



Explorer la personnalité quant à la gestion de patrimoine

Rapport de Gestion de patrimoine
sur la finance comportementale



Rapport de Gestion de patrimoine sur la finance comportementale

Avant-propos :

Brad Simpson – stratège en chef, Gestion de patrimoine TD

Recherche et rapport :

Lisa Brenneman – directrice principale, Finance comportementale et Stratégie d'innovation, Gestion de patrimoine TD
David Dias – directeur principal, Conseils en matière de portefeuilles et recherche sur les placements, Gestion de patrimoine TD
Japneet Kaur – directrice principale, Finance comportementale et Stratégie d'innovation, Gestion de patrimoine TD
Peter Hodgson – directeur, Analyse de la clientèle, Groupe Banque TD
Dave Terry – vice-président, Stratégies de segment, Gestion de patrimoine TD

Remerciements :

Atinder Bharaj, Sangeeta Mathew, Ming Pan – Gestion de patrimoine TD, Analyse
Ted Chen, Michelle Walkey – Maru Group Canada Inc.



Ce ne sont que des mathématiques?

Souvenez-vous quand vous étiez à l'école secondaire, disons en 5e secondaire. Vous avez 17 ans et vous vous sentez déstabilisé de devoir répondre à l'inévitable question du passage à l'âge adulte : « Que vais-je faire plus tard? » Saviez-vous comment y répondre? Est-ce que vos parents le savaient? Si oui, est-ce que leur réponse reflétait leurs propres valeurs, désirs et besoins... mais non les vôtres?

Ce dont je me souviens, c'est que la vaste majorité de mes camarades de classe se destinaient à devenir comptables, ingénieurs, médecins, avocats, enseignants, personnes d'affaires, gestionnaires de placements ou personnes de métier. Maintenant, repensez aux discussions qui auraient pu avoir lieu à ce moment-là dans les salons, les bureaux de conseillers en orientation et les soirées de rencontre avec le professeur :

« Julien est bon en math, et il garde sa chambre propre et bien ordonnée. Il ferait un bon comptable. »

« Suzanne a une réelle passion pour les sciences. Son projet à la foire scientifique était incroyable! Elle va devenir ingénieure. »

« Stef excelle en sciences, et ses parents sont médecins, alors il deviendra médecin lui aussi. »

Et puis, il y avait Barbara : « Elle est bonne en français et en sciences sociales. Je présume qu'elle étudiera dans un domaine connexe à l'université. Elle pourrait devenir enseignante ou avocate. »

Dix ans plus tard, lorsque nous nous sommes retrouvés, personne n'avait suivi le chemin prévu, sauf Stef, qui était devenu médecin, comme ses parents. Julien travaille comme technicien en éclairage pour une petite compagnie théâtrale. Suzanne est conseillère en feng shui, et Barbara gère un fonds de couverture à stratégies multiples valant des milliards de dollars à Wall Street.

Comment est-ce possible? Suzanne, d'accord, elle était championne en math, ou Stef... mais Barbara? Elle était loin d'être un prodige en maths. Elle n'était pas le type d'enfant à porter une montre calculatrice Casio et on ne l'aurait pas vue dans les affaires ou la gestion de placements. Sérieusement, Barbara?! Est-ce qu'elle n'avait pas toujours la tête dans un roman? Est-ce qu'elle ne suivait pas toujours des cours de psychologie et de sociologie? Ce ne sont que des mathématiques?

L'exercice de réflexion ci-dessus est un exemple d'« heuristique de représentativité » ou, autrement dit, la tendance à faire des prédictions en fonction du degré de représentativité (similarité) plutôt que sur la base de l'information propre au taux de base (probabilité). C'est l'une des nombreuses constatations réalisées au début des années 1970 par deux pionniers de l'économie comportementale, Amos Tversky et Daniel Kahneman¹.

Les économistes croyaient auparavant que les investisseurs à qui l'on donnait les bons renseignements agissaient de manière

rationnelle pour servir leurs propres intérêts. Toutefois, grâce à l'économie comportementale, nous savons maintenant que cette affirmation relève de la simplification exagérée. Bon nombre de décisions de placement peuvent être instinctives, sans aucune logique, et beaucoup plus encore ne prennent leur sens qu'une fois qu'on a compris la perspective sous-jacente de l'individu.

C'est peut-être le célèbre investisseur Charles Munger qui a le mieux exprimé cette notion lorsque, au cours d'un discours de remise de diplômes donné en 1996 à la Faculté de droit de Harvard sur la psychologie des erreurs de jugement humaines, il a posé la question rhétorique suivante à l'auditoire : « Si l'économie n'est pas comportementale, que diable est-elle? »².

Nous sommes tout à fait d'accord. À Gestion de patrimoine TD, nous croyons que, pour vraiment servir nos clients, nous devons aller au-delà des objectifs financiers et des profils de risque. Un plan de gestion de patrimoine mal géré a le potentiel de compromettre le bien-être des investisseurs pendant des générations. La réussite s'acquiert en misant sur les bases : chercher à accroître la valeur nette, mettre en œuvre des stratégies fiscales efficaces, protéger ce qui compte et léguer un héritage.

Pour ce faire, nous avons besoin de comprendre ce qui motive la prise de décisions à la base. Nous avons donc engagé d'importantes ressources pour mener des recherches et devenir des chefs de file dans la mise en pratique de la finance comportementale dans le domaine de la gestion de patrimoine, le sous-ensemble de l'économie comportementale traitant précisément de décisions financières.

L'attention que nous portons aux clients nous permet de leur offrir des services adaptés à leur personnalité en matière de gestion de patrimoine. En réalité, nous avons tous des forces, des faiblesses et même des angles morts lorsqu'il s'agit de gérer de l'argent. Pour aider nos clients à créer un plan qui fonctionne pour eux personnellement, nous devons d'abord

comprendre ces aspects de leur personnalité en matière de gestion de patrimoine.

Nous ne disons pas que les maths ne comptent pas, au contraire. Elles sont incroyablement importantes, mais ce n'est pas le seul aspect qui entre en jeu. Les fondateurs de la finance moderne, notamment Paul Samuelson (en économie), Markowitz, Sharpe, Fama, French, Black et Scholes, ont construit un monde dans lequel les mathématiques expliquent tout, un monde qui est un système fermé et prévisible.

Nous croyons que le monde est un système ouvert, complexe et en constante évolution. Il est composé d'humains qui ont des expériences et des comportements diversifiés, qui s'adaptent toujours à leur environnement et qui, ce faisant, modifient constamment les résultats. Cette complexité colore notre prise de décisions, que ce soit en planification de carrière ou en gestion de patrimoine.

À Gestion de patrimoine TD, notre réflexion en matière de placement est guidée par une philosophie de placement appelée la gestion prioritaire des risques. Elle repose sur sept principes, et les trois premiers (innover et se tourner vers l'avenir; investir comme un propriétaire; tenir compte de la nature humaine) touchent le comportement humain et son influence possible sur les circonstances immédiates du patrimoine des clients. Le septième principe (fournir des rendements la vie durant au fil des cycles du marché) concerne la nécessité de viser, au-delà de l'analyse comparative de l'indice (maths), un éventail plus large d'objectifs et de besoins des clients (maths associées à des facteurs humains).

