



**Gestion de
patrimoine TD**

Prêts pour l'avenir,
prêts pour vous.



Perspective sur le risque comportemental

Rapport fait par
Gestion de patrimoine sur
la finance comportementale, 2021



“

L'établissement du profil de risque est l'un des aspects les plus fondamentaux dont il faut tenir compte au moment de déterminer si une solution de placement convient à une personne. C'est aussi l'un des aspects les plus moins bien compris.

– Greg B. Davies, Oxford Risk

”

Rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale, 2021

Recherche et rapport par :

Lisa Brenneman — chef, Finance comportementale, Gestion de patrimoine TD

Laura Goodyear — assistante de recherche en économie comportementale pour le centre de recherche Action at Rotman (BEAR), candidate au doctorat, Université de Toronto

Remerciements :

Preet Banerjee — conseiller, Gestion de patrimoine

Lorenzo Cecutti — candidat au doctorat, Université de Toronto

Peter Hodgson — directeur, Analyse de la clientèle, Groupe Banque TD

Dilip Soman — Chaire de recherche du Canada en sciences du comportement et en économie, directeur du département de l'économie comportementale pour le centre de recherche Action de Rotman (BEAR)



Content

06

Introduction



08

Principales constatations



11

Analyse bibliographique



18

Méthodologie



20

Notre étude



26

Conséquences pour
les conseillers



29

Recommandations pour
les recherches à venir



30

Références



31

Annexe



Introduction

Depuis 2015, Gestion de patrimoine TD exploite les capacités de l'économie comportementale pour aider ses clients à mieux se connaître et à mieux comprendre comment ceux-ci prennent des décisions financières. L'une des premières applications de l'économie comportementale à Gestion de patrimoine TD avait pour objectif de concevoir un outil d'évaluation de la personnalité quant à la gestion de patrimoineMC, fondé sur le modèle des cinq grands traits de personnalité.

Il s'agit du deuxième rapport de Gestion de patrimoine TD sur le secteur de la finance comportementale et comprend les résultats de notre étude sur le risque comportemental menée en 2018 et de notre analyse réalisée en 2019-2020. L'objectif de la recherche était de comprendre comment les facteurs psychologiques et comportementaux peuvent influencer la propension d'une personne à prendre des risques financiers et de placement.

Lorsque l'on tient compte du risque, la capacité de risque (la capacité objective d'une personne à prendre des risques financiers) et sa tolérance au risque (la propension psychologique ou inhérente d'une personne à prendre des risques) sont d'une importance capitale pour les fiduciaires du secteur de la gestion de patrimoine. Ce rapport portera exclusivement sur les facteurs psychologiques et comportementaux qui peuvent avoir une incidence sur la propension d'une personne à prendre des risques, mais non pas sur sa capacité à prendre des risques ni sa capacité financière objective.

Nous sommes heureux de communiquer les résultats de cette recherche à ceux qui pourraient les trouver utiles dans le cadre de leur travail quotidien, notamment les employés du secteur des services financiers, les partenaires, les pairs et les universitaires du domaine de l'économie comportementale.

Importantes mises en garde relatives à l'examen des conclusions du rapport :

1. Nous ne cherchons pas à suggérer quelque lien de causalité que ce soit. La personnalité peut être tant la source que le résultat des comportements en matière de risque.
2. Gestion de patrimoine TD ne prétend pas être spécialiste du domaine de la finance comportementale, mais souhaite simplement communiquer les conclusions tirées des données analysées, qui mettent en lumière des schémas comportementaux susceptibles d'influencer la prise de décisions en matière de finance et de placement.
3. La recherche a été menée auprès d'investisseurs canadiens nantis et de jeunes investisseurs canadiens nantis (voir Méthodologie) et ne devrait pas être appliquée à tort à l'ensemble de la population canadienne.

Le reste du rapport est organisé comme suit :

- Principales constatations
- Analyse bibliographique
- Méthodologie
- Notre étude – Constatations détaillées et conséquences possibles
- Conséquences pour les conseillers
- Recommandations pour les recherches à venir
- Références
- Annexe

Les cinq grands traits de personnalité

Conscience : Une conscience élevée se caractérise par des sacrifices à court terme dans la poursuite d'objectifs à long terme. Une conscience faible est associée à des compromis à court terme.



Amabilité : Une amabilité élevée suggère une personnalité plus confiante et collaborative. Une amabilité faible suggère une personnalité plus inquisitrice et exigeante.



Réactivité : Une réactivité élevée suggère une tendance à réagir au stress émotif. Une réactivité faible se caractérise par la quiétude et la stabilité émotionnelle.



Extraversion : Une extraversion élevée se caractérise par une nature extravertie et la tendance à attirer l'attention. Une extraversion faible traduit une personnalité plus réfléchie.



Ouverture : Une ouverture élevée indique une propension à essayer de poursuivre des idéaux ou de plus grandes ambitions. Une ouverture faible traduit une personnalité plus prudente, plus pragmatique.



A high-action photograph of a surfer riding a wave. The surfer is in a crouched position, wearing a dark wetsuit, with water splashing over his head. The background shows a beach and mountains under a blue sky with light clouds. The text 'Principales constataciones' is overlaid in the center-left of the image.

Principales constataciones

Principales constatations

1

Élaborer un plan financier axé sur des objectifs avec un conseiller professionnel peut aider à réduire les décisions risquées en période de repli des marchés

2

Des connaissances et de l'expérience en matière de placement de haut niveau autoévaluées peuvent indiquer une préférence pour les portefeuilles à volatilité élevée

3

Le choix de carrière peut avoir une incidence sur la sélection d'un portefeuille plus risqué et influencer l'impression de préparation à la retraite

La perception du risque et les comportements financiers différent selon le type de personnalité

- Extraversion :** Les personnes extraverties sont plus susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants. Elles sont également plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes et de s'en tenir à leur stratégie de placement pendant un repli des marchés.
- Conscience :** Les personnes qui sont très consciencieuses sont peut-être plus enclines à considérer qu'elles sont des investisseurs avertis et confiants et qu'elles sont capables de s'en tenir à leur stratégie de placement pendant un repli des marchés. Elles peuvent aussi être moins susceptibles d'avoir un revenu irrégulier ou de travailler dans un secteur instable et moins susceptibles d'avoir eu une mauvaise relation avec un conseiller financier dans le passé.
- Réactivité :** Les personnes réactives sont plus susceptibles d'avoir un revenu irrégulier ou de travailler dans un secteur instable, mais moins susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants. Elles pourraient aussi être moins enclines à s'en tenir à leur plan de placement pendant un repli des marchés.
- Amabilité :** Les personnes qui présentent le trait d'amabilité sont peut-être moins susceptibles de travailler dans un secteur instable ou d'avoir un revenu irrégulier et moins susceptibles d'avoir eu de mauvaises relations avec des conseillers financiers dans le passé.
- Ouverture :** Les personnes qui sont ouvertes aux expériences sont plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes et de s'en tenir à leur plan de placement pendant un repli des marchés. Elles sont également plus susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants.

