



Les Risques Que Nous Prenons

Qui nous sommes et la manière dont nous nous comportons peuvent avoir une grande incidence sur les risques financiers et les risques liés aux placements que nous prenons.

Voici quelques renseignements tirés du plus récent rapport fait par Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale, 2021 – Perspective sur le risque comportemental (l'« étude »). Tenez compte de ces constatations la prochaine fois que vous parlerez à votre conseiller.

Qu'est-ce qu'un plan axé sur les objectifs? Est-ce que j'en ai vraiment besoin d'un?

Un plan axé sur les objectifs vous aide à définir et à quantifier vos objectifs financiers et à déterminer le plan de placement qui vous permettra de les atteindre. Votre plan est un document évolutif qui peut être mis à jour à mesure que votre vie évolue et que vos besoins changent. Les chefs d'entreprise suivent un plan lorsqu'ils lancent un nouveau projet, et les athlètes olympiques font de même s'ils veulent monter sur le podium. Alors pourquoi plus de la moitié des Canadiens bien nantis n'ont-ils pas de plan?* Bonne question. C'est peut-être parce que ceux qui n'ont pas de plan ne connaissent pas la valeur qu'il peut apporter.

En période de stress financier ou de volatilité des marchés, un solide plan de gestion de patrimoine créé avec l'aide de votre conseiller peut vous aider à garder le cap sur vos objectifs. *Dans l'étude, ceux qui avaient établi un plan avec leur conseiller étaient deux fois moins susceptibles d'être tentés de s'écarter de leur stratégie de placement que ceux qui n'en avaient pas du tout**. Ce chiffre est extrêmement important compte tenu de notre tendance naturelle à devenir anxieux et à réagir en période d'incertitude financière. Avoir un plan axé sur les objectifs bien réfléchi et un conseiller qui vous aide à respecter ce plan peut vous permettre de réaliser votre rêve de retraite. Si vous ne l'avez pas déjà fait, envisagez d'en parler à votre conseiller.

**Gestion de
patrimoine TD**

**Prêts pour l'avenir,
prêts pour vous.**



Ce que votre choix de carrière dit sur vous

Considérez-vous que votre revenu est variable? Qu'en est-il de votre secteur d'activité : le considérez-vous comme incertain? Si vous avez répondu oui à l'une ou l'autre de ces questions, vous pourriez être deux fois plus susceptible de choisir un portefeuille qui est volatil que ceux dont le revenu n'est pas variable*, ce qui pourrait nuire à votre avenir financier. Bien que les placements et les portefeuilles risqués présentent un potentiel de croissance, ils peuvent également perdre de la valeur plus tard.

Les participants à l'étude qui considéraient que leur secteur d'activité ou leur revenu était volatil étaient également *quatre fois moins susceptibles d'être satisfaits quant à leur degré de préparation à la retraite*.*

Cependant, même si cela peut sembler porter un double choc à votre capacité d'atteindre vos objectifs, ce n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi. Votre conseiller peut ajouter de la valeur à votre portefeuille que vous ayez un revenu variable, que vous travailliez dans un secteur volatil ou que votre situation soit différente. Nombre de bons conseillers aident leurs clients à repérer les comportements qui pourraient nuire à leurs chances d'atteindre leurs objectifs à long terme, comme choisir un portefeuille volatil qui ne concorde pas à leur appétence au risque, vendre un placement lorsque le marché est en baisse ou payer trop cher lorsque le marché est en hausse. Un conseiller peut vous aider à vous sentir plus à l'aise sur le plan émotionnel et à avoir plus confiance en votre degré de préparation à la retraite en ayant une conversation constructive avec vous sur la création d'un plan axé sur les objectifs. Votre conseiller peut bâtir un portefeuille de placement adapté à vos objectifs précis, à votre capacité à prendre des risques et à votre appétence au risque qui vous aidera à traverser les turbulences des cycles du marché à long terme.

Dans quelle mesure êtes-vous confiant à l'égard des placements? Cela pourrait influencer votre attitude à l'égard du risque

L'étude a révélé que ceux qui se disaient être des investisseurs avertis et confiants étaient 3 1/2 fois plus susceptibles de choisir un portefeuille volatil que ceux qui disaient ne pas être très bien informés sur les placements ou ne pas être très confiants à cet égard*. Choisir un portefeuille plus volatil, c'est prendre un risque pour obtenir un meilleur rendement, et un investisseur trop confiant peut ne pas avoir la personnalité ou la capacité de faire face à des pertes potentielles. N'oubliez pas que le fait qu'une personne se croit compétente en matière de placements ne fait pas nécessairement d'elle un investisseur efficace. Malgré tout, les nouvelles ne sont pas toutes mauvaises : votre conseiller peut vous aider à atténuer vos penchants pour le risque de nombreuses manières.

L'excès de confiance peut mener à la croyance qu'une personne est en mesure de composer avec des situations négatives ou de les éviter, ce qui peut entraîner des erreurs de jugement. Il est également essentiel d'avoir une relation franche avec votre conseiller. Ce dernier pourrait être en mesure de signaler les moments où vous pensez pouvoir prendre plus de risques que vous ne le pouvez réellement. Votre conseiller peut vous aider à prendre les bonnes décisions en fonction de votre tolérance au risque et de votre capacité à prendre des risques. Nous l'avons déjà dit et nous le répéterons : établir un plan avec l'aide de votre conseiller peut être une première étape essentielle en vue de votre réussite financière future.

Vous voulez en apprendre davantage sur le risque comportemental et la prise de décisions financières? Consultez le site Web de [Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale](#) pour consulter le rapport complet. Pendant que vous êtes sur le site Web, découvrez votre profil de personnalité quant à la gestion de patrimoine^{MD} au moyen de notre nouvelle mini-évaluation.



*Rapport fait par Gestion de patrimoine sur la finance comportementale, 2021. Perspective sur le risque comportemental

Sondage en ligne auprès des Canadiens en français et en anglais (n=2 088). Pour connaître la répartition des participants, consultez le rapport complet sur le site Web de [Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale](#).

Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ils proviennent de sources jugées fiables. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation 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. Vous ne devriez pas vous fier aux déclarations prospectives.

Gestion de patrimoine TD représente les produits et 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).

^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou de ses filiales