Voici donc le premier rapport de Gestion de patrimoine sur la finance comportementale. C'est le premier d'une longue série de rapports qui seront réalisés au fil de notre étude sur des investisseurs bien humains afin de mieux saisir les motivations qui sous-tendent les décisions en matière de finances et de placement.

Brad Simpson

Stratège en chef, Gestion de patrimoine TD

¹Lewis, Michael. The Undoing Project. W.W. Norton & Co. 2016.

²Munger, Charles T. On Success. Donning Co. Publishers. 2009.



Introduction

Depuis 2014, Gestion de patrimoine TD s'est donné la vision de devenir la société de gestion de patrimoine la plus axée sur le client au Canada, vision qu'elle poursuit grâce à sa capacité à découvrir ce qui compte vraiment pour les clients et à les aider à atteindre leurs objectifs.

Un important aspect consiste à exploiter les possibilités de l'économie comportementale à la fois pour mieux comprendre nos clients et pour les aider à acquérir, eux aussi, une bien meilleure compréhension d'eux-mêmes. Cette composante comprend les raisons derrière leurs objectifs financiers qui justifient leurs 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 patrimoine, essentiel à la compréhension de nos clients.

Nous croyons que de solides recherches nous permettent de faire d'intéressantes découvertes qui donnent l'occasion de mieux aider nos clients à atteindre leurs objectifs financiers. C'est pourquoi Gestion de patrimoine TD s'est engagée à réaliser une étude sur les consommateurs tous les ans. Le rapport comprend les résultats de notre toute première étude, ainsi que notre analyse des résultats et les éventuelles implications. Notre objectif consistait à déterminer si la personnalité influence la planification financière et les comportements liés aux placements et de quelle manière elle s'opère. Nous avons d'abord fondé nos interprétations sur des données permettant de mettre en comparaison et en contraste des personnes selon

les catégories suivantes : sexe, âge, aisance et état matrimonial. 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 financiers.

Nous sommes également 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 domaine des services financiers, les partenaires et les universitaires du domaine de l'économie comportementale.

Gestion de patrimoine TD ne prétend pas posséder de l'expertise dans le 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.

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

1. Les catégories établies dans le rapport ont pour but de mettre en évidence d'importants contrastes et de fortes corrélations dans les données, et non de créer ou de renforcer des stéréotypes.
2. Les conclusions reposent sur l'observation du comportement moyen des personnes au sein d'une même catégorie et ne concernent pas chaque individu relevant de cette catégorie.
3. Il ne faut pas examiner singulièrement chaque personne à travers la lorgnette d'une catégorie. Le présent rapport ne présente pas d'observations ni de conclusions sur le recoupement des personnalités entre plusieurs catégories.

Méthodologie

En 2017, Gestion de patrimoine TD a effectué une étude quantitative avec l'objectif de recueillir des données du marché pour mieux comprendre les comportements financiers des Canadiens nantis. Maru Group Canada Inc. a réalisé l'étude en ligne en anglais et en français et a mis sur pied les groupes de recherche de consommateurs, répartis à l'échelle du Canada. Gestion de patrimoine TD a analysé les données. Il ne s'agissait pas d'une étude longitudinale, suivant les changements dans le temps auprès des répondants, mais plutôt d'une étude quantitative portant sur des comportements à un moment donné. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions sur une évolution au fil des étapes de la vie ni sur ses répercussions sur la richesse ou les comportements financiers.

L'échantillon de répondants ayant participé au sondage (n=1 682) comprenait les catégories suivantes, en nombre suffisant pour les besoins du rapport (les répondants fournissaient les réponses eux-mêmes) :

- **Âge**
 - Jeunes investisseurs (de 18 à 34 ans)
 - Investisseurs d'âge moyen (de 35 à 54 ans)
 - Investisseurs âgés (55 ans ou plus)
- **Sexe***
 - Femme
 - Homme
- **Investisseurs nantis et jeunes investisseurs nantis :**
 - Investisseurs bien nantis (actifs investissables de 100 000 \$ à 749 999 \$)
 - Investisseurs à valeur nette élevée (actifs investissables de 750 000 \$ et plus)
 - Jeunes investisseurs nantis (de 25 à 34 ans dont le revenu du ménage était supérieur à 100 000 \$)
- **État matrimonial**
 - Célibataires (personnes célibataires, divorcées, veuves)
 - Couples (personnes sans enfant, mariées ou vivant avec un conjoint)
 - Parents (personnes célibataires ou couples avec enfants)

Des questions et des tableaux tirés du questionnaire de recherche figurent à l'annexe 1. Les résultats significatifs sur le plan statistique sont mis en évidence dans les tableaux.

Pour estimer leur degré de littératie financière, nous avons demandé aux participants de répondre à cinq questions tirées du Baromètre de la littératie financière de la TD 2014¹ et de l'Enquête canadienne sur les capacités financières de Statistique Canada, 2014². Les cinq questions sur la littératie financière utilisées dans l'étude figurent à l'annexe 2. Pour les besoins de l'étude uniquement, une note de 5/5 à ces questions est considérée comme l'indication d'une très bonne littératie financière.

Tous les participants ont également répondu aux 50 questions du modèle des cinq facteurs de personnalité³, un cadre d'évaluation psychologique selon cinq traits de 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.

Pour nos besoins et ceux de l'étude, chaque trait était noté sur 100. Pour suivre l'analyse, sachez qu'une note faible se situe entre 0 et 33, une note moyenne, entre 34 et 66, et une note élevée, entre 67 et 100. Les réponses n'étaient pas à fournir à l'aide d'une échelle.

*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 aimeraient souligner les limites des données pour tirer des conclusions sur la finance ou effectuer une analyse comportementale en ce qui concerne l'identité de genre.

Cinq principaux traits de caractère

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.

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● **ÉLEVÉE**
Vivant dans le présent *Discipliné*

AMABILITÉ

Une amabilité élevée implique une personnalité plus confiante et collaborative. Une amabilité faible implique une personnalité plus inquisitrice et exigeante.

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● **ÉLEVÉE**
Enclin à questionner *Ouvert aux suggestions*

RÉACTIVITÉ

Une réactivité élevée implique une tendance à réagir au stress émotif. Une réactivité faible se caractérise par le calme et la stabilité émotionnelle.

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● **ÉLEVÉE**
Calme *Impulsif*

EXTRAVERSION

Une extraversion élevée se caractérise par une nature extravertie et la tendance à rechercher l'attention. Une extraversion faible traduit une personnalité plus réservée, réfléchie.

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● **ÉLEVÉE**
Réfléchi *Spontané*

OUVERTURE

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

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● **ÉLEVÉE**
Prudent *Audacieux*



Principales
constatations

Constatations générales

Bien que le rapport porte principalement sur les différences entre les catégories, les données ont permis de tirer un certain nombre de constatations générales suscitant la réflexion.

Les personnes dont la conscience est faible ont tendance à moins planifier : 45 % des participants à l'étude n'avaient pas de plan financier axé sur des objectifs, ce qui était fortement associé à des notes plus faibles concernant le trait de personnalité relatif à la conscience.

