

A black and white portrait of Lisa Brenneman, a woman with dark, wavy hair, smiling slightly. She is wearing a dark blazer. The portrait is positioned on the left side of the image, with the right side being a dark gradient background containing text.

Les femmes et la finance comportementale:

Conscience
professionnelle
et confiance

Lisa Brenneman

Responsable de la finance
comportementale à
Gestion de patrimoine TD.



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}.

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

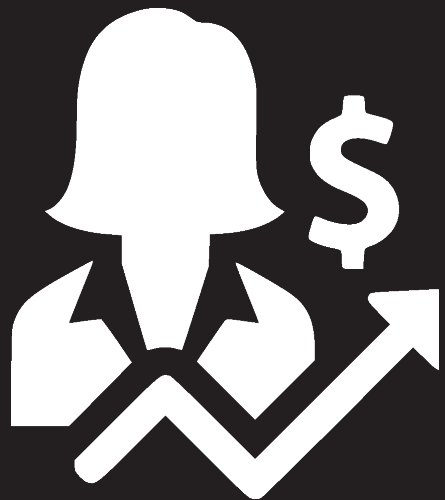
Le rapport 2018 de Gestion de patrimoine TD sur la finance comportementale¹ montre que les Canadiennes sont, en moyenne, beaucoup plus consciencieuses que les hommes. Malgré cet avantage, d'autres études indiquent toutefois que les femmes manquent de confiance dans leurs connaissances financières. Par 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 ASD-TR-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.

⁷Investor 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.

