

Finance comportementale

Découvrez ce qui motive vos décisions

Jason Lobe, B.Comm.

Conseiller en placement

Conseils de placement privés, Gestion de patrimoine TD

6500 Autoroute Transcanadienne, Bureau 200

Pointe-Claire (QC) H9R 0A5

Tél. : 514-695-4970

jason.lobe@td.com

www.lobewealthmanagement.com



Dans ce numéro

À la découverte de vos lacunes
en matière de placement 1

Une Personnalité
Gagnante 2

Adoptez Le Meilleur
Comportment Financier 3

À la découverte de vos lacunes en matière de placement

La finance comportementale:

les gens peuvent apprendre à mieux gérer leur argent quand ils comprennent comment leurs actions peuvent saboter leurs décisions de placement.

Votre titre technologique préféré n'a pas donné les résultats escomptés. L'action a bien progressé quand vous l'avez achetée, mais maintenant son cours a reculé et vous êtes en position de perte. Vous adorez le produit et en êtes un consommateur enthousiaste, donc vous gardez confiance et achetez davantage d'actions. Mais leur cours chute fortement. Malgré tout, vous vous rappelez à quelle vitesse il est remonté en territoire positif et achetez encore d'autres actions. Leur cours baisse lentement, puis l'action perd brusquement le quart de sa valeur. Vous êtes déçu, mais toujours attaché à votre titre préféré. Vous estimez que son cours remontera bientôt à sa valeur réelle, alors vous attendez votre heure...

Le scénario ci-dessus est courant chez les investisseurs et montre clairement comment un comportement humain peut entrer en conflit avec un comportement de placement et amener des gens raisonnables à prendre des décisions mal avisées. Dans ce cas, le problème est que l'investisseur a une préférence pour un titre et continue à en acheter quand son cours baisse plutôt que de réduire ses pertes.

Pourtant, les investisseurs font régulièrement des erreurs de placement courantes – achat impulsif, report de décisions importantes, rejet sur d'autres de la faute des mauvaises décisions prises. Grâce à la finance comportementale, il est plus facile d'expliquer pourquoi ces comportements se produisent et comment les éviter.

La finance comportementale est l'étude de la manière dont les gens prennent des décisions se rapportant à

l'argent. C'est une science sociale s'intéressant à la manière dont nos émotions, nos habitudes de comportement et nos lacunes dictent les décisions que nous prenons. Nous sommes parfois capables de prendre des décisions financières raisonnables après évaluation des faits et des informations disponibles. D'autres fois, nos décisions ne sont pas parfaitement sensées et sont motivées par nos émotions, ce qui ne donne pas toujours le meilleur résultat.

Dans le scénario ci-dessus, le comportement – une résistance à la réduction des pertes – nuit aux objectifs de placement à long terme. Il est justifié de s'attacher à un animal domestique ou d'aimer une pièce musicale, mais un titre ne devrait pas faire l'objet de notre affection. Quand nous réalisons que nos lacunes décisionnelles se traduisent par de moins bons résultats, nous pouvons prendre des mesures pour éviter les ennuis financiers ou recourir aux services d'autres personnes pour contenir nos élans. D'une manière ou d'une autre, l'objectif est le même: prendre de meilleures décisions financières.

Dilip Soman, professeur de marketing et titulaire de la chaire Corus en stratégie de communications à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, a déclaré que l'étude de la finance comportementale est une « union entre la psychologie et la finance ». Contrairement aux autres aspects de la finance et de l'économie, qui supposent un modèle idéal où les gens prennent toujours la « bonne » décision, la finance comportementale analyse comment les gens prennent réellement leurs décisions financières, non pas comment nous pensons qu'ils devraient les prendre.

M. Soman affirme que pour comprendre notre comportement en matière de placement il faut se rappeler que le cerveau humain a évolué pour se concentrer sur les aspects fondamentaux de la survie: nourriture, abri et reproduction. Les humains sont évidemment capables de faire abstraction de ces trois éléments essentiels, de créer des civilisations et de traiter de notions économiques et financières avancées, mais la nature complexe des décisions que nous devons prendre se traduit par des partis pris décisionnels qui peuvent continuer à nous faire commettre des erreurs.

Tout comme on arrive à se convaincre qu'il est acceptable de manger de la crème glacée quand on cherche à perdre du poids, on peut dévier de sa trajectoire au moment de prendre des décisions financières. Si nous sommes conditionnés à apprendre ou à interpréter l'information d'une certaine manière, nous pouvons mal utiliser notre système de pensée ou les données. De plus, selon lui, le cerveau humain arrive assez facilement à se tromper lui-même et à croire en des scénarios futurs fondés sur un avenir plus rose que la réalité. Toutefois, M. Soman pense que les gens ne devraient pas se décourager lorsqu'ils se font dire qu'ils prennent probablement de mauvaises décisions en matière d'argent. Ça arrive à tout le monde malgré nos meilleures intentions, notre grande intelligence ou notre vaste expérience dans le domaine.

M. Soman a déclaré que certains biais fréquents devraient être connus de tous. Quand nous nous rendons compte que nous avons l'habitude d'agir d'une manière donnée, nous pouvons éviter ce comportement et devenir un investisseur plus avisé. Une prise de conscience peut mener à un meilleur processus décisionnel et, en fin de compte, à un meilleur rendement de vos placements.

Lacunes financières courantes

La résistance à la prise de pertes ou de profits : Si j'avais de l'argent, est-ce que j'achèterais ce placement à ce moment-ci?

Description: Nous persistons à investir de l'argent, du temps et des efforts dans un titre ou un régime de placement en baisse parce que nous y avons consacré tellement d'énergie et d'émotion.

Exemple: Comme nous l'avons vu dans le premier exemple, la résistance consiste à refuser de vendre un titre qui se dévalue dans l'espoir que son cours remontera ou même (eh oui!) à miser sur un titre perdant, car notre confiance excessive surpasse notre rationalité. À l'autre extrême, un investisseur pourrait refuser de prendre des profits lorsqu'un titre s'apprécie considérablement, en se disant que l'action continuera toujours à prendre de la valeur. À un certain point, tous les titres reviennent sur leurs pas et la fête est finie.

M. Soman indique que la résistance est aussi appelée « escalade de l'engagement » ou « sophisme du Concorde », parce que la Grande-Bretagne et la France avaient tellement investi de capital économique et politique dans la construction du Concorde, un avion supersonique, dans les années 1970 qu'elles ont continué à le fabriquer bien après qu'il n'a plus été justifié de le faire sur le plan financier, et ce, au détriment de leurs administrations et de leurs budgets. En matière de placement, les gens intègrent malencontreusement de l'émotion à leurs décisions et, comme lorsqu'on laisse quelqu'un, il est parfois difficile de se séparer d'une société chérie. En tant qu'investisseur, posez-vous ces questions : Si j'avais l'argent, est-ce que j'achèterais maintenant ce titre qui se dévalue? Est-ce que j'achèterais ce titre perdant en ce moment? La réponse vous aidera à décider quoi faire dans la situation actuelle.