Autres constatations

Bien que l'objectif de ce rapport ait été de mettre l'accent sur les facteurs psychologiques et comportementaux qui peuvent peser sur la propension d'une personne à prendre des risques, les données sur les facteurs objectifs et la capacité de risque nous ont permis de tirer plusieurs conclusions.

1. **L'aisance peut être un indicateur de préférence quant au risque associé au portefeuille**
2. **Les femmes et les personnes âgées seraient plus sensibles aux baisses importantes de la valeur de leur portefeuille**



Analyse bibliographique

Discussion sur l'établissement du profil de risque

Selon nous, Greg B. Davies, d'Oxford Risk, résume le mieux la difficulté pour les professionnels de la gestion de patrimoine à établir le profil de risque d'une personne. « L'établissement du profil de risque est l'un des aspects les plus fondamentaux dont il faut tenir compte au moment de déterminer si une solution de placement convient à une personne. C'est aussi l'un des aspects les plus moins bien compris. » (Davies, 2017) Établir le bon profil de risque d'un client peut être complexe et multidimensionnel et comporte, entre autres, de mesurer la capacité de risque (la capacité objective d'une personne à prendre des risques) et la tolérance au risque (la propension comportementale à prendre des risques). Ces composantes du risque sont très différentes, et il peut être important de les mesurer toutes les deux pour bien évaluer le profil de risque d'un client. Dans le rapport du Chartered Financial Analysts Institute intitulé Risk Profiling and Tolerance : Selon Bob Dannhouser, directeur, Services privés, Gestion de patrimoine TD (2018), « les personnes qui disposent d'un niveau d'actifs suffisant par rapport au montant dont elles devront utiliser plus tard ont la capacité de prendre des risques, et pourtant, peuvent se montrer peu tolérantes au risque en raison d'expériences passées, de leur profil psychologique ou si elles sont facilement intimidées par les dimensions inconnues des marchés des capitaux. »

En 2015, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO) a commandé une étude pour mieux comprendre le profil de risque au Canada. L'étude a révélé que les évaluations dans le secteur manquaient d'uniformité. Voici certaines constatations tirées de l'étude :

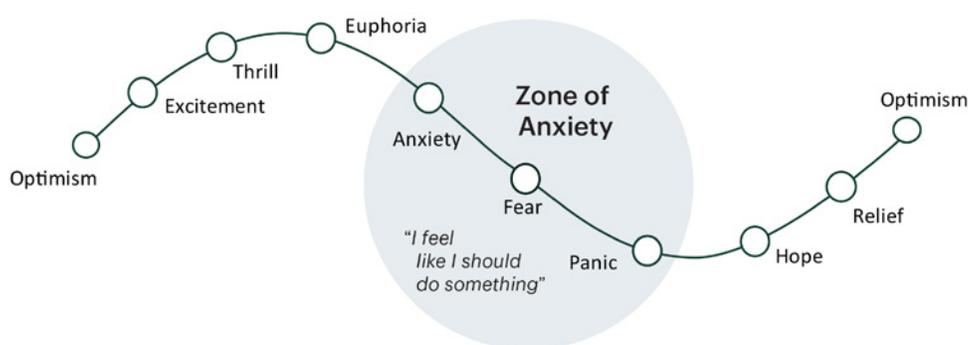
- seulement 16,7 % des questionnaires examinés « répondaient à l'objectif »;
- soixante-quatre pour cent des questionnaires présentaient au moins deux de ces problèmes : questions mal formulées, mauvais modèles de notation, aucune capacité à gérer les clients réfractaires au risque; et
- le manque évident d'uniformité dans la terminologie employée par tous les intervenants – organismes de réglementation, fournisseurs de solutions, universitaires, conseillers et sociétés, – qui ont tous utilisé quantité de termes interchangeables ou qui ont regroupé plusieurs sous-facteurs sous un seul terme.

L'étude de la CVMO a également établi que « des techniques éprouvées utilisant la psychométrie facilitent la mesure de certains facteurs psychologiques ou émotionnels, comme la tolérance au risque ou l'aversion aux pertes, mais qu'elles sont rarement utilisées au sein du secteur » (PlanPlus pour la CVMO, 2015).

Importance des facteurs psychologiques et comportementaux

Ce ne sont pas tous les investisseurs ayant les mêmes caractéristiques objectives (p. ex., la capacité à assumer les risques financiers) qui préféreront le même portefeuille de placement. La façon de composer le portefeuille à long terme d'un client reposera grandement sur sa perception personnelle du risque. De nombreuses personnes vivent dans le présent et réagissent aux replis des marchés. De par notre nature humaine, nous pouvons devenir anxieux en période de ralentissement du cycle du marché, et pourrions croire que nous devrions vendre des placements pour nous assurer un certain confort et apaiser nos angoisses. Essentiellement, nos actions viseront à faire ce qu'il faut pour nous sentir mieux. Toutefois, décider d'avoir la tête plus tranquille peut se faire au détriment de faire des gains potentiels à long terme.

Des décisions comme celles-ci se prennent durant ce que Davies (2017) appelle la « période d'anxiété ». Les conseillers peuvent déterminer la propension d'un client à prendre des risques pour obtenir des résultats à long terme s'ils connaissent la tolérance au risque du client. Il est donc essentiel qu'ils participent à la composition d'un portefeuille qui respecte la tolérance au risque propre au client (Davies, 2017).



Klement (2018) fait également écho à l'idée de faire la distinction entre les composantes objectives et les composantes comportementales du risque. La capacité de risque repose sur des mesures plus objectives, comme la situation économique, l'horizon de placement de l'investisseur, ses besoins en liquidités, son revenu et son patrimoine. Elle est relativement imperméable à la distorsion psychologique ou la perception subjective. Klement (2018) ajoute que « l'aversion pour le risque peut être comprise comme une combinaison de traits psychologiques et de réactions émotionnelles qui déterminent la propension de l'investisseur à prendre un risque financier et le degré de souffrance psychologique ou émotionnelle qu'il éprouve lorsqu'il subit une perte financière. »

Comme ces chercheurs et la CVMO s'entendent pour dire que les facteurs comportementaux et psychologiques sont déterminants dans l'établissement du profil de risque d'un client, nous avons entrepris des recherches préliminaires en ce sens. Par conséquent, les facteurs au centre l'étude sont les facteurs psychologiques (c.-à-d. la personnalité), les facteurs comportementaux, et leur lien avec le risque.

Traits de personnalité et comportements liés au risque

En ce qui concerne les traits de personnalité, les recherches ont montré que nombre des dimensions du modèle à cinq facteurs de la personnalité, ou traits de personnalité, ont un lien avec les préférences en matière de risque et aux décisions de placements. Ci-dessous, nous présentons les résultats des recherches antérieures par trait de personnalité.

