leurs connaissances de telles fraudes[19]. Les interventions des sociétés et des conseillers peuvent aussi s'avérer très utiles, en particulier lorsqu'un investisseur est sur le point d'envoyer de l'argent à un escroc. Une autre étude de la FINRA Investor Education Foundation a montré que plus de la moitié des personnes ayant signalé l'intervention d'un tiers — employé de banque ou société de services financiers — ont pu éviter de perdre de l'argent[20]. Par exemple, l'intervention du conseiller ou de la société lors d'un retrait important.

Notre contribution aux efforts visant à réduire la fraude en matière de placements passera par des initiatives de formation, des alertes aux investisseurs et des partenariats avec d'autres parties prenantes. Nous tenterons aussi de voir si d'autres recherches permettent de déterminer quelles interventions sont susceptibles de protéger les investisseurs contre la fraude.

Nous participerons par ailleurs à des initiatives de lutte contre l'exploitation financière. L'exploitation financière va au-delà de la fraude commise par des inconnus. Selon un rapport de l'AARP sur l'ampleur de l'exploitation financière des personnes âgées, 72 % des pertes proviennent de fraudes commises par des personnes que connaît la victime[21]. Ces situations, dans lesquelles la personne est victime de quelqu'un qu'elle connaît, sont aussi moins susceptibles d'être signalées aux autorités. Souvent, dans un tel cas, l'auteur de ces actes qui est un proche de la victime obtient un accès direct aux fonds par le biais d'un compte conjoint ou d'une procuration sur les comptes.

Le Bureau des investisseurs participe à l'initiative des ACVM en vue de renforcer la protection des investisseurs âgés et vulnérables. En 2021, les ACVM ont adopté de nouveaux outils importants pour renforcer la protection contre l'exploitation financière, dont des modifications touchant l'obtention des coordonnées d'une personne de confiance auprès des clients et l'imposition de blocages temporaires. Les organismes de réglementation continuent d'évaluer la mise en œuvre de ces outils, se tiennent informés de l'évolution des politiques portant sur ce sujet et envisagent de procéder à un examen rétrospectif des modifications afin d'évaluer l'efficacité du cadre de travail.

[17] Étude réalisée par Natcen, pour la Financial Conduct Authority, intitulée « A qualitative study with people affected by investment fraud », 2014.
[18] Par exemple, voir le bulletin des consommateurs de l'OSBI intitulé « Les Canadiens sont de plus en plus victimes de fraudes liées aux cryptomonnaies », 2022.
[19] FINRA Investor Education Foundation, « Can Educational Interventions Reduce Susceptibility to Financial Fraud? », 2021.
[20] FINRA Investor Education Foundation, BBB Institute for Marketplace Trust et Stanford Centre on Longevity, « Exposed to Scams What Separates Victims and Non Victims », 2019.
[21] AARP Banksafe Initiative, « The Scope of Elder Financial Exploitation: What It Costs Victims », 2023.

5

# Prise de décisions de placement, risque et convenance

La convenance des placements compte depuis longtemps parmi les plaintes les plus fréquentes que reçoivent les organismes de réglementation et l'OSBI de la part des investisseurs.

Les obligations de connaître son client, de lui faire des recommandations qui lui conviennent et de donner préséance à ses intérêts sont des pierres angulaires du cadre de réglementation des valeurs mobilières; elles sont aussi fondamentales aux yeux des organismes de réglementation du point de vue de la conformité, des politiques réglementaires, de la formation et des affaires disciplinaires. Le Bureau des investisseurs se concentrera également sur ces aspects. En collaboration avec des parties prenantes internes et externes, nous suivrons les tendances des plaintes, des constatations en matière de conformité et de ce qui a trait à la convenance pour déterminer si des recherches supplémentaires, de la formation ou un engagement relatif aux politiques réglementaires peuvent éclairer et améliorer notre approche réglementaire au sein de l'OCRI.

Les marchés et les produits de placement continuant d'évoluer et de se complexifier, il est particulièrement important de comprendre le processus décisionnel des investisseurs et leur perception du risque, qu'ils utilisent un compte sans conseils ou fassent appel à un conseiller. Certains investisseurs ne sont pas nécessairement conscients des risques associés aux placements, surtout s'ils n'ont pas recours à un conseiller financier. Au Royaume-Uni, une étude menée pour le compte de la Financial Conduct Authority a révélé que 41 % seulement des nouveaux investisseurs gérant eux-mêmes leurs placements s'estiment exposés à un risque réel de « perdre une partie de l'argent » qu'ils placent[22]. Certains investisseurs de détail peuvent investir dans des placements à haut risque sans en comprendre pleinement les risques, en particulier lorsqu'ils craignent visiblement de passer à côté de bonnes occasions. Lorsque les investisseurs prennent des décisions de placement, notamment s'ils optent pour des placements à haut risque, nous voulons qu'ils le fassent en toute connaissance de cause, bien conscients des risques et en évaluant correctement leur tolérance au risque et leur capacité à prendre des risques.

Nos travaux de recherche nous permettront de recueillir d'autres renseignements sur les sources d'information et les facteurs dont tiennent compte les investisseurs lorsqu'ils prennent des décisions de placement, qu'ils recourent à un conseiller ou non. Nous recueillerons aussi des renseignements sur la perception et la compréhension qu'ont les investisseurs des risques liés à certains placements, dont les cryptoactifs.

Nous nous pencherons par ailleurs sur les autres outils et ressources de formation que nous pourrions fournir pour aider les investisseurs à comprendre leurs propres tolérances au risque et capacité à prendre des risques, ainsi que les risques liés aux différents types de placement et de stratégies, notamment les placements à haut risque et les emprunts aux fins de placement.

[22] Britainthinks pour la Financial Conduct Authority, « Understanding Self-Directed Investors », 2021.

# Résumé de notre approche

La protection des investisseurs est au cœur de tout ce que fait l'OCRI. Par son travail, le Bureau des investisseurs a la possibilité d'apporter une précieuse contribution à cet égard. Nous entendons saisir cette occasion, et nous pensons qu'en utilisant une approche stratégique, ciblée et factuelle pour établir le Bureau des investisseurs, nous permettrons à celui-ci d'être un porte-parole et un partenaire hautement crédible et estimé au sein de l'OCRI et auprès des parties prenantes externes.