<< Je crois que nous avons conçu les marchés financiers, comme en fait bien d'autres marchés des affaires, de manière à ce qu'ils sollicitent l'esprit humain comme il ne l'avait encore jamais été. Il n'est pas étonnant que les gens n'y comprennent rien, et ils ne doivent pas voir cela comme un échec. Le fait que souvent nous pensons que les gens devraient le comprendre est tout simplement encore plus irrationnel >>

Stratégie: M. Soman dit souvent que les gens n'abandonnent pas leurs mauvais régimes de placement ni ne vendent leurs titres perdants (ou ne cessent de financer la construction d'un avion), parce que le faire revient à admettre qu'ils se sont trompés et, pour certaines personnes, c'est un prix trop élevé à payer, plus qu'épargner de l'argent ou sauver des placements. Il est préférable de tirer des leçons de vos erreurs. Respectez votre objectif de rendement, plutôt que votre ego.

Un plan, mais pas d'actions

Description: Élaborer un plan sans le concrétiser.

Exemple: Ouvrir un REEE à la naissance d'un enfant pour financer ses études, mais ne pas y contribuer et ne pas profiter de la subvention. Résultat? Quand l'enfant grandit, il n'y a pas assez d'argent pour payer ses études universitaires. Nous avons tous un jour fait un plan que nous n'avons pas respecté. M. Soman compare ce comportement à l'opposition qui existe entre le planificateur et l'exécutant, qui existent en chacun de nous. Le planificateur élabore des plans, mais l'exécutant est malheureusement aux prises avec la réalité de la concrétisation des plans et c'est à ce moment qu'il s'en éloigne. Un planificateur réglera le réveil à 6 h dans le but de se lever tôt et d'accomplir un tas de choses. L'exécutant entend le réveil – après une longue soirée –, appuie sur le bouton d'arrêt momentané et ne fait rien.

M. Soman affirme que l'invention d'un réveil-matin qui se sauve avant qu'on puisse l'éteindre permettrait à la technologie d'aider le planificateur et l'exécutant à se réveiller le sourire aux lèvres

Stratégie: Pour beaucoup d'entre nous, l'équivalent financier du réveil qui s'enfuit prend la forme de placements automatiques et de régimes d'épargne dans lesquels des cotisations déterminées sont virées directement de votre paie ou de votre compte d'épargne. De cette manière, vous établissez un plan une fois et déterminez le mécanisme qui vous permettra d'atteindre automatiquement vos objectifs sans beaucoup d'effort de votre part.

Effet de cadrage

Description: Réagir différemment au même résultat

Exemple: Perdre 400 \$ dans la rue ou à la bourse provoquera deux réactions internes différentes. Vous serez probablement fâché et vous sentirez idiot d'avoir échappé de l'argent sur le trottoir, et vous serez déçu d'avoir perdu 400 \$ à la bourse.

Nous savons que, lorsque nous plaçons de l'argent, nous devons nous attendre à être exposés à un certain risque et, au fil du temps, à dégager des gains et à subir des pertes. Nous prenons avec philosophie les pertes à court terme parce que nous savons que les résultats à long terme sont ce qui compte, ou du moins nous espérons que nous pourrions couvrir la perte avec le prochain titre qui prendra de la valeur. Cependant, nous sommes moins tolérants à l'égard des gens qui sont parfois étourdis ou distraits (comme le sont les humains) et perdent des choses – comme de l'argent.

Prenons cet exemple. Si on dit à un investisseur que son portefeuille de 1,5 million de dollars a perdu 2% de sa valeur pendant une perturbation subite du marché, il sera mécontent mais ne s'affolera pas. S'il consulte son portefeuille et se rend compte qu'il a perdu 29 675 \$ en une journée, il peut paniquer et vendre l'ensemble de ses titres dans un élan d'hystérie pour éviter d'autres pertes. Dans ce cas, lorsque la perte est présentée en pourcentage, elle provoque une légère réaction, mais lorsqu'elle est exposée en dollars, la réaction est excessive.

Stratégie: M. Soman affirme que le recadrage d'un problème nous permet d'en modifier le contexte, en l'améliorant ou en l'aggravant, ce qui nous permet habituellement d'enfiler nos lunettes roses pour enjoliver les problèmes. Dans un contexte de placement (et selon un exemple plus réaliste), on pourrait souligner le gain de 5% en une journée d'un titre qui représente 1% de notre portefeuille, mais ne pas tenir compte des aspects économiques comme les fluctuations des taux d'intérêt ou de change qui atténuent en fait l'ensemble des gains. Un investisseur qui est conscient de ce comportement risque de prendre des décisions plus rationnelles et d'être plus avisé.

Vision à court terme

Description: Mettre un accent exagéré sur les événements plus rapprochés dans le temps et minimiser les événements lointains.

Exemple: De nombreux Canadiens n'épargnent pas suffisamment en vue de leur retraite.¹ En parallèle, le ratio d'endettement des ménages ne cesse d'augmenter. On pourrait en conclure que les gens décident de dépenser maintenant et renoncent à épargner en vue de l'avenir.²

Stratégie: De nouveau, selon M. Soman, ce problème remonte à nos ancêtres, dont l'évolution a naturellement été déterminée par les urgences les plus pressantes. De nos jours, les priorités quotidiennes continuent de lutter pour attirer notre attention. Pour penser à la retraite que nous prendrons dans 30 ans, il faut un certain recul par

rapport à l'obligation de travailler pour gagner sa vie, de prendre soin des enfants, de s'occuper de la maison et de se déplacer aux heures de pointe, ainsi qu'aux multiples autres exigences de notre temps.

M. Soman affirme que l'expérience des options à 110 \$ (page précédente) illustre le problème auquel nous faisons tous face: nous catégorisons le temps. Tout ce qui se situe dans le présent a une plus grande importance que ce qui se passera dans l'avenir. Cette vision, jumelée à un manque d'intérêt à l'égard des événements éloignés dans le temps, nous incite souvent à nous traîner les pieds quand vient le temps de prendre des décisions sur des événements importants – mais éloignés – comme l'épargne-retraite.

De nombreux Canadiens remettent à plus tard leurs plans de retraite et dépensent trop, mais une vision à court terme s'immisce aussi dans leurs régimes de placement. Créer un régime de placement est une bonne idée, mais s'il n'est pas évalué au moins une fois l'an, il peut rapidement donner de mauvais résultats. Pourtant, de nombreuses personnes ont des régimes de placement qui ne sont plus à jour, et remettent à plus tard le rééquilibrage de leurs placements parce qu'ils ont de trop nombreuses autres choses à faire. Pour atteindre leurs objectifs à long terme comme une retraite confortable, les investisseurs doivent surveiller le long terme et ne pas se laisser distraire par les problèmes à court terme.

L'expérience des options à 110 \$



Option 1

Chosiriez-vous de prendre 100 \$ maintenant ou 110 \$ dans une semaine?

Un certain nombre d'étudiants de Dilip Soman ont choisi (de manière irrationnelle) de prendre immédiatement 100 \$ malgré le potentiel de réaliser un gain de 10% en attendant sept jours.

Option 2

Chosiriez-vous de prendre 100 \$ dans 52 semaines ou 110 \$ dans 53 semaines?

Placés devant ce choix, les étudiants ont presque tous choisi l'option à 110\$, parce que le versement des deux montants est suffisamment éloigné dans le temps pour que le fait qu'il se produise plus rapidement ne comporte pas d'avantage apparent. Pourtant, l'attente de sept jours est la même dans les deux cas.