Extraversion :

Le trait d'extraversion est lié à une propension générale à prendre des risques élevés, notamment sur le plan financier (Nicholson et al. 2005). Une grande extraversion, c'est-à-dire la recherche de sensations, motive la prise de risques. Cette constatation corrobore les résultats d'autres travaux qui concluent que l'extraversion prédit la propension à prendre des risques (Soane et al. 2005).

Pour ce qui est des types de placements, Mayfield et ses coauteurs (2008) ont constaté que les personnes très extraverties avaient tendance à se montrer plus enclines à investir à court terme. De même, Oehler et ses coauteurs (2018) ont mené des recherches pour déterminer les comportements des investisseurs autonomes. Ils ont découvert que les personnes plus extraverties paient plus cher pour leurs actifs financiers et achètent plus d'actifs financiers lorsque ceux-ci sont surévalués. Les chercheurs ont attribué le comportement observé à une plus grande propension à prendre des risques chez les personnes extraverties.

Conscience :

Soane et ses coauteurs (2005) concluent qu'un caractère consciencieux est associé à l'aversion pour le risque. De même, selon une autre étude, un caractère peu consciencieux est lié à une plus grande propension à prendre des risques aussi bien généraux que financiers (Nicholson et al. 2005). Les auteurs suggèrent qu'un caractère peu consciencieux minimise les obstacles cognitifs, comme le besoin de maîtriser la situation, qui s'opposent à un comportement risqué.

Réactivité :

Nicholson et ses coauteurs (2005) ont constaté que les personnes peu réactives prennent plus de risque, étant donné qu'elles se sentent peu préoccupées, anxieuses ou responsables des conséquences négatives de la prise de risques. À l'opposé, les investisseurs qui ont une personnalité réactive présentent une moins grande propension à prendre des risques, en partie parce qu'ils craignent les préoccupations liées aux conséquences fâcheuses possibles de leurs décisions de placements.

En ce qui a trait au comportement des investisseurs réactifs en matière de placement, Oehler et ses coauteurs (2018) ont constaté que ceux qui affichent un trait de réactivité élevé vendent leurs actifs financiers à des prix plus bas, réalisent davantage de ventes lorsque leurs actifs financiers sont sous-évalués et détiennent dans l'ensemble des actifs moins risqués. Les auteurs suggèrent que ce résultat s'explique en partie par le pessimisme et la crainte plus manifeste chez les personnes réactives. De plus, les personnes très réactives se sont montrées réfractaires aux placements à court terme (Mayfield et al. 2008).

Amabilité :

Un trait de caractère peu aimable a été associé à une plus grande propension à prendre des risques aussi bien généraux que financiers (Nicholson et al. 2005). Les chercheurs suggèrent qu'un caractère peu aimable se sent moins fautif ou anxieux par rapport aux conséquences négatives des risques qu'il prend. Toutefois, d'autres études n'établissent aucun lien entre l'amabilité et les décisions de placement (Mayfield et al. 2008).

Ouverture :

L'ouverture aux expériences est associée à la propension à prendre de plus grands risques, aussi bien généraux que financiers (Nicholson et al. 2005). Les auteurs avancent que cette ouverture aux expériences motive les personnes à prendre des risques. Abondant dans le même sens, De Bortoli et ses coauteurs (2019) ont constaté que les personnes qui ont une plus grande tolérance au risque et plus ouvertes aux expériences sont les plus susceptibles d'assumer des niveaux de risque plus élevés dans leurs décisions de placement. Enfin, Mayfield et ses coauteurs (2008) ont constaté que les personnes plus ouvertes aux expériences sont plus susceptibles d'investir à long terme.

Comportement, facteurs individuels et prise de risques

Winchester, Huston et Finke (2011) ont constaté que, durant la crise financière de 2008, les clients qui avaient un plan financier écrit étaient moins susceptibles de se départir de leurs placements en actions. Les auteurs ont conclu qu'après l'établissement d'un portefeuille à long terme, un conseiller peut aider un client à maintenir telle qu'elle la répartition de ses actions en le rassurant et en lui rappelant ses objectifs de placement à long terme.

Plusieurs chercheurs ont établi des liens entre la propension d'une personne à prendre des risques financiers et ses connaissances financières, son expérience en matière de placement et ses expériences passées. « Le manque d'expérience, de connaissances financières ou même un déclin cognitif lié à l'âge peuvent réduire la capacité d'un client à tempérer sa réaction émotionnelle face au risque » (PlanPlus pour la CVMO, 2015). Les auteurs ajoutent que les personnes plus instruites sur le plan financier sont systématiquement plus disposées à accepter le risque financier.

La propension au risque diffère considérablement selon le type d'emploi et le secteur d'activité (Nicholson et al. 2005). Leurs recherches portant sur six différents domaines de risque (loisirs, santé, carrière, finances, sécurité et risque social) ont révélé que les personnes travaillant dans les domaines des ressources humaines, des relations publiques, des communications ou financier prennent moins de risques appartenant à la plupart des domaines de risque et ont une plus faible propension à prendre des risques en général que les personnes œuvrant dans d'autres secteurs. Selon les mêmes recherches, les conseillers sont les champions de la prise de risques. Nicholson et ses coauteurs (2005) ont également laissé entendre que certaines conditions s'appliquent aux secteurs d'activité en donnant des exemples comme : les travailleurs du secteur des arts et du secteur des médias se considèrent comme des preneurs de risques élevés appartenant uniquement au domaine de la santé et ceux qui travaillent dans le secteur financier sont des preneurs de risques appartenant uniquement au domaine financier.

Les besoins en outils pour encadrer les comportements et évaluer les risques

« Peu importe la qualité d'un questionnaire, les professionnels doivent toujours savoir que, dans le feu de l'action, les clients ont tendance à dévier de leur profil de risque déjà établi. » (Klement 2018)

Par conséquent, un questionnaire qui intègre également des outils de mesure psychologique ou comportementale pour évaluer la tolérance au risque pourrait mesurer la propension d'un investisseur à prendre des risques de façon constante et éclairée sur une longue période, en plus de prédire ses réactions à divers contextes ou ses perceptions et attitudes à l'égard du risque. Ces réactions émotionnelles au risque devraient guider les conseils de placement que fournit le conseiller tout au long de la relation et en période de stress financier (Davies, 2017). Si ces comportements ne sont pas vérifiés, cela pourrait nuire aux objectifs à long terme du client.

Les techniques d'évaluation des attitudes à l'égard du risque peuvent comprendre les deux instruments psychométriques, notamment l'évaluation de la [personnalité quant à la gestion de patrimoine](#)^{MC}, en plus de l'observation des comportements des clients. Les attitudes et comportements ainsi mesurés peuvent ensuite servir à bien établir les zones d'ombre financières et de placement, ce qui peut aider un conseiller à montrer à ses clients les comportements qu'ils devraient adopter à tout au long de leur parcours de placement.