Les personnes ayant des plans axés sur des objectifs ont tendance à se sentir mieux préparées pour leur retraite : Avoir un plan financier axé sur des objectifs était également fortement lié au sentiment de satisfaction quant à la situation financière et à la préparation à la retraite. En fait, les participants à l'étude qui avaient établi un plan financier avec un conseiller étaient 52 % plus susceptibles d'être très satisfaits de leur niveau de préparation à la retraite par rapport à ceux qui n'avaient pas de plan. À des fins de comparaison, les personnes qui avaient établi un plan financier par elles-mêmes étaient seulement 28 % plus susceptibles d'être satisfaites de leur préparation à la retraite par rapport à celles qui n'avaient pas de plan.

Les gens ont tendance à compter sur leurs économies personnelles pour la retraite : En ce qui concerne les sources prévues de revenu de retraite, 47 % des participants à l'étude prévoyaient qu'une partie ou la totalité de leur revenu de retraite proviendrait de leurs économies personnelles, alors que 37 % d'entre eux comptaient sur leurs prestations de retraite et seulement 7 % sur leur maison.

Résultats pour l'ensemble du groupe

Les hommes et les femmes ont une perception différente des placements : Les femmes sont plus susceptibles de faire preuve d'autodiscipline (46 % faisaient preuve de conscience élevée, contre 39 % chez les hommes) et d'ouverture aux suggestions (31 % avaient une amabilité élevée, par rapport à 14 % chez les hommes), mais elles sont aussi plus à même de réagir aux fluctuations initiales du marché. Les hommes ont tendance à être plus calmes (45 % faisaient preuve de réactivité faible, contre 35 % des femmes), mais leur réflexion est orientée vers le court terme et ils ont moins confiance dans les capacités de leur conseiller.

Parmi les groupes d'âge, les personnes ont tendance à adopter des approches différentes en matière de placement : L'âge pourrait être l'un des plus solides indicateurs du type de personnalité et du comportement lié aux placements, les jeunes investisseurs nantis étant plus portés à faire moins confiance à leur conseiller (30 % des personnes de moins de 35 ans avaient une grande confiance en leur conseiller, par rapport à 64 % chez les personnes de 55 ans et plus). Les jeunes étaient également plus susceptibles de faire preuve de nervosité dès les premiers signes de baisse du marché, et les personnes de

moins de 35 ans étaient près de deux fois plus susceptibles de se dire nerveuses aux premiers signes de perte par rapport à celles de plus de 55 ans.

Les jeunes investisseurs sont plus susceptibles de gérer leurs affaires seuls : Seulement 15 % des personnes de moins de 35 ans ont un plan financier établi avec un conseiller, comparativement à 49 % pour les personnes âgées de 55 ans et plus. Mais les jeunes investisseurs sont également moins disciplinés (33 % faisaient preuve de conscience élevée, contre 44 % chez les personnes de 55 ans et plus), ont une moins grande littératie financière et sont plus susceptibles de réagir aux fluctuations du marché (53 % faisaient preuve de réactivité élevée, par rapport à 27 % des personnes de 55 ans et plus).

Les jeunes investisseurs nantis ont tendance à avoir plus confiance dans l'immobilier : Le pourcentage de jeunes investisseurs nantis croyant que la valeur nette de leurs biens immobiliers formerait la majeure partie ou la totalité de leur revenu de retraite s'élevait à 17 %, par rapport à 7 % chez les investisseurs nantis et 3 % chez les investisseurs à valeur nette élevée. Cette statistique peut être imputable à la hausse historique des prix de l'immobilier de la dernière décennie.

Les parents ayant de jeunes enfants peuvent avoir de la difficulté à garder le cap sur leurs objectifs : Les résultats indiquent une chute brutale du sentiment de confiance quant à la préparation à la retraite chez les personnes ayant des enfants à charge, en raison de contraintes concurrentes, notamment une vie professionnelle bien remplie et l'obligation de voir aux besoins de parents âgés, prenant le dessus sur les projets de retraite. Seulement 26 % des hommes et 18 % des femmes qui ont des enfants ont indiqué être très satisfaits de leur préparation à la retraite, comparativement à 38 % des couples sans enfant, à environ 36 % des femmes célibataires et à 31 % des hommes célibataires.

Les clients nantis âgés semblent être les plus satisfaits : Les investisseurs âgés de l'étude avaient plus confiance en leur conseiller (s'ils en avaient un), étaient plus satisfaits de leur préparation à la retraite et étaient en général plus détendus que les jeunes investisseurs : 41 % des investisseurs de 55 ans et plus ont indiqué que la rémunération de leur conseiller était pleinement justifiée (par rapport à 33 % des investisseurs d'âge moyen et à 17 % des jeunes investisseurs), et 39 % des investisseurs âgés se sont dits très satisfaits de leur situation financière pour la retraite (contre 21 % des investisseurs d'âge moyen et 20 % des jeunes investisseurs).

Les conseillers pourraient passer à côté des clients qui ont le plus besoin de leurs services : Le type et la fréquence des communications entre les clients et leur gestionnaire de patrimoine variaient énormément selon l'âge, le sexe et le patrimoine. Cependant, il est possible que les gestionnaires de patrimoine n'aillent pas chercher les clients qui auraient le plus besoin d'eux, surtout les jeunes clients et ceux qui ont de jeunes enfants. En effet, les jeunes investisseurs ont indiqué un total de seulement 7,7 communications par année (par courriel, par téléphone et en personne) avec leur conseiller (contre 12,8 pour les investisseurs d'âge moyen et 10,4 pour les investisseurs âgés). Les parents, quant à eux, expriment un degré de satisfaction faible par rapport à leur préparation financière pour la retraite, ce qui pourrait indiquer un plus grand besoin de planification professionnelle de patrimoine.



Résultats selon le sexe

Remarque : Le rapport n'a pas pour but de créer ou de renforcer des stéréotypes, mais plutôt de présenter les données recueillies dans le cadre de notre sondage solide. 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 aimeraient souligner les limites des données pour tirer des conclusions sur la finance ou effectuer une analyse comportementale en ce qui concerne l'identité de genre.

Femmes : Autodiscipline et ouverture

Parmi les personnes interrogées, plus de femmes que d'hommes faisaient preuve d'autodiscipline et avaient une réflexion axée à long terme (46 % des femmes avaient une conscience élevée, par rapport à 39 % des hommes), un trait de personnalité pouvant généralement être associé à une planification fondée sur des objectifs^{4,5}. Cette vision prospective suggère que les femmes pourraient se soucier davantage de la planification de leur retraite.

La tendance des femmes à donner la priorité à la sécurité à long terme peut paraître évidente à la lumière de l'insatisfaction financière des femmes ayant des enfants (voir « Résultats selon l'état matrimonial »). Alors que les parents, hommes ou femmes, ont déclaré une plus grande insatisfaction quant à leur préparation à la retraite – probablement en raison des coûts élevés associés à la parentalité – les mères ont indiqué une insatisfaction plus intense que les pères : seulement 18 % des femmes ayant des enfants se sont dites très satisfaites de leur préparation à la retraite, par rapport à 26 % des hommes avec enfants.