Excès de confiance

Description: Vous vous attribuez les succès, mais vous imputez les échecs à d'autres influences.

Exemple: Être fier que le titre que vous avez choisi produise un bon rendement, mais reprocher à votre conseiller financier, au marché boursier, à l'économie et à tout l'univers les revers de votre placement.

M. Soman estime que le biais d'autocomplaisance concerne l'ampleur du contrôle que nous avons sur notre environnement particulier ou que nous pensons avoir. Quand nous faisons les recherches appropriées et appliquons toutes les mesures de diligence raisonnable avant de faire une opération sur un titre, nous pouvons nous attribuer la réussite ou l'échec de l'opération. Cependant, quand nous nous trouvons dans une situation où notre contrôle

est moindre, comme les études de nos enfants, la situation est différente. Nous sommes capables d'attribuer la réussite scolaire à l'enfant lui-même, mais ses échecs à ses professeurs, à l'école ou au système d'éducation. De même, si vous n'êtes pas au courant d'événements extérieurs et que votre portefeuille est en baisse ce mois-ci, vous serez plus prompt à rejeter la responsabilité sur votre conseiller financier que sur vous-même ou les cycles du marché.

Le problème lorsque vous vous prétez les succès et reprochez les échecs à votre conseiller financier sans raison, c'est que vous risquez de vous attribuer une sagesse et une expérience que vous ne possédez pas réellement. Parce que vous avez fait une opération sur titre judicieuse, vous pourriez avoir une confiance excessive en vos compétences. Si les marchés connaissent une mauvaise semaine, vous pourriez perdre confiance en

votre planificateur financier sans raison véritable. Cette manière de penser peut vous causer des problèmes et vous faire prendre de mauvaises décisions. Si vous commencez à penser que vous êtes un génie de la finance en jouant avec votre épargne-retraite, vous courez un grand risque.

Strategy: Une confiance excessive et irrationnelle en vous-même ou un manque de confiance dans votre conseiller financier peuvent mettre en péril vos placements et votre plan financier. Dans les deux cas, vous risquez de prendre de mauvaises décisions fondées sur des émotions plutôt que sur des faits. En ayant recours aux services d'un professionnel du placement qui comprend vos biais en matière de finance, vous pouvez combler vos lacunes en matière de placement.

Considérations à garder à l'esprit

Selon M. Soman, plus les gens en apprennent sur leur comportement à l'égard des questions d'argent, de placement et de planification financière, mieux ils sont préparés quand ils sont aux prises avec des décisions, une stratégie et des revers. Toutefois, la seule prise de conscience ou même une compréhension de vos lacunes en matière de placement peuvent être insuffisantes pour corriger votre comportement. Nous savons tous que pour perdre du poids, nous devons manger moins et faire davantage d'exercice. Mais peu de gens réussissent à mettre en application cette proposition pourtant simple à cause de nos habitudes comportementales enracinées.

Certains consultent des manuels, des nutritionnistes, des médecins et des mentors pour obtenir de l'aide. De la même manière, pour combler vos lacunes en matière de finance, vous pouvez consulter des professionnels qui comprennent vos biais et qui concevront avec vous un mode de vie

et des objectifs qui vous conviennent.

- Don Sutton, *Parlons argent et vie*



Une Personnalité Gagnante

Comment favoriser la réussite financière

Contrairement à la croyance populaire, la plupart des gens prospères n'ont pas de talent particulier pour les placements et l'épargne. Des études indiquent que la réalisation des objectifs financiers a plutôt à voir avec certains traits de caractère. L'équipe de Parlons argent et vie a rencontré Dilip Soman, spécialiste de l'économie comportementale et professeur de marketing à l'Université de Toronto, pour parler des types de personnes les plus susceptibles de réussir financièrement. La bonne nouvelle? Même si ces profils ne vous correspondent pas, il est toujours possible de développer des aspects qui vous font défaut en vue d'accéder au succès financier.

Q:

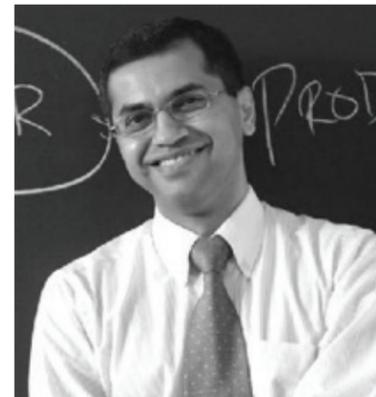
La gestion des finances relève-t-elle surtout des compétences et du savoir-faire ou de traits de caractère précis?

A: Il faut effectivement avoir certaines habiletés et connaissances de base. Cela dit, toute une série de principes psychologiques entrent en ligne de compte du point de vue de la gestion financière. Bon nombre de ces principes sont liés au caractère (habitudes et façons de faire), alors que d'autres sont fonction du contexte, comme la manière dont une personne prend ses décisions ou contrôle ses émotions dans une situation donnée. Quoi qu'il en soit, des qualités comme la patience, la bienveillance, l'empathie et une orientation vers le long terme jouent un rôle majeur dans la gestion prospère des finances.

Q:

En quoi ces traits de personnalité influent-ils sur l'activité de placement?

A: L'investisseur patient, par exemple, prend son temps pour bien examiner tous les renseignements à sa portée afin de prendre des décisions réfléchies. En outre, les « planificateurs-nés », qui tendent à tout organiser sur papier ou mentalement, mettent souvent leur prévoyance au service de leurs objectifs et agissent en vue de les concrétiser. En revanche, une personne prédisposée à l'impulsivité risqued'avantage de saboter sa situation financière, car elle se met en mode réactif plutôt que réflexif au moment de faire des choix. Par ailleurs, si vous êtes du genre influençable, vous serez plus à même d'écouter ce qui se dit autour de vous quant à la bonne façon de gérer votre argent.



Dilip Soman Be Spécialiste de l'économie comportementale et professeur de marketing, Rotman School of Management, Université de Toronto

Dilip Soman est titulaire de la chaire Corus en stratégie des communication. Ses recherches portent sur l'économie comportementale et ses applications au chapitre du bien-être du consommateur, du marketing et des politiques. Le professeur Soman a agi comme rédacteur en chef adjoint de la revue Journal of Marketing Research et comme membre des comités de rédaction des publications suivantes : Journal of Consumer Research, Journal of Marketing, Journal of Consumer Psychology et Marketing Letters. Il vient d'intégrer la liste des « professeurs à surveiller » du quotidien Financial Times de Londres. Il est aussi le lauréat de nombreux prix d'enseignement et de recherche.