Méthodologie

Un sondage en ligne a été mené par Gestion de patrimoine TD en septembre 2018 et mis en œuvre par Maru Group en anglais et en français à l'échelle du Canada. La taille de l'échantillon final était n=2 088. La répartition des répondants était la suivante :

Sexe*	Femme	64%
	Homme	36%
Niveau d'aisance :	Investisseurs bien nantis (entre 100 000 \$ et 750 000 \$ en actifs investissables)	80%
	Investisseurs à valeur nette élevée (plus de 750 000 \$ en actifs investissables)	15%
	Jeunes investisseurs nantis (entre 25 et 34 ans et un revenu de ménage supérieur à 100 000 \$)	5%
Age:	Entre 18 et 34 ans	9%
	Entre 35 et 54 ans	21%
	55 ans et plus	70%

L'équipe Analyses, Gestion de patrimoine TD, Lorenzo Cecutti et Laura Goodyear du centre Behavioural Economics in Action at Rotman (BEAR), de la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, ont analysé les données en 2019-2020. L'étude n'était pas longitudinale. Comme dans le cas de la première étude de Gestion de patrimoine TD, il est impossible de tirer des conclusions sur l'évolution des comportements au cours de la vie ni sur ses répercussions sur la richesse, les comportements financiers ou le risque.

Des questions et des tableaux tirés du questionnaire de recherche figurent en annexe.

Tous les participants ont répondu à un questionnaire représentatif du questionnaire IPIP de Goldberg (1992) en 50 points qui composent la structure en cinq facteurs, un cadre d'évaluation psychologique qui évalue cinq dimensions de la personnalité : la conscience, l'amabilité, la réactivité, l'extraversion et l'ouverture. Le modèle des cinq grands traits de personnalité est également utilisé à Gestion de patrimoine TD dans le cadre de l'évaluation de la personnalité quant à la gestion de patrimoine^{MC}.

*En ce qui concerne le sexe, les répondants devaient répondre à la question suivante : « À quel sexe vous identifiez-vous le plus? (Femme/Homme). » À cet égard, les chercheurs reconnaissent et tiennent à souligner le manque de données suffisantes pour tirer des conclusions sur les comportements financiers ou effectuer une analyse des comportements financiers associés aux identités de genre.



Notre étude

Constatations détaillées et conséquences possibles

Notre étude –

Constatations détaillées et
conséquences possibles

Bien que l'objectif de ce rapport ait été de mettre l'accent sur les facteurs psychologiques et comportementaux qui peuvent influencer sur la propension d'une personne à prendre des risques, les données ont aussi permis de tirer d'autres conclusions quant aux facteurs objectifs et à la capacité de risque. Les constatations sont présentées dans l'ordre suivant :

Constatations générales

La perception du risque
et les comportements
financiers diffèrent selon
le type de personnalité

Autres constatations

Constatations générales

1. Élaborer un plan financier axé sur des objectifs avec un conseiller professionnel peut aider à réduire les décisions risquées en période de repli des marchés.

- Moins de la moitié des Canadiens nantis ont un plan financier fondé sur des objectifs.
- Cependant, ceux qui ont un plan écrit ont été deux fois plus susceptibles de s'en tenir à leur plan pendant une crise du marché si ce plan a été élaboré avec un conseiller financier par rapport à ceux qui n'en ont pas.

Conséquences : Ces résultats corroborent les constatations de l'étude de Winchester, Huston et Finke (2011), selon lesquelles les clients qui avaient un plan financier écrit étaient moins susceptibles de se défaire de leurs placements en actions durant la crise financière de 2007-2008. Nos constatations suggèrent que les Canadiens nantis pourraient bénéficier d'un plan financier, mais que peu d'entre eux en ont un. Cela montre que les conseillers pourraient offrir plus que des services de gestion de placements à leurs clients. Élaborer un plan fondé sur des objectifs et aider les clients à maîtriser leurs émotions en période de turbulences des marchés sont des mesures qui peuvent grandement aider ces derniers à atteindre leurs objectifs de retraite.

2. Des connaissances et de l'expérience en matière de placement de haut niveau autoévaluées peuvent indiquer une préférence pour les portefeuilles à volatilité élevée

- Les répondants qui affirment être des investisseurs avertis et confiants sont 3,5 fois plus susceptibles de préférer un portefeuille plus volatil (c'est-à-dire un portefeuille qui risque de perdre de la valeur pendant plusieurs années, mais qui offre un potentiel de croissance à long terme plus élevé) que ceux qui ne le sont pas.

Conséquences : Ce résultat corrobore les constatations des études précédentes qui ont révélé que les investisseurs avertis ont tendance à prendre davantage de risques. Choisir un portefeuille plus volatil, c'est prendre un risque pour obtenir un meilleur rendement, et un investisseur confiant peut ne pas avoir la personnalité ou la capacité de faire face aux pertes potentielles. Le fait qu'une personne se croit compétente en matière de placements ne fait pas nécessairement d'elle un investisseur efficace ou rentable. En fait, ces personnes peuvent juste avoir une confiance excessive en elles-mêmes. Une confiance excessive est une tendance à surévaluer ses compétences, son intelligence ou ses talents. Une confiance excessive peut aussi donner lieu à la procrastination ou à un manque d'attention à d'autres éléments de la planification du patrimoine, comme l'assurance et la planification successorale. Ce résultat corrobore les constatations de Svenson (1981) qui a conclu qu'une confiance excessive peut mener à croire que l'on est plus compétent que la moyenne et, par conséquent, plus apte à gérer ou à éviter les situations défavorables, et du coup, faire des erreurs de jugement quant à l'importance ou à la nécessité des stratégies d'atténuation des risques.

3. Le choix de carrière peut avoir une incidence sur la sélection d'un portefeuille plus risqué et influencer l'impression de préparation à la retraite.

Les participants à l'étude qui avaient un revenu irrégulier ou qui travaillaient dans un secteur instable étaient :

- deux fois et demie plus susceptibles de choisir un portefeuille de placements volatils (c'est-à-dire un portefeuille qui risque de perdre de la valeur durant plusieurs années, mais qui offre un potentiel de croissance à long terme plus élevé) qu'un portefeuille à croissance lente et régulière et qui risque peu de perdre de la valeur pendant une certaine année, mais qui ne devrait pas mener à une croissance à long terme importante;
- quatre fois moins susceptibles de dire qu'ils étaient très satisfaits de leur préparation à la retraite que ceux qui travaillaient dans un secteur moins instable; et
- les jeunes répondants (18 à 34 ans) étaient près de deux fois plus susceptibles que les personnes d'âge moyen et trois fois plus susceptibles que les personnes de plus de 55 ans d'avoir un revenu irrégulier ou de travailler dans un secteur instable.

Conséquences : Un revenu irrégulier ou un secteur d'activité instable peut expliquer la prise de décisions plus risquées en ce qui a trait au choix du portefeuille ou aux comportements associés aux transactions, ce qui corrobore les constatations tirées des recherches antérieures (Nicholson et al. 2005) Ce comportement de prise de risques supplémentaires, combiné à un revenu irrégulier, pourrait expliquer pourquoi les personnes de ce groupe sont moins susceptibles de croire qu'elles seront prêtes pour la retraite.