Une propension à l'autodiscipline pourrait également indiquer que les femmes réussissent mieux à épargner et excellent dans d'autres activités nécessitant un engagement constant, comme l'examen régulier des plans financiers et l'atteinte d'étapes clés en matière d'épargne. Cependant, l'engagement envers un objectif à long terme ne se traduit pas par une attention accordée aux détails au quotidien. Les femmes étaient légèrement moins susceptibles d'examiner de près chaque placement sur leur relevé (36 %, contre 42 % des hommes), ce qui laisse supposer qu'elles pourraient préférer une planification reposant sur une vue globale plutôt que sur le comportement de chaque titre à court terme.

Un pourcentage moindre de femmes a obtenu une note élevée aux questions sur la littératie financière dans le cadre du sondage (16 % ont répondu correctement aux cinq questions, contre 26 % des hommes). Les femmes ont également fait part d'un degré de confiance inférieur en leurs compétences en matière de placement (10 % considéraient leurs connaissances en finances excellentes, contre 18 % des hommes) et un degré de confiance plus élevé dans les capacités de leur gestionnaire de patrimoine (62 % étaient très confiantes, par rapport à 53 % pour les hommes). La confiance des femmes dans le jugement de leurs conseillers professionnels peut refléter la plus grande ouverture qu'elles ont tendance à exprimer à l'égard des suggestions (31 % faisaient preuve d'amabilité élevée, contre 14 % des hommes).

Être autodiscipliné et prêt à suivre les conseils d'un professionnel constitue une bonne base pour la planification à long terme^{4,5}. Cependant, un pourcentage plus élevé de femmes par rapport

aux hommes ont exprimé une faible tolérance à l'égard des baisses initiales du marché (15 % ont dit ressentir de la nervosité dès les premiers signes de déclin, contre 6 % des hommes) et une plus grande impulsivité globale (35 % faisaient preuve de réactivité élevée, contre 24 % des hommes). Les femmes au sein du groupe de jeunes investisseurs nantis étaient les plus sensibles à cet égard, et donc les plus susceptibles de réagir dès les premiers signes de perte sur placement (26 % des jeunes femmes nanties, contre 6 % des jeunes hommes nantis).

Hommes : Enclins à questionner, calmes et vivant dans le présent

Une plus grande proportion d'hommes par rapport aux femmes ont dit avoir des traits de personnalité cohérents avec le fait de vivre dans le présent (25 % faisaient preuve de conscience faible, contre 18 % des femmes). Ils seraient donc plus susceptibles de se concentrer sur les risques et les avantages à court terme et plus disposés à compromettre leurs plans à long terme pour faire ce qui leur semble approprié au présent.

Alors que les hommes semblaient manifester moins d'intérêt pour la planification à long terme, ils s'intéressent aussi davantage au comportement de chacun de leurs titres à court terme. Les répondants de sexe masculin ont signalé une plus grande tendance à examiner de près chaque placement sur leur relevé (42 %, contre 36 % des femmes), ce qui peut indiquer qu'ils se concentrent sur les conditions courantes du marché.

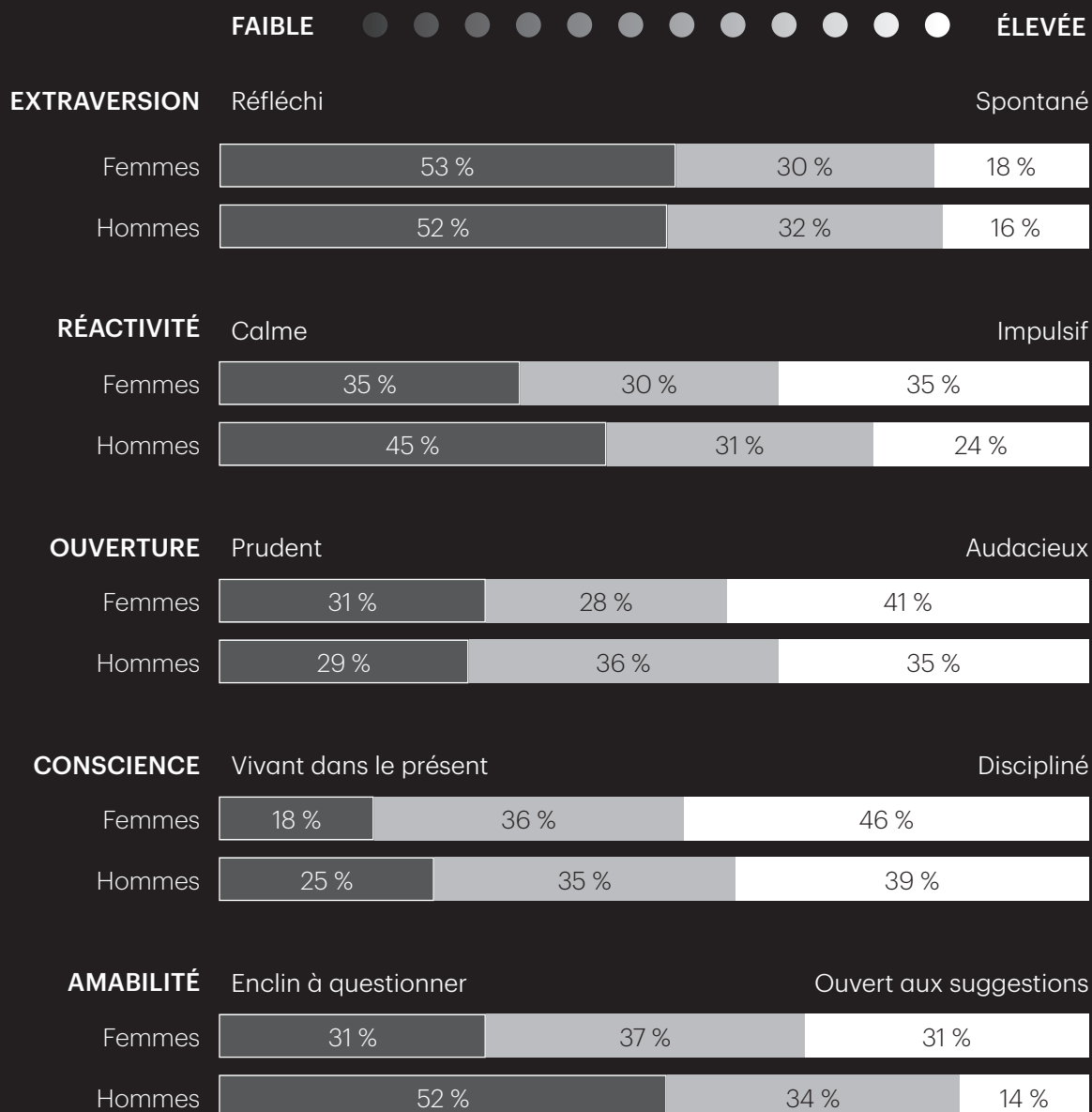
Cet intérêt pour l'actualité ne doit toutefois pas être pris pour de la « réactivité ». Les hommes sont plus portés à être calmes que les femmes (45 % faisaient preuve de réactivité faible, contre 35 % des femmes). Les hommes étaient 60 % moins susceptibles que les femmes d'exprimer de la nervosité au premier signe de perte sur placement, ce qui signifie qu'ils seraient moins enclins à réagir à la hâte aux événements survenant sur le marché.