Q:

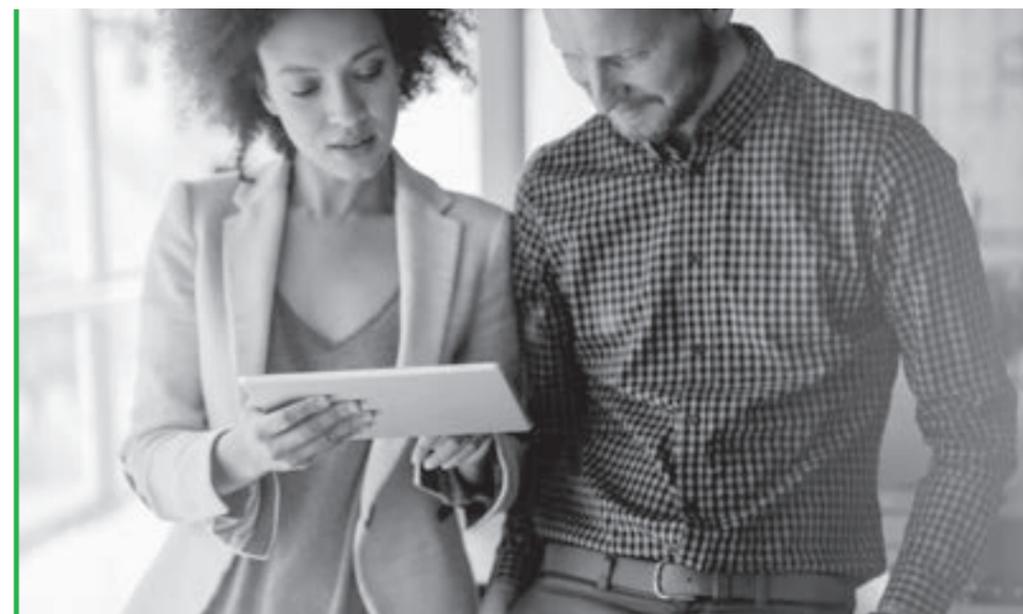
Les études et la recherche valident-elles l'importance de la personnalité en ce qui a trait à la réussite financière?

A: Je ne connais pas beaucoup d'études de grande envergure portant sur l'incidence directe de la personnalité en matière de succès financier. Cela dit, plusieurs variables individuelles – des caractéristiques définissant la personnalité – interviennent dans le processus menant à la prospérité financière. Par exemple, nous savons que l'excès de confiance et l'impulsivité s'avèrent préjudiciables à long terme, au même titre que le manque de perspective et le besoin constant de vérifier le solde de tous les placements.

Q:

Comment la personnalité peut-elle favoriser la réussite financière?

En morcelant la personnalité en divers comportements, et en s'intéressant au rôle de chacun dans la bonne marche des finances, il est possible d'ébaucher des profils types qui se prêtent aux décisions financières avantageuses et d'amener plus facilement les gens à reconnaître les attitudes contreproductives.



Q:

Comment cultiver des traits de personnalité favorables?

A: Le processus comporte deux phases définies. La première est une affaire de conscientisation. Il suffit parfois d'amener la personne à prendre conscience de sa personnalité et de ses angles morts décisionnels afin qu'elle s'arrête et observe les conséquences de ses décisions. Certains investisseurs tendent à paniquer lorsque les marchés piquent du nez ou s'imaginent que leur « bonne fortune » soudaine va durer. Vient ensuite la phase de la formation, qui ne repose pas seulement sur l'éducation, mais aussi sur une pratique assidue et beaucoup de rétroaction. Il convient, par exemple, d'élaborer des messages d'incitation à la planification, des fiches-conseil et des outils décisionnels, et d'encourager leur utilisation régulière. En comparant les retombées des décisions prises sans ces outils à celles des décisions ultérieures, le consommateur est plus à même de constater comment sa personnalité et ses traits de caractère influencent ses choix financiers, voire son bien-être!

Lorsqu'il s'agit de faire fructifier de l'argent, de nombreux facteurs sont à considérer. Les priorités et les situations varient d'une personne à l'autre. Vous devez donc discuter avec un professionnel des services financiers qui peut vous aider à évaluer vos options. Vos objectifs financiers, à court ou à long terme, la conjoncture du marché ainsi que votre tolérance à l'endettement et au risque sont des éléments qu'il faut prendre en compte. Idéalement, votre décision définitive concordera avec les objectifs ou les valeurs qui vous tiennent le plus à cœur.

— Denise O'Connell, Parlons argent et vie



Adoptez Le Meilleur Comportement Financier

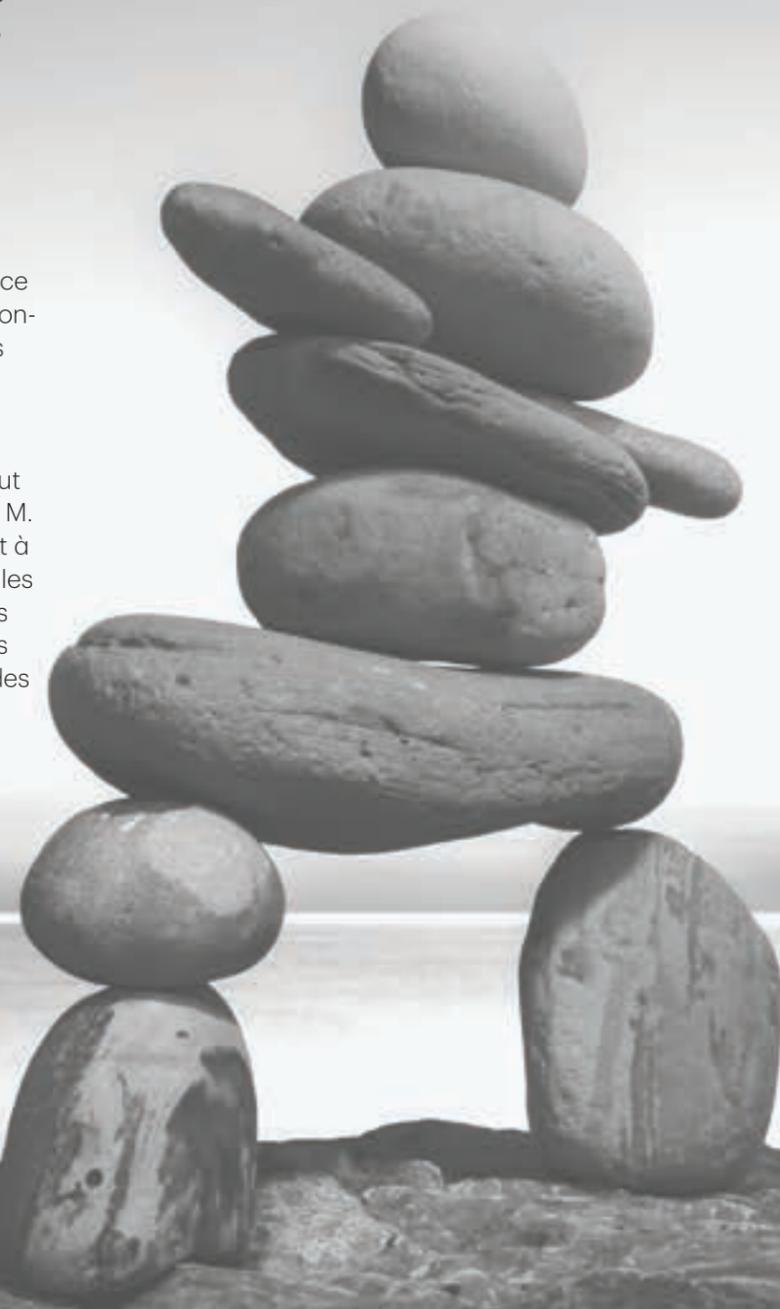
Les investisseurs sont souvent leur pire ennemi quand, en essayant de faire mieux que le marché, ils finissent par saboter l'atteinte de leurs objectifs financiers. Apprenez à éviter pareil comportement et à maintenir le cap pour vous et vos placements.