Les jeunes Canadiens participant à cette étude étaient nombreux à toucher un revenu familial minimal supérieur à 100 000 \$ ou à avoir des actifs investissables s'élevant à plus de 100 000 \$, mais ils ont tout de même déclaré travailler dans un secteur instable ou avoir un emploi dont le revenu est irrégulier. Autrement dit, même si les jeunes de cette cohorte peuvent détenir des placements et que leur revenu ne se trouve pas nécessairement dans la tranche inférieure, ils pourraient tout de même penser que leur emploi ou leur secteur d'activité pourrait être considéré comme risqué. L'instabilité potentielle associée aux jeunes Canadiens qui entrent sur le marché du travail peut s'expliquer par le fait que la jeune génération occupe des postes contractuels, ce qui peut poser des problèmes de planification financière différents des problèmes que les conseillers ont eus à gérer par le passé.

La perception des risques et le comportement financier différent selon le type de personnalité

Les résultats présentés ci-dessous sont fondés sur une analyse de corrélation et, par conséquent, nous ne concluons pas que ces variables ont une relation de cause à effet. Tous les résultats présentés ici montrent un lien statistiquement significatif entre un trait de personnalité donné et les variables comportementales d'intérêt.

Extraversion

Dans notre étude, les personnes extraverties étaient :

- plus susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants;
- plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes; et
- plus susceptibles de s'en tenir à leur stratégie de placement pendant un repli des marchés.

Conséquences : Ces résultats corroborent les résultats de Nicholson et de ses coauteurs (2005) et de Soane et de ses coauteurs (2005) qui ont conclu que l'extraversion prédit une prise de risques plus importants. Ces résultats pourraient indiquer que les investisseurs très extravertis sont plus susceptibles d'être des investisseurs autonomes, c'est-à-dire qui gèrent eux-mêmes leur portefeuille. De plus, même si les investisseurs les plus extravertis ont indiqué qu'ils étaient des investisseurs avertis et confiants, les recherches ont révélé que l'extraversion peut aussi se traduire par une confiance excessive (Schaefer et al. 2004). Par conséquent, les investisseurs très extravertis pourraient avoir besoin de conseils supplémentaires de la part des conseillers.

Conscience

Dans notre étude, les personnes consciencieuses étaient :

- moins susceptibles d'avoir un revenu irrégulier ou de travailler dans un secteur instable;
- plus susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants;
- plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes;
- sont moins susceptibles d'avoir eu une mauvaise relation avec un conseiller financier par le passé; et
- plus susceptibles de s'en tenir à leur stratégie de placement pendant un repli des marchés.

Conséquences : Étant donné que les personnes plus consciencieuses sont également plus susceptibles d'avoir un plan financier fondé sur des objectifs avec un conseiller, les résultats ci-dessus semblent logiques (rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale, 2019). Nos conclusions suggèrent que lorsque les investisseurs consciencieux font des placements, ils peuvent garder le cap en période de turbulences des marchés, ce qui peut être en partie attribuable à leurs connaissances financières ou à leur relation avec leur conseiller qui les encadre de façon proactive en période de repli des marchés pour les aider à gérer leur inconfort et à respecter leur plan.

Réactivité

Dans notre étude, les personnes réactives étaient :

- plus susceptibles d'avoir un revenu irrégulier ou de travailler dans un secteur instable;
- moins susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants;
- plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes;
- plus susceptibles d'avoir eu de mauvaises relations avec des conseillers financiers dans le passé; et
- moins susceptibles de s'en tenir à leur plan de placement pendant un repli des marchés.

Conséquences : Nos constatations corroborent celles d'Oehler et de ses coauteurs (2018) qui ont constaté que les investisseurs réactifs vendent leurs actifs financiers à des prix plus bas et réalisent davantage de ventes lorsque leurs actifs financiers sont sous-évalués. Une personne réactive peut avoir besoin d'encadrement et de soutien supplémentaires de la part d'un conseiller, car elle est plus susceptible de s'inquiéter en période de turbulences des marchés, étant donné qu'elle a moins confiance en ses connaissances en matière de placement. Ces facteurs peuvent en outre avoir contribué à des expériences négatives avec les conseillers financiers par le passé.

Amabilité

Dans notre étude, les personnes qui faisaient preuve d'amabilité étaient :

- moins susceptibles de travailler dans un secteur instable ou d'avoir un revenu irrégulier; et
- moins susceptibles d'avoir eu de mauvaises relations avec des conseillers financiers dans le passé.

Conséquences : Les personnes qui répondent au trait d'amabilité ont tendance à valoriser l'harmonie sociale et à suivre le courant. Bien que les recherches antérieures de Nicholson et de ses coauteurs (2005) suggèrent que les personnes qui répondent au trait d'amabilité ont une moins grande propension au risque, nos conclusions suggèrent qu'il n'y a aucun lien entre l'amabilité et les comportements associés à la prise de risques. Ces différences peuvent s'expliquer en partie par l'échantillon et les caractéristiques méthodologiques des deux études. Toutefois, l'amabilité peut donner une idée du type de la relation que le client aura avec son conseiller. Par exemple, les personnes dont le trait d'amabilité est dominant sont plus susceptibles de soulever des problèmes ou des préoccupations et pourraient être plus enclines à accepter les recommandations malgré leurs inquiétudes (rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale, 2019).

Ouverture

Dans notre étude, les personnes ouvertes aux expériences étaient :

- plus susceptibles de se considérer comme des investisseurs avertis et confiants;
- plus susceptibles de penser à leur portefeuille lorsque le marché boursier fait les manchettes; et
- plus susceptibles de s'en tenir à leur plan de placement pendant un repli des marchés.

Conséquences : Tout comme Mayfield et ses coauteurs (2008) qui ont constaté que les investisseurs très ouverts étaient plus susceptibles d'investir à long terme, nous avons constaté que ces personnes sont également plus susceptibles de conserver leurs placements pendant un repli des marchés. L'ouverture aux expériences peut également donner une bonne idée du type de la relation que le client aura avec son conseiller. Par exemple, les personnes qui se montrent très ouvertes aux expériences peuvent être plus conservatrices et prudentes et, par conséquent, valoriser des stratégies de placement plus classiques (rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale, 2019).

Autres constatations

1. L'aisance peut être un indicateur de préférence quant au risque associé au portefeuille

- Les répondants de l'étude qui étaient des bien nantis (dont les actifs investissables s'élevaient entre 100 000 \$ et 750 000 \$) étaient 64 % plus susceptibles que les répondants à valeur nette élevée (dont les actifs investissables s'élevaient à plus de 750 000 \$) de choisir un portefeuille à croissance lente et régulière qui risque peu de perdre de la valeur en une année, mais qui ne devrait pas offrir une croissance à long terme importante.