La capacité de résister aux turbulences initiales du marché peut être attribuable en partie à une plus grande confiance en soi sur le plan financier : 18 % des hommes croyaient très bien connaître le domaine financier, comparativement à 10 % pour les femmes, et dans une certaine mesure, cette croyance est appuyée par les résultats de cette étude, selon lesquels les hommes ont donné plus souvent des réponses exactes aux questions financières.

Un plus grand nombre d'hommes dans l'étude ont indiqué être enclins à questionner et à être sceptiques (52 % faisaient preuve d'amabilité faible, contre 31 % des femmes). Il en résulte que, dans certaines situations, les hommes pourraient être moins portés à avoir confiance dans les capacités de leur conseiller (53 % ont déclaré un niveau de confiance élevé par rapport à 62 % des femmes). Cette tendance à questionner peut avoir des répercussions sur la force de la relation avec le conseiller. Les hommes qui étaient plus sceptiques ont également indiqué avoir des relations moins solides avec leurs gestionnaires de patrimoine.

Les hommes pourraient profiter de leur tendance à conserver leur calme. Cependant, ce trait de personnalité peut être contrebalancé dans certains cas par une plus grande propension à l'excès de confiance et une plus grande tendance à dévier du plan financier.

Résultats selon le sexe



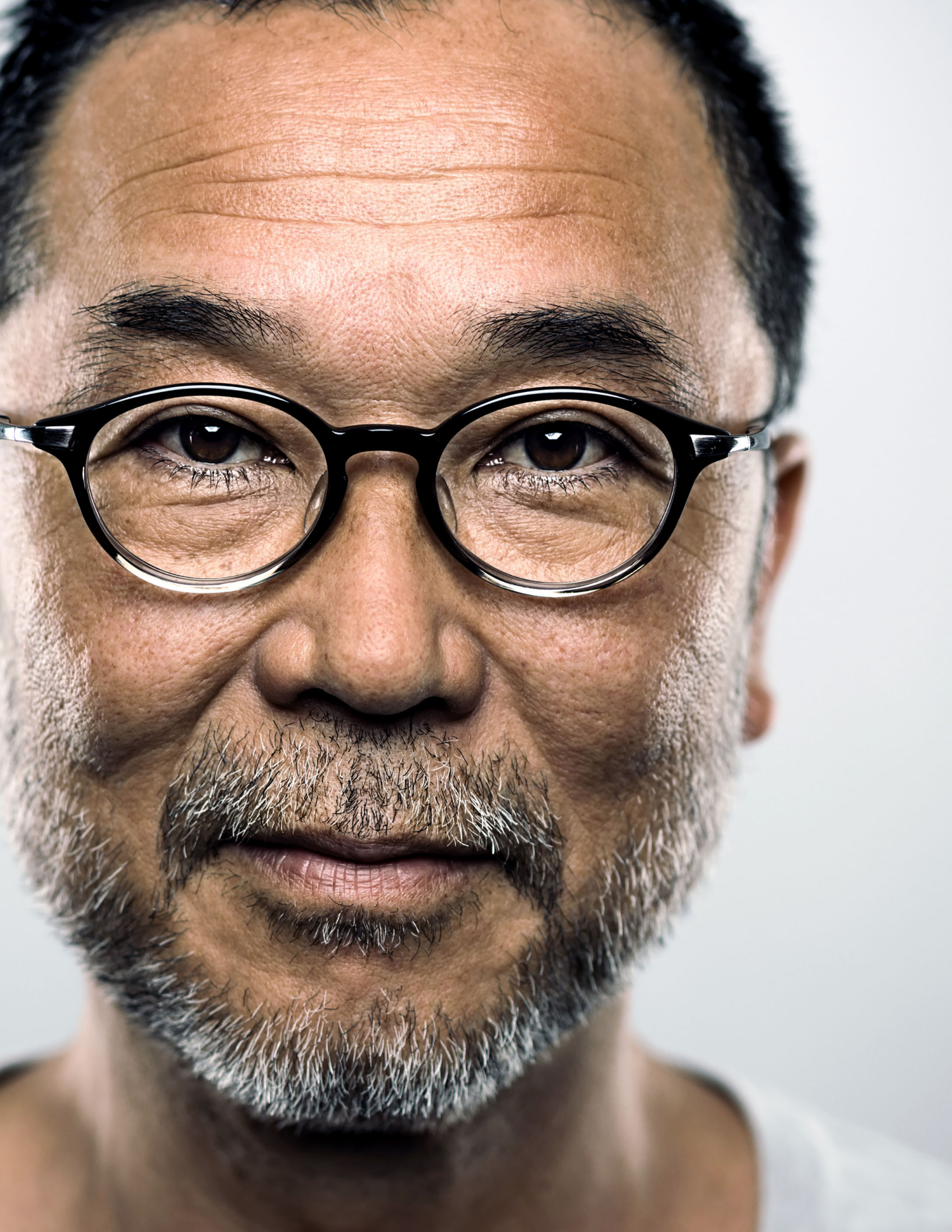
Comment les conseillers peuvent aider

Les clients disciplinés peuvent avoir moins besoin d'encouragements pour épargner, renouveler leurs plans financiers ou garder en vue leurs objectifs de retraite. En général, être capable de voir la situation dans son ensemble est une bonne chose lorsqu'il s'agit de planifier pour l'avenir. Se concentrer uniquement sur le long terme, cependant, peut entraîner des frustrations lorsque les choses ne se déroulent pas comme prévu.

Quelle que soit la personnalité du client, il est toujours possible que des imprévus (un changement sur le plan du travail, de la famille ou de la santé) l'obligent à faire des compromis. Les conseillers qui souhaitent prévenir ces problèmes pourraient demander à leurs clients d'examiner des scénarios hypothétiques et de créer des plans d'urgence pour mesurer la manière dont leurs objectifs de retraite pourraient changer s'ils étaient amenés à faire des sacrifices en raison d'imprévus.

Pour les clients vivant dans le présent, planifier en fonction des imprévus s'avère parfois compliqué. Avoir une bonne compréhension de la planification financière pose déjà un défi en soi. Les clients enclins à questionner beaucoup (faible amabilité) pourraient être moins enclins à faire confiance aux conseillers professionnels, et ceux-ci auraient alors intérêt à étayer leurs recommandations par des preuves convaincantes. Ceci dit, il convient de noter que les conseillers doivent élaborer un plan bien documenté pour n'importe quel type de client.

Lorsqu'il s'agit de couples de clients, le conseiller peut tirer profit de la participation des deux conjoints aux discussions. Que leurs traits de personnalité respectifs se complètent ou entrent en conflit, le fait de planifier ensemble peut jeter les bases d'une compréhension mutuelle donnant lieu à un plan financier convenant aux deux partenaires.