Dalgré un enthousiasme débordant et une grande confiance en soi, acquérir de nouvelles compétences peut être une expérience décourageante. La pratique du golf semble facile à la télévision, mais s'avère plus difficile sur le terrain. Écouter un virtuose du saxophone ne peut qu'accroître votre déception lorsque vous essayez de jouer de cet instrument pour la première fois. Trop souvent, nous sous-estimons les milliers d'heures de pratique requises pour maîtriser une compétence et surestimons nos propres capacités à y parvenir.

Il en va de même pour les placements. Des personnes parmi les plus intelligentes et appliquées croient qu'elles peuvent parvenir à faire de l'argent sur le marché boursier.

Toutefois, sans autodiscipline et conseils de professionnels, elles voient trop souvent leur enthousiasme refroidi par des pertes d'argent.

Brad Simpson, qui est stratège en chef à Gestion de patrimoine TD et compte plus de 25 années d'expérience à titre de stratège et de gestionnaire de portefeuille pour des clients à valeur nette élevée, connaît bien ces comportements qui peuvent miner les objectifs de placement de tout investisseur bien intentionné. M. Simpson aide à déterminer et à analyser les comportements les plus communs qui portent les investisseurs à dévier de leurs objectifs, et offre des méthodes pour redresser la situation.



Tout ce qui brille

Frank a toujours eu la ferme conviction que l'or est le placement par excellence en période d'incertitude politique. Il s'enorgueillit de faire des recherches approfondies avant d'investir. À maintes reprises, il a pu constater à quel point les prix de l'or grimpent dans la foulée de nouvelles inattendues. Comme les turbulences à la Maison Blanche, les activités de piratage informatique de la Russie et les expériences balistiques de la Corée du Nord ne cessent de faire les manchettes, il a tout investi dans de l'or.

M. Simpson: Frank montre les signes classiques de ce qu'on appelle un biais de confirmation. Au lieu de faire preuve d'ouverture à d'autres idées, il manifeste un attachement quasi émotionnel pour sa théorie préférée sur l'or et les politiques mondiales. Il se convainc d'une possible issue et trouve des faits pour étayer ses opinions – les mauvaises nouvelles présentées dans les journaux et à la télévision confirmant ses perceptions. En fait, Frank a raison de penser qu'en détenant de l'or dans son portefeuille

il se prémunit contre les événements mondiaux. Mais il agit de façon démesurée. Il serait plus avisé d'élargir le contenu de son portefeuille et de diversifier son choix de placements. Une telle stratégie permettrait de réduire toutes sortes de risques, et non pas seulement ceux qui entourent les événements mondiaux.

Un enthousiasme refroidi

Bernice a deux portefeuilles, l'un pour les placements réguliers et l'autre pour s'amuser. Dans ce dernier, elle aime investir en se fiant à ses intuitions, en prenant des paris risqués et en misant sur des tuyaux. L'actif de son portefeuille « de divertissement » équivaut à seulement 10% de celui de son portefeuille régulier, dans lequel elle détient ses placements à long terme. Elle affirme à ses amis que tant que ses portefeuilles sont séparés, tout va bien. Alors, quand elle s'ennuie, elle va en ligne, regarde quels sont les titres en hausse ou en baisse, et jubile lorsqu'un titre « promis à un grand

succès » progresse fortement. Il y a deux mois, elle a inscrit une perte de 2 000 \$ dans son portefeuille de divertissement et s'en est amusée. Malheureusement, elle a aussi perdu 2 500 \$ dans son portefeuille régulier le mois dernier. Or, elle n'a pas du tout le cœur à en rire et estime qu'elle doit immédiatement apporter des modifications à son portefeuille.

M. Simpson: La décision de Bernice de modifier immédiatement son portefeuille est un exemple classique de l'effet de cadrage, en raison duquel un incident ou un seuil de référence pèsent sur les décisions d'un investisseur. En calculant ses pertes en dollars, Bernice oublie qu'en pourcentage, les pertes de son portefeuille régulier sont bien moins importantes que celles de son portefeuille de divertissement. L'effet de cadrage l'empêche de voir que les deux portefeuilles ont des objectifs différents. Bernice ne devrait pas perdre de vue les raisons pour lesquelles elle a deux portefeuilles et y investit des montants différents.

Brad Simpson, Stratège en chef, Gestion de patrimoine
Gestion de patrimoine TD

M. Simpson figure parmi les experts reconnus en constitution de portefeuille au Canada. Il cumule plus de 25 années d'expérience à titre de stratège et de gestionnaire de portefeuille pour des clients à valeur nette élevée. Il a amorcé sa carrière en tant que conseiller en placement, puis a gravi les échelons jusqu'au poste de stratège de portefeuille. M. Simpson a ensuite été président et gestionnaire de portefeuille, puis plus récemment stratège en chef pour un fonds spéculatif au sein d'une société de gestion de placements établie à Toronto.



Le courage de ses opinions?



Scott travaille depuis longtemps dans le secteur pétrolier et se considère comme un expert de tout ce qui touche le pétrole et le gaz, y compris les placements. Il y a quelques années, ses placements dans ce secteur lui ont permis de faire des gains importants. Il discute avec des collègues de longue date et prend connaissance de rapports de recherche publiés au Canada et à l'étranger. Il estime qu'il a déjà connu les conditions de marché actuelles, et il est convaincu que les prix du pétrole ont atteint un creux et vont rebondir. Il est prêt à faire d'importants placements sur le marché pétrolier.

M. Simpson: La principale raison de Scott d'investir sur ce marché est sa connaissance du secteur. Or, cette connaissance a une incidence problématique sur le comportement de Scott. À l'instar de Frank qui investit dans l'or, Scott risque de mettre tous ses œufs dans le même panier, soit le marché pétrolier. Comme dans le cas de Frank, la solution qui s'impose pour lui est de diversifier ses placements au sein de son portefeuille, et de ne pas les concentrer sur un même marché. Comme Scott tire ses revenus d'emploi du secteur pétrolier, il est doublement exposé à une importante correction du marché de l'énergie, ce qui arrive souvent. Scott connaît bien le secteur et a confiance dans ses connaissances, ce qui pourrait l'empêcher de voir des signes négatifs sur le marché ou de prendre conscience de l'existence de facteurs qu'il ne comprend pas pleinement.

Atténuer les bruits



Robert est captivé par l'actualité. Il suit tout ce qui se passe à Washington. Il écoute les médias sur le câble et surveille les médias sociaux pour connaître les dernières nouvelles. Mais la situation dans le monde le déprime et il craint les événements fâcheux. Bombardé d'autant de « bruits » médiatiques, il n'arrive plus à déterminer quelles sont les nouvelles pouvant avoir une incidence sur ses placements.