Conséquences : La principale différence entre un client bien nanti et un client à valeur nette élevée est la quantité d'actifs et, du coup, sa capacité à atteindre ses objectifs de retraite et d'autres objectifs financiers. Un client bien nanti se demandera s'il peut prendre sa retraite maintenant, alors qu'un client à valeur nette élevée se demandera comment gérer efficacement son argent sur le plan fiscal. Ainsi, une personne bien nantie peut en fait choisir un portefeuille moins risqué parce qu'elle estime avoir plus à perdre en raison de sa capacité limitée à prendre des risques. Toutefois, rien n'indique qu'une personne bien nantie a une plus faible tolérance au risque.

2. Les femmes et les personnes âgées seraient plus sensibles aux baisses importantes de la valeur de leur portefeuille

- Les hommes étaient une fois et demie plus susceptibles que les femmes de se sentir à l'aise si leur portefeuille connaissait une forte baisse de sa valeur (baisse supérieure à 15 %).
- Les personnes d'âge moyen (35 à 54 ans) étaient plus susceptibles de se sentir à l'aise avec une baisse importante (17 %), tandis que les personnes plus âgées (55 ans et plus) l'étaient moins (9 %).

Conséquences : Cette constatation corrobore les résultats de recherches antérieures selon lesquelles les femmes sont plus réfractaires au risque que les hommes (Byrnes, Miller et Schafer, 1999). Elle corrobore également le résultat du rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale (2019), selon lequel les femmes étaient plus réactives que les hommes. Nos résultats relatifs à l'âge concordent également avec nos travaux antérieurs selon lesquels l'aversion pour le risque financier diminue à mesure que les personnes vieillissent, mais seulement jusqu'à 65 ans, moment où l'aversion pour le risque commence à augmenter (Riley Jr. et Chow, 1992). Les répondants d'âge moyen de notre étude sont plus susceptibles d'avoir vécu quelques cycles de marché et, grâce aux conseils judicieux d'un conseiller, ont peut-être plus confiance en leur portefeuille, sachant que leur horizon de retraite s'étend sur de nombreuses années et que leur conseiller a bâti leur portefeuille pour résister aux tempêtes.

Conséquences pour les conseillers



Conséquences pour les conseillers

L'avantage de l'évaluation du risque pour le client

Le rôle d'un conseiller expérimenté qui s'efforce de comprendre les facteurs psychologiques et comportementaux de la tolérance au risque d'un client peut être tout aussi important que de connaître la capacité de risque de ce dernier. Les investisseurs extravertis qui sont exagérément confiants peuvent être difficiles à satisfaire, car ils peuvent prétendre qu'ils sont très disposés à opter pour des placements très volatils alors qu'ils n'ont ni la capacité ni la tolérance nécessaire pour le faire. Les conseillers devront peut-être rappeler à ces clients que même si ces placements risqués présentent un potentiel de croissance, ils peuvent également perdre de la valeur plus tard. Une compréhension complète de la tolérance au risque du client en utilisant les techniques d'évaluation ou les questionnaires sur le risque peut réduire au minimum les risques que le client opte pour un portefeuille qui outrepassa sa tolérance au risque.

Vous devez à vos clients de leur fournir un plan fondé sur des objectifs

Étonnamment, plus de la moitié des Canadiens de notre étude ayant des actifs investissables s'élevant à plus de 100 000 \$ n'avaient pas de plan. De plus, ceux qui avaient un plan complet avec un conseiller étaient 34 % plus susceptibles d'être très satisfaits de leur préparation à la retraite que ceux qui n'avaient aucun plan. Compte tenu des avantages importants pour le client, la préparation d'un plan fondé sur des objectifs, sur des horizons de placement et sur des mesures à prendre devrait être un élément fondamental d'une solide pratique axée sur les conseils. Non seulement un plan peut faire croître l'épargne et préparer le client à la retraite, mais il peut aussi modérer la prise de décisions risquées en période de repli des marchés. La capacité d'un client à se concentrer sur la raison de sa stratégie de placement peut être un puissant facteur de motivation. Au cours du processus de planification, un conseiller peut expliquer l'importance d'atteindre un équilibre entre le risque et le rendement en fonction de la capacité de risque du client et de sa tolérance au risque. La planification fondée sur des objectifs devient la fondation de l'avenir et fait ressortir les progrès réalisés par rapport aux objectifs, et non pas seulement le rendement du portefeuille.

Sachez quel emploi occupe votre client pour mieux comprendre sa tolérance au risque

Notre étude a révélé que les personnes qui travaillent dans des secteurs instables ou qui ont un revenu irrégulier étaient plus susceptibles de choisir un portefeuille de placements volatils. Ils étaient également plus susceptibles d'être très réactifs et moins consciencieux (une personne consciencieuse compense ses lacunes avec l'autodiscipline, la planification et l'ordre). En ce qui concerne le conseiller, la préparation d'un plan assorti de mesures à prendre et de mesures de suivi, ainsi qu'un encadrement régulier du comportement du client pourraient s'avérer essentiels. Les personnes qui travaillent dans des secteurs instables ou qui touchent un revenu irrégulier ont grandement besoin des précieux conseils d'un conseiller professionnel. Notamment parce qu'elles sont 55 % moins susceptibles de se dire très satisfaites de leur préparation à la retraite, probablement en raison d'erreurs coûteuses qu'elles ont commises qui s'expliquent par leur type d'emploi et leurs traits de personnalité.

Investissez dans l'éducation de vos clients

Les conseillers ont un rôle essentiel à jouer pour informer leurs clients et accroître leurs connaissances en matière de placement. Ils doivent leur expliquer le compromis à faire en réduisant la probabilité qu'ils atteignent leurs objectifs ou en réduisant leurs habitudes de consommation actuelles afin d'épargner davantage (PlanPlus pour la CVMO 2015). Dans notre étude, les personnes qui ont obtenu des résultats plus élevés en ce qui a trait à la réactivité ont également indiqué avoir peu de connaissances et d'expérience. Tous les clients, et pas seulement ceux qui sont très réactifs, ont davantage à connaître les placements. Un conseiller est particulièrement bien placé pour fournir de l'information factuelle à ses clients afin de les aider à gérer leur patrimoine et les événements à court terme sur les marchés lorsque le lien entre le risque et le rendement est le plus important.

Personne n'a jamais dit vouloir un encadrement de leurs comportements financiers. Néanmoins, bon nombre de vos clients pourraient en bénéficier

De nombreux bons conseillers encadrent leurs clients pour leur éviter que leurs comportements nuisent à leurs objectifs à long terme, comme vouloir vendre une action lorsque le marché est à la baisse ou payer trop cher une action lorsque le marché est à la hausse. À ces moments-là, le conseiller se sent plus comme un thérapeute financier qu'un conseiller financier. Il est essentiel pour les conseillers d'aider leurs clients à se sentir plus émotionnellement à l'aise avec leur portefeuille, car ces types d'erreurs de comportement pourraient devenir coûteux plus tard. Cela est particulièrement vrai pour les personnes qui présentent un trait de réactivité plus élevé. Comme le montre notre étude, celles-ci étaient plus susceptibles de travailler dans un secteur instable ou d'avoir un revenu irrégulier et moins aptes à s'en tenir à leur plan en période de repli des marchés. Les clients qui présentent ces traits de personnalité ont tendance à paniquer ou à faire de l'anxiété à mesure que les marchés baissent ou même lorsqu'ils traversent une période difficile sur le plan financier. Les conseillers peuvent avoir une conversation constructive avec leurs clients en leur rappelant qu'un portefeuille a été créé précisément pour qu'ils atteignent leurs objectifs selon leur capacité de risque et leur tolérance au risque et qui les aidera à affronter les turbulences des cycles du marché à long terme.