Résultats selon l'âge

Jeunes investisseurs (de 18 à 34 ans) : Enclins à questionner, impulsifs, et vivant dans le présent

Par rapport aux générations plus âgées, moins de jeunes investisseurs au sein du groupe à l'étude ont été considérés comme autodisciplinés (33 % faisaient preuve de conscience élevée, contre 43 % chez les investisseurs d'âge moyen et 44 % chez les investisseurs âgés). Ce degré de conscience plus faible chez les jeunes peut signifier qu'ils se sentent moins concernés par les objectifs de retraite à long terme. Cependant, même parmi ceux qui avaient un plan, les jeunes investisseurs étaient plus susceptibles de l'avoir créé par eux-mêmes, sans l'aide d'un conseiller : seulement 19 % des investisseurs de 18 à 34 ans ont déclaré avoir préparé un plan avec un gestionnaire de patrimoine (contre 36 % des investisseurs d'âge moyen et 49 % des investisseurs âgés).

Les jeunes investisseurs qui ont un conseiller représentent également la tranche d'âge la moins susceptible de recevoir des communications de sa part. Les répondants de moins de 35 ans sont ceux qui communiquent le moins souvent (par courriel, par téléphone et en personne) avec leur conseiller (7,7 fois par année, contre 12,8 pour les investisseurs d'âge moyen et 10,4 pour les investisseurs âgés), et les communications se faisaient le plus souvent par courriel (64 %, contre 45 % pour les investisseurs d'âge moyen et 42 % pour les investisseurs âgés) et le moins souvent en personne. Ces réponses peuvent indiquer une préférence du client pour la communication en ligne; cependant, les gestionnaires de patrimoine devraient demander à leurs jeunes clients quel type de communication leur convient le mieux.

L'ironie, c'est qu'alors que les jeunes investisseurs communiquent moins souvent avec leur gestionnaire de patrimoine, ils sont probablement ceux qui ont le plus besoin de conseils. Les investisseurs de moins de 35 ans sont les plus prompts à réagir à ce qui se passe sur le marché (53 % faisaient état de réactivité élevée, contre 30 % pour les investisseurs d'âge moyen et 27 % pour les investisseurs âgés), ce qui peut réduire à néant l'un de leurs principaux avantages : le temps. Ayant plus de temps avant la retraite, les jeunes investisseurs seraient mieux placés pour prendre des risques. Toutefois, leur tendance à réagir à la hâte aux événements survenant sur le marché – en vendant prématurément, par exemple – peut les empêcher de profiter des bénéfices associés à une stratégie à risque élevé.

Investisseurs d'âge moyen (de 35 à 54 ans) : Enclins à questionner, réfléchis et calmes

Le penchant à questionner des jeunes investisseurs peut également se retrouver chez les répondants d'âge moyen, quoique dans une moindre mesure (51 % faisaient preuve d'amabilité faible, contre 57 % chez les jeunes investisseurs et 38 % chez les investisseurs âgés). Les investisseurs d'âge moyen, qui ont peut-être déjà vécu quelques corrections de marché, ont tendance à être plus calmes que les jeunes (37 % faisaient preuve de réactivité faible, contre 20 % des jeunes investisseurs et 43 % des investisseurs âgés), et ils sont également plus susceptibles de déclarer un niveau de

confiance élevé en leur conseiller, s'ils en ont un (49 %, contre 37 % pour les jeunes investisseurs).

Les répondants d'âge moyen se situaient plus souvent entre les jeunes répondants et les investisseurs âgés dans tout le spectre des traits de personnalité. Cependant, nous avons constaté que les investisseurs d'âge moyen étaient en fait plus réfléchis que ceux de tous les autres groupes de notre étude (61 % faisaient état d'extraversion faible, contre 53 % chez les jeunes investisseurs et 50 % chez les investisseurs âgés).

La satisfaction quant au degré de préparation financière à la retraite est plus faible dans ce groupe : seulement 21 % des investisseurs d'âge moyen ont déclaré un degré élevé de satisfaction quant à leur préparation à la retraite par rapport à 39 % pour les investisseurs âgés. Cette constatation soulève une importante question : se pourrait-il que les investisseurs d'âge moyen – qui peuvent être très occupés en raison de leur carrière, de jeunes enfants et de parents âgés – soient plus susceptibles de mettre en veilleuse leurs ambitions de retraite?

Les investisseurs d'âge moyen étaient également plus susceptibles de communiquer avec leur conseiller par téléphone (46 % du total des communications) que les jeunes investisseurs (15 %), ce qui révèle peut-être la perception, justifiée ou non, que les appels téléphoniques permettent de gagner du temps par rapport aux rencontres en personne. Même chez les personnes sans enfants, l'âge moyen est associé à des vies professionnelles occupées.

Investisseurs âgés (55 ans et plus) : Ouverts aux suggestions et confiants

Les répondants de 55 ans et plus étaient plus susceptibles d'être ouverts aux suggestions (25 % faisaient preuve d'amabilité, contre 16 % chez les répondants d'âge moyen et 16 % chez les jeunes investisseurs), ce qui laisse supposer une plus grande facilité à éprouver de la confiance envers leur conseiller. En effet, les investisseurs âgés étaient non seulement plus susceptibles d'avoir établi un plan avec un conseiller (49 %, contre 36 % des investisseurs d'âge moyen et 19 % des jeunes investisseurs), mais ils étaient également plus enclins à dire que la rémunération de leur gestionnaire de patrimoine était pleinement justifiée (41 %, contre 35 % des investisseurs d'âge moyen et 20 % des jeunes investisseurs). Cet aspect est important, étant donné que moins de la moitié des répondants ont déclaré que la rémunération de leur conseiller était pleinement justifiée, ce qui laisse entendre que les conseillers pourraient mieux communiquer leur proposition de valeur.

Un plus grand pourcentage d'investisseurs âgés nantis étaient confiants sur le plan financier. Le fait d'avoir vécu de nombreux hauts et bas du marché y est peut-être pour quelque chose et rend ces investisseurs plus à l'aise en ce qui a trait aux questions financières. Les investisseurs âgés nantis sont également plus satisfaits d'eux-mêmes et font plus confiance à leur conseiller : 64 % des investisseurs plus âgés ont indiqué avoir un degré de confiance élevé dans les capacités de leur gestionnaire de patrimoine (contre 49 % des investisseurs d'âge moyen et 37 % des jeunes investisseurs).