M. Simpson: Les difficultés de Robert sont compréhensibles. En cette ère d'infodivertissement en continu, de nouvelles commentées sur les réseaux sociaux et de « faits alternatifs », il est difficile de ne pas se sentir dépassés. Bien que la situation dans le monde nous regarde tous, Robert est particulièrement sensible aux bruits médiatiques, ce qui risque de mettre à mal sa stratégie de placement et de lui causer de l'anxiété. Une approche de placement rigoureuse et réfléchie, de solides recherches et des décisions fermes qui s'inscrivent dans une perspective à long terme et sont fondées sur un plan exhaustif constituent un bon moyen de contrer ces bruits à court terme. Nous pensons aussi que Robert serait avisé de se débrancher des médias sociaux quelques heures avant d'aller au lit. Ce serait mieux pour sa santé mentale, son bien-être financier et son sommeil. D'ailleurs, des études ont démontré que la lumière bleue qui émane des appareils électroniques nuit au sommeil.

L'excès de prudence



Viviane a toujours investi de façon prudente et est satisfaite des rendements réguliers de ses placements, bien que si elle prenait plus de risques raisonnables, elle pourrait en théorie faire des gains plus importants. Mais ce n'est pas son style. Comme elle préfère bien dormir la nuit, elle conserve une approche de placement prudente. Malheureusement, l'un des placements qu'elle détenait depuis longtemps a soudainement subi une importante et inattendue. Rien de tel n'était jamais arrivé à Viviane auparavant. Bien que les rendements à long terme de son portefeuille soient encore excellents et correspondent à son profil de placement, la perte l'a ébranlée. Elle décide qu'il lui faut une nouvelle stratégie qui mettra son portefeuille complètement à l'abri des risques.

M. Simpson: Le cerveau traite les pertes financières de la même manière que s'il s'agissait d'un danger mortel. La situation est d'autant plus grave que, selon des études, les pertes ont un effet psychologique deux fois plus important que les gains, causant un comportement négatif appelé aversion pour les pertes.¹ Dans le cas de Viviane, le danger est que sa réaction démesurée la pousse à être encore plus prudente qu'elle ne l'est déjà. En optant pour un portefeuille dont l'exposition aux risques est minimale, elle risque de ne pas atteindre ses objectifs financiers, notamment celui de disposer de suffisamment d'argent pour s'assurer une retraite confortable. En fait, aucun placement n'est complètement à l'abri des risques. Des événements défavorables peuvent se produire, même dans les portefeuilles les plus prudents. Et quand ils se produisent, la meilleure chose à faire est de ne pas paniquer, ni de sauter aux conclusions. Il faut plutôt examiner la situation avec son conseiller financier et résister à la tentation de jeter le bébé avec l'eau du bain.

Le manque de perspective



Natale aime compartimenter sa vie. Elle garde donc ses placements à court terme dans un compte et ses placements de retraite dans un autre compte. Telles étaient ses intentions. Mais sa vie se complique depuis qu'elle a un nouvel emploi au centre-ville, entretient une nouvelle relation et doit s'occuper de son père à la santé fragile. Elle sait qu'elle doit continuer à surveiller ses placements à court terme, et s'imagine qu'elle n'a pas trop à se soucier de son compte de retraite. De ce fait, elle n'a pas revu sa stratégie de placement pour la retraite depuis des années.

M. Simpson: L'un des plus grands défis en matière de placement est posé par la tendance à s'en tenir à sa situation actuelle, au détriment de sa situation future, soit la vision à court terme. Dans la vie, nous prenons généralement des décisions en fonction des situations les plus urgentes. Or, en matière de placement, nous avons tendance à faire la même chose : nous prenons des décisions en fonction de valeurs actuelles plutôt que selon une stratégie d'ensemble. En fait, il est plus facile et parfois plus intéressant de suivre les fluctuations quotidiennes des actions et des obligations que d'opter pour une approche globale de croissance du portefeuille de retraite sur plusieurs années. Mais investir à long terme ne veut pas dire ne rien faire. Au fil du temps, les gains et les pertes peuvent déséquilibrer votre portefeuille. Les conditions économiques changent et votre portefeuille peut s'éloigner considérablement de votre objectif ultime. Pour que votre portefeuille reste bien équilibré, vous devez faire le point sur vos objectifs initiaux ou, advenant un changement de situation, adopter de nouveaux objectifs en collaboration avec votre conseiller financier, afin de vous assurer que votre portefeuille est adéquatement organisé en fonction des rendements attendus et des risques potentiels.

La confiance excessive

Aux yeux de ses amis, Brandon est un « petit Jos connaissant », car il se permet d'expliquer aux autres (souvent sans y être invité) le comment et le pourquoi des choses ainsi que la meilleure méthode à utiliser. Il connaît tout, y compris les placements. D'ailleurs, il ne cesse de dire à ses amis à quel point ses judicieux placements – toujours en avance sur le marché – lui ont permis de rapidement faire des gains. Or, Brandon croit qu'il a décelé une excellente occasion de placement et appelle son conseiller en placement pour qu'il lui confirme son génie. Le conseiller le prévient que cette occasion présente un risque important de baisse, mais Brandon, estimant qu'il est plus apte à juger de la situation, conclut l'opération quand même.

M. Simpson: Certains jours, nous avons une confiance inébranlable dans notre capacité à prévoir la suite des événements. Au quotidien, une telle attitude peut mener à l'obtention de résultats décevants et parfois, même, désastreux. Songez aux frustrations que vous avez éprouvées quand,

après avoir acheté un appareil électronique et sans en avoir lu le manuel d'utilisation, vous avez tenté en vain de le faire fonctionner. Le problème est qu'un tel excès de confiance peut causer de coûteux dommages quant il est question de placements. Les marchés sont aussi complexes qu'imprévisibles. Le moyen meilleur moyen de contrer l'excès de confiance est de convenir humblement de cette complexité. Quand vos placements sont fructueux, vous pouvez vous en réjouir, sans toutefois vous en féliciter exagérément. Dans le cas contraire, il ne faut pas non plus verser dans la démesure. Parfois, les placements sont décevants. Tirez-en une leçon et passez à autre chose. Ce simple changement d'attitude peut avoir un important effet positif sur vos placements. À l'évidence, un excès de confiance peut embrouiller la perception que nous avons de nos compétences en placement. Chacun devrait discuter de ses stratégies avec un spécialiste des services financiers pour s'assurer d'obtenir un avis judicieux – et impartial.

¹Tversky and Kahneman, "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty," *Journal of Risk and Uncertainty*, October 1992, Volume 5, Issue 4, 297-323.





Les femmes et la finance comportementale:

Conscience professionnelle
et confiance

Mesdames:

Mesdames, si vous doutez de vous-même, arrêtez! – Vous avez probablement les traits de personnalité associés à la planification financière.

Selon une récente étude réalisée par Gestion de patrimoine TD¹, la majorité des femmes ont une très grande conscience professionnelle (selon la définition qui en est donnée dans le modèle des cinq facteurs de personnalité²), ce qui peut constituer un atout en matière de planification financière et de placement. Ce trait de personnalité est également lié à la réussite^{3,4,5}.