Recommandations pour les recherches à venir

Cette étude ne fait qu'effleurer les efforts qui doivent être faits pour bien comprendre les profils de risque des clients et l'importance des facteurs comportementaux. Elle fait également ressortir tout ce qu'il reste à faire pour créer, chercher et mettre en œuvre des outils qui font le rapprochement entre le risque inhérent d'un client et ses objectifs.

Nous recommandons ci-dessous quelques pistes de recherche intéressantes tirées de nos données et qui invitent à un examen plus approfondi.

Premièrement, dans notre étude, les répondants qui préféraient un portefeuille de placements plus volatils (et donc plus susceptible de subir des pertes) étaient également moins tolérants aux pertes financières que les investisseurs qui préfèrent une volatilité plus faible. Par conséquent, les recherches à venir pourraient viser à déterminer pourquoi les investisseurs qui semblent plus confiants surestiment leur capacité à assumer les pertes psychologiques et financières au moment de prendre des décisions de placement. Voici deux hypothèses possibles :

1. Les investisseurs plus prudents qui ont une plus grande tolérance au risque et une plus grande capacité à prendre des risques peuvent craindre d'investir et peuvent surestimer les répercussions psychologiques d'une perte financière, ce qui les amène à être trop prudents dans leurs placements.
2. Les investisseurs qui semblent plus confiants et qui se disent plus enclins à détenir des positions plus risquées surestiment leurs capacités psychologiques et financières à résister aux pertes et pourraient avoir besoin de conseils de prudence et de diligence de la part des conseillers.

Deuxièmement, cette étude révèle également que plusieurs traits de personnalité sont associés à des personnes qui se considèrent comme des investisseurs avertis et confiants. Toutefois, il n'est pas possible de savoir si ces personnes sont réellement des investisseurs informés ou si elles ont simplement trop confiance en leurs compétences en matière de placements. Par conséquent, les recherches à venir pourraient porter sur le lien entre les cinq grands traits de personnalité et les connaissances en matière de placements, car ce rapport pourrait influencer sur la capacité de risque et la tolérance au risque des investisseurs.

Enfin, nos recherches indiquent que les conseillers peuvent jouer un rôle très important dans la gestion et l'encadrement des investisseurs en période de fluctuations des marchés et au moment de prendre des décisions de placement. Toutefois, les travaux actuels n'indiquent pas clairement ce qui fait que les clients s'en tiennent à leur plan. Par exemple, nous avons constaté que les investisseurs très consciencieux sont plus susceptibles de s'en tenir à un plan en période de repli des marchés. Nous constatons également que ces personnes consciencieuses sont également plus susceptibles d'entretenir de bonnes relations avec leurs conseillers et d'être des investisseurs avertis et confiants. Les recherches à venir pourraient porter sur la façon dont certains aspects du comportement, de la personnalité et de la relation d'une personne avec son conseiller sont interreliés et contribuent à l'adoption de comportements financiers sains.

Références

- Byrnes, J. P., Miller, D. C., & Schafer, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: a meta-analysis. *Psychological bulletin*, 125(3), 367.
- Davies, G. B. (2017). *New Vistas in Risk Profiling*. CFA Institute Research Foundation.
- De Bortoli, D., da Costa Jr, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PloS one*, 14(3).
- Goldberg, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. Deary, F. De Fruyt, & F. Ostendorf (Eds.), *Personality Psychology in Europe*, Vol. 7 (pp. 7-28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.
- Klement, J. (Ed.). (2018). *Risk profiling and tolerance: insights for the private wealth manager*. CFA Institute Research Foundation.
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial services review*, 17(3), 219-236.
- Nicholson, N., Soane, E., Fenton O’Creevy, M., & Willman, P. (2005). Personality and domain specific risk taking. *Journal of Risk Research*, 8(2), 157-176.
- Oehler, A., Wendt, S., Wedlich, F., & Horn, M. (2018). Investors’ personality influences investment decisions: Experimental evidence on extraversion and neuroticism. *Journal of Behavioral Finance*, 19(1), 30-48.
- Plan Plus for the OSC (2015). *Current practices for risk profiling in Canada and review of global best practices*. Study prepared for the Investor Advisory Panel of the Ontario Securities Commission.
- Riley Jr, W. B., & Chow, K. V. (1992). Asset allocation and individual risk aversion. *Financial Analysts Journal*, 48(6), 32-37.
- Schaefer, P. S., Williams, C. C., Goodie, A. S., & Campbell, W. K. (2004). Overconfidence and the big five. *Journal of research in Personality*, 38(5), 473-480.
- Soane, E., & Chmiel, N. (2005). Are risk preferences consistent?: The influence of decision domain and personality. *Personality and Individual Differences*, 38(8), 1781-1791.
- Svenson, Ola. (1981). Are We All Less Risky and More Skillful than our Fellow Drivers?. *Acta Psychologica*. 47. 143-148. 10.1016/0001-6918(81)90005-6.
- TD Wealth. (2019) *Behavioural Finance Industry Report: Exploring Wealth Personality*.
- Winchester, D. D., Huston, S. J., & Finke, M. S. (2011). Investor Prudence and the Role of Financial Advice. *Journal of Financial Service Professionals*, 65(4).



Annexe

Questions du sondage sélectionnées :

1. **Préparation à la retraite : En ce qui concerne l'épargne pour votre retraite, à quel point êtes-vous satisfait de votre situation financière actuelle?**

Très satisfait Plutôt satisfait Peu satisfait Pas du tout satisfait

2. **Revenu irrégulier/secteur instable : Mon revenu (ou le secteur dans lequel je travaille) est plus instable que la moyenne**

Pas du tout d'accord Pas vraiment d'accord Ni l'un ni l'autre Plutôt d'accord Tout à fait d'accord

3. **Avoir un plan : Avez-vous un plan écrit détaillé précisant vos objectifs financiers personnels et les mesures que vous devriez prendre pour les atteindre?**

Oui, un plan que j'ai établi avec l'aide d'un conseiller
 Oui, un plan que j'ai établi seul(e) sans l'aide d'un conseiller
 Non, je n'ai pas de plan financier personnel détaillé par écrit

4. **Respecter le plan : J'avais d'importantes sommes d'argent investies dans le marché lors de la dernière crise et j'ai réussi à respecter mon plan de placement**

Pas du tout d'accord Pas vraiment d'accord Ni l'un ni l'autre Plutôt d'accord Tout à fait d'accord

5. **Confiance envers les conseillers : Comment décririez-vous votre niveau de confiance dans les compétences de votre conseiller?**

Très confiant Confiant Pas très confiant Pas du tout confiant

6. **Éventail des risques du portefeuille : Sur une période de 10 ans, quel portefeuille privilégiez-vous parmi ceux décrits ci-dessous?**

1 - Un portefeuille à croissance lente et régulière, peu susceptible de perdre de la valeur quelle que soit l'année, mais peu probable d'offrir une croissance à long terme importante 2 3 4 5 - Un portefeuille de placements volatils susceptible de perdre de la valeur pendant plusieurs années, mais qui offre un potentiel de croissance à long terme plus élevé.