Résultats selon l'âge

FAIBLE

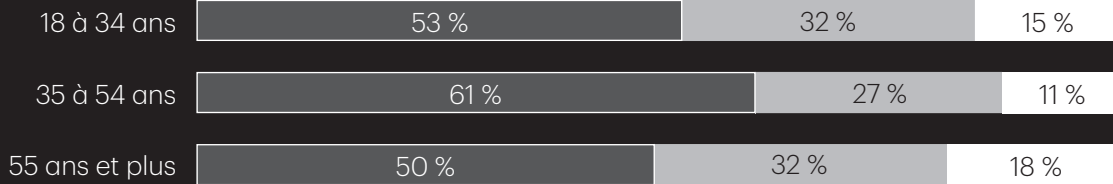


ÉLEVÉE

EXTRAVERSION

Réfléchi

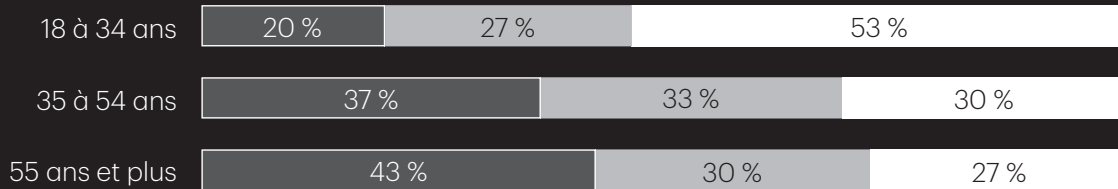
Spontané



RÉACTIVITÉ

Calme

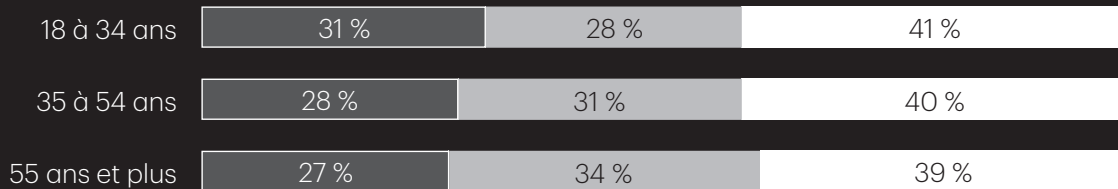
Impulsif



OUVERTURE

Prudent

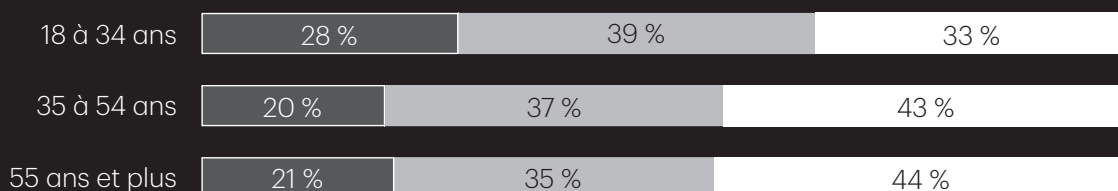
Audacieux



CONSCIENCE

Vivant dans le présent

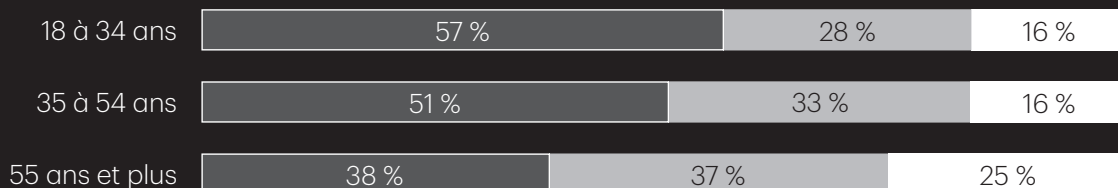
Discipliné



AMABILITÉ

Enclin à questionner

Ouvert aux suggestions



Comment les conseillers peuvent aider

Les traits de personnalité couramment associés aux jeunes, définis le présent rapport, sont également les plus susceptibles d'entraver la réussite financière à long terme, c'est-à-dire la réactivité, le scepticisme et la réflexion à court terme. Il est possible que les jeunes investisseurs ne se rendent pas compte qu'ils ont besoin d'un gestionnaire de patrimoine, mais c'est précisément dans ces premières années, alors que des décisions apparemment mineures peuvent avoir d'importantes conséquences, qu'ils peuvent profiter le plus des conseils reçus.

Il est possible aussi qu'ils ne comprennent pas encore leur propre profil de risque, ce qui peut les mener à s'aventurer dans des eaux troubles sans avoir la capacité de résister à la volatilité. Les conseillers peuvent les aider à savoir dans quoi ils s'embarquent et leur donner des conseils lorsqu'une chute inquiétante du marché provoque une réaction impulsive.

Pour les conseillers, les jeunes investisseurs peuvent représenter une occasion intéressante, mais seulement s'il est possible de leur faire valoir les mérites et la valeur des conseils professionnels. Les jeunes investisseurs peuvent décider à un moment donné de se prévaloir des services du gestionnaire de patrimoine de leurs parents. Les conseillers peuvent commencer à jeter les bases de cette transition en répondant aux questions de leurs jeunes clients potentiels et en les aidant à éviter les pièges.

Les conseillers pourraient envisager d'utiliser des technologies de communication plus récentes, comme la vidéoconférence, pour communiquer avec les jeunes clients. Le courriel est un moyen de communication pratique qu'il convient de privilégier pour cette clientèle, mais y ajouter la vidéoconférence peut aider les conseillers à mieux connaître leurs clients, à révéler d'éventuels angles morts financiers et à élaborer des stratégies pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers. Partir du bon pied en recevant des conseils appropriés peut s'avérer avantageux pour un client et conduire à une longue relation de conseils.

De nombreux investisseurs d'âge moyen, par ailleurs, sont aux prises simultanément avec des obstacles financiers, professionnels et familiaux. Toutes ces priorités peuvent sembler se livrer concurrence et génèrent souvent beaucoup de tensions. Les conseillers peuvent aider les investisseurs d'âge moyen à se préparer à faire tout ajustement nécessaire, en intégrant dans leur plan financier les nouvelles priorités à mesure qu'elles apparaissent.

Les conseillers peuvent également aider les investisseurs d'âge moyen en leur donnant ce qui leur manque : du temps. Ils doivent comprendre qu'il est possible que les investisseurs très occupés par leur carrière ou ayant des parents âgés et de jeunes enfants ne puissent pas ruminer longuement les choix financiers qui s'offrent à eux. Respecter le temps des clients d'âge moyen par des conversations efficaces et pertinentes et utiliser diverses méthodes de communication qui leur conviennent peut les aider à trouver un équilibre dans la gestion de leur vie complexe et de leur patrimoine. Tout ce qui peut alléger les années les plus occupées des clients sera sans aucun doute le bienvenu.

Les clients fortunés et âgés, en revanche, peuvent être relativement à l'aise avec leur situation financière. Ils ont tendance à se sentir en confiance et compétents sur le plan financier. Les gestionnaires de patrimoine doivent également s'assurer qu'ils ne sont pas trop confiants. En effet, selon un document publié en février 2018 par les Services économiques TD⁶, les marchés américain et canadien ont déjà bénéficié de la deuxième plus longue expansion de l'histoire moderne, et bien que les expansions soient éphémères, le passage du temps peut exposer les économies à des déséquilibres à mesure que la demande accumulée s'épuise. La vigilance serait donc de mise.

Aussi, alors que les jeunes investisseurs ne jurent en que par la technologie, les investisseurs âgés peuvent quant à eux avoir besoin d'un peu d'aide pour profiter pleinement des outils en ligne susceptibles de les aider à gérer leurs finances et à planifier leur avenir.



Résultats selon les investisseurs à valeur nette élevée et les jeunes investisseurs nantis

Remarque : Le groupe de jeunes investisseurs nantis n'est pas défini selon la valeur nette (voir « Méthodologie »), mais plutôt selon l'âge et le groupe de revenu, qui peuvent indiquer une aisance future.