Lisa Brenneman

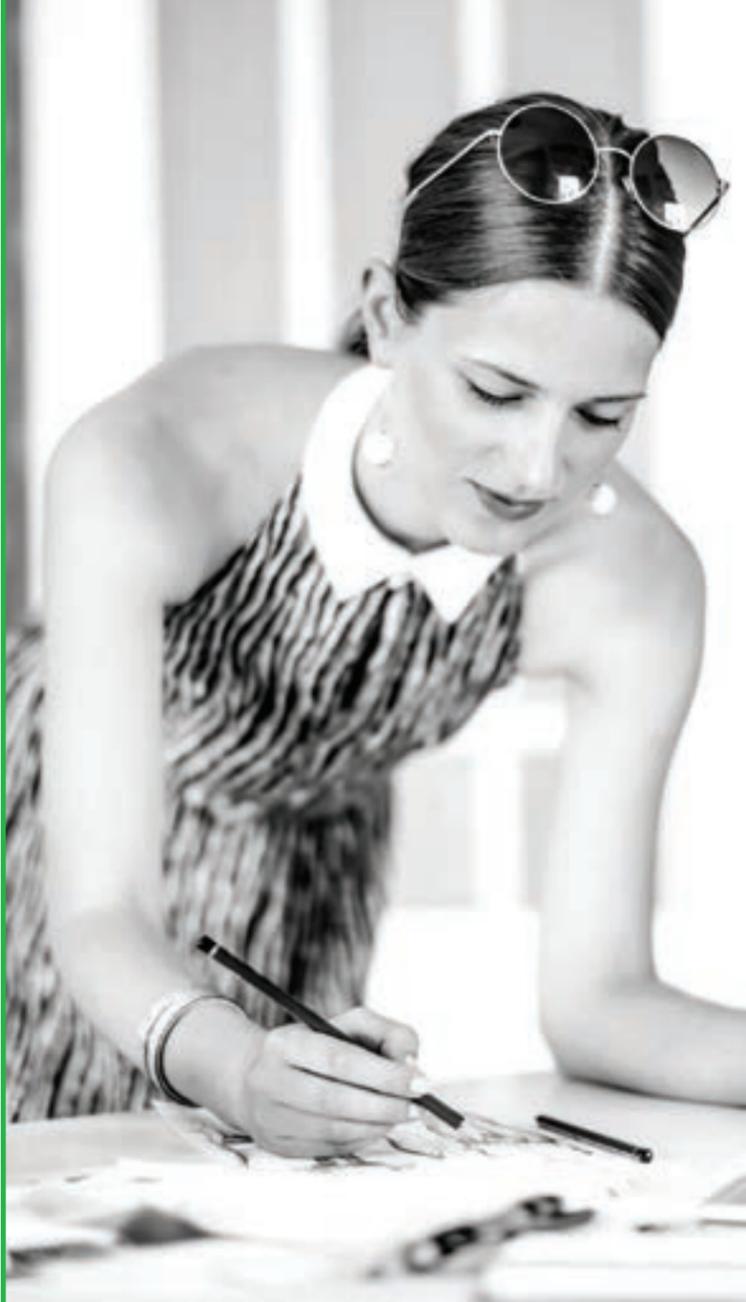
Responsable de la finance comportementale à Gestion de patrimoine TD.

La conscience professionnelle permet de prédire la réussite

La conscience professionnelle est l'une des dimensions de la personnalité étudiées dans le modèle des cinq facteurs de personnalité², avec l'agréabilité, la réactivité, l'ouverture à l'expérience et l'extraversion.

Les études révèlent toutefois que la conscience professionnelle est la seule dimension de la personnalité qui permet de prédire la réussite^{3,4,5}. Selon diverses études et publications, les gens qui obtiennent un score élevé pour la conscience professionnelle ont un revenu supérieur et sont plus satisfaits au travail³. Ce trait de personnalité peut également être un facteur important pour trouver et garder un emploi⁴. De plus, les personnes très consciencieuses commettent moins de crimes, ont moins d'accidents vasculaires cérébraux, ont une tension artérielle moins élevée et sont moins susceptibles d'avoir la maladie d'Alzheimer⁵.

Comment savoir si vous êtes consciencieuse? Les personnes consciencieuses sont organisées, disciplinées et prévoyantes⁵. Surtout, elles semblent avoir plus de facilité pour établir des objectifs et progresser vers ceux-ci, et elles semblent persister face à l'adversité⁵. Les femmes possèdent donc ce qu'il faut pour établir un objectif financier, garder le cap et atteindre leur but.



Conscience professionnelle et confiance

Le rapport 2018 de Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale¹ montre que les Canadiennes sont, en moyenne, beaucoup plus consciencieuses que les hommes. Malgré cet avantage, d'autres études indiquent toutefois que les femmes manquent de confiance dans leurs connaissances financières. Par exemple, seulement 31% des femmes se considèrent comme ayant de bonnes connaissances financières⁶. Ce paradoxe ne m'est pas inconnu. Lorsque je suis arrivée à la TD il y a neuf ans, après avoir travaillé dans le secteur des produits de consommation emballés, on m'a demandé mon opinion sur la question. J'ai répondu sans hésiter : « Je suis intelligente, j'ai une brillante carrière, mais en apprendre davantage sur les finances ne fait pas partie de mes priorités. Je suis gênée de demander de l'aide à mon conseiller, parce que je devrais savoir cela. » Je suppose que de nombreuses Canadiennes se sentent comme moi.

Le fait est que 90% des femmes seront appelées, un jour ou l'autre, à prendre seules les décisions financières, mais bon nombre d'entre elles manquent de confiance en elles pour assumer pleinement ce rôle⁷. Heureusement, tout n'est pas noir. Selon une étude, 92% des femmes souhaitent en apprendre davantage sur la planification financière et 83% veulent prendre part plus activement à la gestion de leurs finances⁸.

Si toutes ces études soutiennent que les femmes semblent « programmées » pour gérer leur patrimoine avec succès, alors pourquoi celles-ci manquent-elles d'assurance?

Cette situation tient peut-être au fait que, selon l'étude de Gestion de patrimoine TD⁵, les femmes ont tendance à obtenir de meilleurs résultats que les hommes en ce qui concerne la dimension de l'agréabilité dans le modèle des cinq facteurs de personnalité. Cela explique peut-être pourquoi les femmes accordent en moyenne plus d'importance à maintenir l'harmonie sociale qu'à poser des questions pour avoir une meilleure compréhension ou des précisions². Pour éviter de semer le trouble, les femmes prennent des décisions sans se sentir complètement à l'aise avec les résultats potentiels. Dans le passé, lors de mes rencontres avec mon conseiller, je manifestais mon approbation par un signe de tête pour ne pas qu'il me prenne pour une imbécile ou pour éviter de poser des questions que je croyais stupides.

Soulignons également que, selon notre étude¹, de nombreuses femmes accusent un retard au chapitre de la confiance et des connaissances financières. Seulement 10% des femmes qui ont participé à notre étude¹ ont déclaré posséder d'excellentes connaissances en finances, comparativement à 44% des hommes. De plus, à mesure que le score des femmes pour la conscience professionnelle augmentait, leur confiance dans leurs connaissances financières augmentait aussi, ce qui n'est pas surprenant.



92% des femmes souhaitent en apprendre davantage sur la planification financière et 83% veulent prendre part plus activement à la gestion de leurs finances⁸.