7. **Nervosité liée à une baisse de la valeur du portefeuille : Supposons que vous avez X (où X = la valeur) dans votre portefeuille de placements personnel. Quel pourcentage d'une baisse de la valeur de votre portefeuille pourriez-vous tolérer avant de commencer à vous inquiéter?**

1% 5% 10% 15% 20%

**Tableau de données no 1 :
Constatations générales
(septembre 2018)**

	Total	Homme	Femme	Entre 18 et 34 ans	Entre 35 et 54 ans	55 ans et plus	Jeunes investisseurs nantis	Investisseurs bien nantis	Investisseurs à valeur nette élevée
1 Préparation à la retraite									
Pas du tout satisfait	2%	2%	3%	6%	2%	2%	5%	2%	1%
Peu satisfait	9%	8%	12%	16%	12%	8%	14%	10%	2%
Plutôt satisfait	50%	50%	51%	54%	59%	47%	57%	53%	34%
Très satisfait	38%	40%	34%	24%	27%	43%	24%	34%	63%
2 Revenu irrégulier/secteur instable									
Pas du tout d'accord	29%	28%	32%	21%	25%	32%	25%	30%	23%
Pas vraiment d'accord	23%	23%	22%	19%	26%	23%	21%	24%	20%
Ni l'un ni l'autre	30%	30%	28%	28%	22%	32%	26%	30%	32%
SPlutôt d'accord	13%	13%	13%	19%	20%	9%	18%	12%	15%
Tout à fait d'accord	5%	6%	5%	12%	7%	4%	10%	4%	10%
3 Avoir un plan									
Oui, avec un conseiller	32%	30%	34%	26%	28%	34%	27%	33%	32%
Oui, le mien	16%	16%	16%	29%	19%	13%	25%	15%	20%
Aucun plan	53%	54%	51%	45%	53%	53%	48%	52%	48%
4 Respecter le plan									
Pas du tout d'accord	16%	13%	20%	26%	12%	15%	27%	15%	8%
Pas vraiment d'accord	12%	11%	14%	11%	14%	12%	14%	13%	6%
Ni l'un ni l'autre	20%	20%	22%	35%	28%	16%	33%	22%	9%
SPlutôt d'accord	31%	32%	29%	16%	28%	34%	18%	31%	37%
Tout à fait d'accord	21%	24%	15%	12%	18%	23%	8%	19%	40%
5 Confiance envers les conseillers									
Pas du tout confiant	1%	1%	0%	0%	1%	0%	2%	0%	1%
Pas très confiant	3%	3%	1%	6%	3%	2%	5%	2%	3%
Confiant	39%	39%	39%	43%	50%	37%	51%	42%	38%
Très confiant	57%	57%	60%	51%	46%	61%	42%	56%	58%
6 Événail des risques du portefeuille									
1 - Croissance lente et stable	10%	9%	12%	9%	4%	12%	7%	11%	4%
2	22%	20%	24%	18%	14%	24%	15%	23%	16%
3	37%	36%	40%	33%	34%	39%	33%	37%	38%
4	26%	30%	20%	28%	38%	23%	33%	25%	33%
5 - Placements volatiles	5%	6%	4%	13%	10%	3%	11%	4%	9%
7 Nervosité liée à une baisse de la valeur du portefeuille									
Premier signe de baisse	5%	4%	7%	5%	2%	6%	4%	6%	4%
0-5%	31%	26%	39%	29%	23%	33%	26%	33%	19%
5-10%	34%	35%	32%	32%	35%	34%	36%	34%	29%
10-15%	19%	21%	17%	22%	23%	18%	22%	18%	26%
15% ou plus	11%	14%	5%	12%	17%	9%	12%	9%	22%

Tableau de données no 2 :
Corrélation – Traits de personnalité
et risques comportementaux
(septembre 2018)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Extraversion	-									
2 Conscience	.14**	-								
3 Réactivité	-.27**	-.26**	-							
4 Amabilité	.32**	.20**	-.20**	-						
5 Ouverture	.35**	.24**	-.14**	.29**	-					
6 Secteur instable	.02	-.11**	.11**	-.12**	-.05*	-				
7 Investisseur averti et confiant	.17**	.17**	-.13**	.00	.17**	.08**	-			
8 Pense à ses actions si elles font l'actualité	.06*	.07**	.08**	.04	.11**	.11**	.29**	-		
9 Mauvaise relation avec le conseiller	-.03	-.11**	.10**	-.15**	.04*	.14**	.07**	.15**	-	
10 Respecte son plan pendant un repli des marchés	.05*	-.06*	.11**	.02	.09**	.08**	.45**	.30**	.04	-
Moyenne	30,52	22,93	33,40	22,92	23,43	3,58	2,80	2,79	3,38	2,70
Écart-type	7,67	5,87	7,72	6,22	5,98	1,19	1,16	1,19	1,27	1,34

* Le taux de signification de la corrélation s'établit à 0,05 (deux décimales).

** Le taux de signification de la corrélation s'établit à 0,01 (deux décimales).



Les présents renseignements ont été fournis par Gestion de patrimoine TD et ne servent qu'à des fins d'information. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils 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.

Le présent document peut contenir des déclarations prospectives qui sont de nature prévisionnelle et pouvant comprendre des termes comme « prévoir », « s'attendre à », « compter », « croire », « estimer », ainsi que les formes négatives de ces termes. Les déclarations prospectives sont fondées sur des prévisions et des projections à propos de facteurs généraux futurs concernant l'économie, la politique et les marchés, comme les taux d'intérêt, les taux de change, les marchés boursiers et financiers, et le contexte économique général; on suppose que les lois et règlements applicables en matière de fiscalité ou autres ne feront l'objet d'aucune modification et qu'aucune catastrophe ne surviendra. Les prévisions et les projections à l'égard d'événements futurs sont, de par leur nature, assujetties à des risques et à des incertitudes que nul ne peut prévoir. Les prévisions et les projections pourraient s'avérer inexactes dans l'avenir. Les déclarations prospectives ne garantissent pas les résultats futurs. Les événements réels peuvent différer grandement de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans les déclarations prospectives. De nombreux facteurs importants, y compris ceux énumérés plus haut, peuvent contribuer à ces écarts. On ne doit pas se fier indûment aux déclarations prospectives.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et les services offerts par TD Waterhouse Canada Inc., 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 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 ou de ses filiales.