Les femmes célibataires semblent se comporter différemment

Selon un autre courant de pensée prôné par Adrian Ward et John Lynch⁹, la répartition entre les conjoints des responsabilités liées aux connaissances et à la prise de décision serait à l'origine de bon nombre de ces « lacunes » apparentes. Dans les relations à long terme tout particulièrement, un niveau élevé de responsabilité financière s'accompagne d'une augmentation des connaissances financières. Les auteurs de l'étude présument que les gens acquièrent généralement une expertise uniquement quand ils en ont besoin⁹. De plus, notre étude¹ montre que les femmes célibataires se comportent habituellement de manière différente des femmes mariées et mères de famille. Par exemple, les femmes mariées qui ont des enfants sont moins sûres d'elles sur le plan financier que les célibataires sans enfant, la différence étant de 28%¹. Qui plus est, les hommes mariés qui ont des enfants ont deux fois plus confiance en leurs capacités financières que les femmes dans la même situation¹. Bien que de nombreux facteurs contribuent à ce phénomène, les femmes sont souvent à court de temps et de ressources quand elles deviennent mères et, par conséquent, les décisions, notamment celles en matière de planification financière, sont prises par le conjoint. Sans le savoir, les femmes s'empêchent d'acquérir une expertise financière en raison de leurs nombreuses priorités.

Ne soyez pas gênées – posez des questions à un conseiller

Mesdames... nous avons d'importantes décisions financières à prendre et la question qui se pose est ceci : Que pouvons-nous faire? Pour ma part, j'ai l'intention de prendre ces décisions en toute connaissance de cause et avec plus d'assurance et j'espère que vous ferez de même.

Dès l'instant où je me suis mise à poser des questions, j'ai commencé à en apprendre davantage sur mes finances et à gagner en assurance. Et la situation s'est améliorée à partir de là. Comme je ne suis pas de nature consciencieuse, il m'a fallu mettre une structure en place autour de moi. Au début, je ne savais pas la différence entre des titres à revenu fixe et des actions et j'étais trop nerveuse pour poser la question à mon conseiller. Cela a changé parce que j'ai surmonté ma gêne. Je ne suis pas et ne serai jamais une gestionnaire de placements et c'est la raison pour laquelle j'ai demandé l'aide d'un conseiller en qui j'ai confiance et qui comprend ma situation financière et mes objectifs. J'ai maintenant confiance dans ma capacité d'atteindre mes objectifs de retraite et je sais où je m'en vais. Tout a commencé quand j'ai osé poser la première question.



1

Commencez à parler d'argent.

Savoir c'est pouvoir. Il est temps de revoir la notion voulant qu'une femme bien élevée ne parle pas d'argent ni de placement. En parlant d'argent ensemble, nous pouvons comparer nos expériences et apprendre de nos succès et de nos échecs. Joignez-vous à un groupe ou créez un club de lecture sur les finances pour amorcer la conversation au sujet de l'argent.

2

Parlez à un conseiller.

Une fois que les gens rédigent, avec l'aide d'un conseiller professionnel, un plan financier qui précise les objectifs et les mesures à prendre, 52% sont plus susceptibles de se sentir en confiance par rapport à leur situation financière et à leur retraite⁵. Si vous êtes à la recherche d'un conseiller, rencontrez-en quelques-uns et choisissez celui qui VOUS convient. Comme dans toute bonne relation, vous devez choisir la personne avec qui vous vous sentez à l'aise pour parler et qui correspond à votre vision et à vos valeurs.

3

Tenez-vous au courant.

Résistez à la tentation de déléguer à votre conjoint toutes les responsabilités en matière de planification financière et de placement. Quand vous êtes au courant, vous savez quelles décisions sont prises et vous n'êtes pas un obstacle pour vous-même. Songez à aller aux rencontres avec votre conseiller dans la mesure du possible.

4

Si vous êtes mariée ou en couple, participez au processus de la planification. Vous avez sans doute les compétences pour le faire.

Cela vaut surtout si votre conjoint est un homme, car vous serez probablement une meilleure planificatrice que lui selon notre recherche⁵. Votre conjoint possède peut-être d'autres traits de personnalité qui sont complémentaires aux vôtres. Par exemple, l'étude de Gestion de patrimoine TD révèle que les femmes étaient en moyenne 10% plus consciencieuses et 21% plus réactives que les hommes. Cependant, les hommes ont obtenu un score moins élevé que les femmes pour l'agréabilité, dans une proportion de 31%⁵. Un conseiller de Gestion de patrimoine TD peut tirer le meilleur de la personnalité de chacun pour établir le plan financier et la stratégie de placement qui vous convient et qui convient à votre famille.

5

Posez la première question.

Il s'agit de votre argent et vous avez travaillé dur pour le gagner. Posez d'abord une question simple et tirez parti de l'expertise de votre conseiller pour devenir plus sûre de vous-même au sujet de vos finances. Une fois la première question posée et la première étape franchie, tout devient plus facile. Et cette première question? Elle n'est sans doute pas aussi ridicule que vous le pensez.

5 conseils pour vous aider à prendre votre avenir financier en main



Références

¹Rapport ²⁰¹⁸ de Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale.

² Tupes, E.C., et Christal, R.E., « Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings », Technical Report ASDTR-⁶¹⁻⁹⁷, Lackland Air Force Base, TX: Personnel Laboratory, Air Force Systems Command, ¹⁹⁶¹.

³Sutin, A.R., Costa, P.T., Miech, R., et Eaton, W.W., « Personality and Career Success: Concurrent and Longitudinal Relations », European Journal of Personality, ²⁰⁰⁹.

⁴Engelhardt, Carina, (²⁰¹⁷), « Unemployment and personality: Are conscientiousness and agreeableness related to employability? », Hannover Economic Papers (HEP), Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.

⁵Paul Tough, « How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character », ²⁰¹².

⁶Statistique Canada, « Les connaissances financières des Canadiens : différences selon le sexe », ²⁰¹⁶.

⁷ Investor Economics, « Household Balance Sheet Report », ²⁰¹⁷.

⁸Fidelity Investments, « Money Fit Women Study », ²⁰¹⁵ (avec autorisation).

⁹Adrian F. Ward et John G. Lynch; « On a Need-to-Know Basis: How the Distribution of Responsibility Between Couples Shapes Financial Literacy and Financial Outcomes », Journal of Consumer Research, ²⁰¹⁸.

td.com/behaviouralfinance



Quel est votre type de personnalité quant à la gestion de patrimoine?

Nous sommes prêts à commencer à vous aider à gérer, à préserver et à transmettre votre patrimoine. Êtes-vous prêt? N'hésitez pas à communiquer avec nous pour obtenir de plus amples renseignements ou pour fixer une consultation gratuite.

Nous avons hâte d'en apprendre davantage sur ce qui compte le plus pour vous.

MENTIONS JURIDIQUES : Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ces renseignements proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels énoncés sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont utilisés à des fins d'illustration et ne reflètent pas des valeurs ou des rendements futurs. Le présent document n'a pas pour but de fournir des conseils personnels financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies de placement, de négociation ou de fiscalité devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun. Gestion de patrimoine TD, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions dans les renseignements ni des pertes ou dommages subis. Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

MD Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion

Gestion de patrimoine Lobe fait partie de Conseils de placement privés, Gestion de patrimoine TD, une division de TD Waterhouse Canada Inc., qui est une filiale de La Banque Toronto-Dominion. Toutes les marques de commerce sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. MD Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion. MagF-P-004_1901 4756868 07.02.2019