Jeunes investisseurs nantis (de 25 à 35 ans, dont le revenu du ménage est supérieur à 100 000 \$) : gèrent leurs affaires seuls

À l'image des jeunes investisseurs, une plus grande proportion de jeunes investisseurs nantis par rapport aux autres catégories de répondants nantis faisaient état d'attitudes pouvant indiquer qu'ils « vivaient dans le présent » (35 % avaient une conscience élevée, contre 43 % parmi les investisseurs nantis et 43 % parmi les investisseurs à valeur nette élevée) et étaient enclins à questionner (56 % faisaient état d'amabilité faible, contre 41 % parmi les investisseurs nantis et 44 % parmi les investisseurs à valeur nette élevée) et impulsifs (43 % faisaient état de réactivité élevée, contre 27 % parmi les investisseurs nantis et 31 % chez les investisseurs à valeur nette élevée).

Bien entendu, l'envers de la médaille de cette attitude consistant à vivre dans le présent est une tendance, pour les jeunes investisseurs nantis, à être moins disciplinés que les autres groupes d'investisseurs nantis. Ils étaient par exemple moins nombreux à avoir établi un plan financier avec un gestionnaire de patrimoine (18 %, contre 41 % chez les investisseurs bien nantis et 52 % chez les investisseurs à valeur nette élevée) et étaient moins enclins à examiner de près chaque placement sur leur relevé (33 %, contre 40 % chez les investisseurs bien nantis et 40 % chez les investisseurs à valeur nette élevée).

Les jeunes investisseurs nantis étaient également plus susceptibles de prendre les choses en main. Le tiers d'entre eux ont déclaré détenir un compte de placements directs et parmi eux, 67 % l'utilisaient pour la majorité de leurs placements personnels. Ceux qui faisaient appel à un conseiller, par ailleurs, étaient moins susceptibles d'avoir une grande confiance dans ses capacités (35 %, contre 55 % des investisseurs bien nantis et 69 % des investisseurs à valeur nette élevée).

Cependant, les jeunes investisseurs étaient plutôt confiants en leurs propres capacités financières. Interrogés sur l'évaluation de leur propre littératie financière, 16 % se considéraient comme extrêmement compétents par rapport à 12 % chez des investisseurs bien nantis. Cette autoévaluation ne concorde cependant pas avec les résultats plus faibles aux cinq questions sur la littératie financière posées dans le cadre de l'étude. En effet, seulement 16 % des jeunes investisseurs nantis ont répondu correctement aux cinq questions, comparativement à 21 % des investisseurs bien nantis. Ils ressentent donc de la confiance à cet égard, malgré la tendance à se sentir anxieux lorsque des événements surviennent sur le marché. Les jeunes investisseurs nantis étaient deux fois plus susceptibles que les investisseurs bien nantis à ressentir de la nervosité dès les premiers signes de perte sur placement.

Un résultat curieux : les jeunes investisseurs nantis étaient plus susceptibles de croire que la valeur nette des biens immobiliers serait une importante source de revenu de retraite. Parmi eux, 17 % croyaient que la valeur nette de leurs biens immobiliers formerait la majeure partie ou la totalité de leur revenu de retraite, par rapport à 7 % des investisseurs bien nantis et 3 % des investisseurs à valeur nette élevée. Plusieurs explications sont possibles, mais la hausse inhabituellement rapide du prix des maisons au cours de la dernière décennie, qui semble normale pour les jeunes investisseurs, a sans doute joué un rôle. Aussi, les jeunes investisseurs nantis n'attachent peut-être pas encore une valeur sentimentale envers leur maison ou n'éprouvent pas de désir de léguer un héritage à leurs enfants.

Malgré une confiance débordante dans leurs propres connaissances financières, les jeunes investisseurs nantis ont également déclaré le niveau le plus élevé de satisfaction à l'égard de leur situation financière : seulement 19 % se sont dits très satisfaits de la planification de leur retraite, comparativement à 26 % des investisseurs bien nantis et 57 % des investisseurs à valeur nette élevée. Cette insatisfaction peut représenter une occasion pour les gestionnaires de patrimoine d'aider ces jeunes investisseurs à établir un plan financier.

Investisseurs bien nantis (actifs investissables de 100 000 \$ à 750 000 \$) : plus ouverts aux suggestions

En ce qui concerne les traits de personnalité, les investisseurs bien nantis – ceux disposant de 100 000 \$ à 750 000 \$ d'actifs investissables – avaient tendance à se situer entre les jeunes clients nantis et les clients à valeur nette élevée. En fonction des résultats aux cinq questions du sondage portant sur la littératie financière (voir « Méthodologie »), les répondants bien nantis ont obtenu de meilleures notes (21 % ont répondu correctement aux cinq questions) que les jeunes investisseurs nantis (16 %), mais moins bonnes que les répondants à valeur nette élevée (25 %). Les investisseurs bien nantis semblaient sous-estimer leurs connaissances financières.

Les investisseurs bien nantis peuvent être légèrement plus ouverts aux suggestions (23 % faisaient état d'amabilité élevée) que les jeunes investisseurs nantis (17 %). Ils étaient,

par exemple, plus portés à se dire très influencés par les recommandations de leur conseiller (21 %, contre 14 % pour les jeunes investisseurs nantis).

Malgré leur nature relativement ouverte aux suggestions, 47 % des investisseurs bien nantis n'avaient pas de plan financier fondé sur des objectifs (établi avec un conseiller ou non), par rapport à 33 % des investisseurs à valeur nette élevée. Ce n'est peut-être pas surprenant que ceux n'ayant pas de plan aient également déclaré un degré de satisfaction plus faible quant à leur préparation à la retraite (23 % étaient très satisfaits) que ceux ayant établi un plan avec un conseiller (30 % étaient très satisfaits).

Étant donné que près de la moitié des investisseurs bien nantis n'ont pas de plan et qu'ils sont nombreux à ne pas se sentir préparés financièrement pour la retraite, ce groupe court le risque de ne pas atteindre ses objectifs de retraite. Contrairement aux jeunes investisseurs nantis, qui déclarent compter davantage sur la valeur nette de leurs biens immobiliers pour leur revenu de retraite, et aux investisseurs à valeur nette élevée, les investisseurs bien nantis indiquent miser davantage sur leurs prestations de retraite.

Investisseurs à valeur nette élevée (actifs investissables de 750 000 \$ et plus) : plus enclins à questionner

Les tendances des investisseurs à valeur nette élevée – ceux qui détiennent plus de 750 000 \$ en actifs investissables – chevauchent dans une certaine mesure celles des investisseurs âgés (voir « Résultats selon l'âge »). Les investisseurs à valeur nette élevée, par exemple, sont plus susceptibles d'avoir établi un plan avec un gestionnaire de patrimoine (52 %, contre 41 % des investisseurs bien nantis et 18 % des jeunes investisseurs nantis). Ceux qui font affaire avec un gestionnaire de patrimoine sont plus portés à avoir une solide relation avec lui.

En revanche, les investisseurs à valeur nette élevée ont tendance à questionner (44 % ont une faible amabilité). Malgré cette nature plus encline à questionner, les investisseurs à valeur nette élevée sont plus susceptibles d'avoir très confiance dans les capacités de leur conseiller (69 %, contre 55 % pour les investisseurs bien nantis et 35 % pour les jeunes investisseurs nantis) et d'être d'avis que la rémunération de leur conseiller est totalement justifiée (51 %, par rapport à 35 % pour les investisseurs bien nantis et 19 % pour les jeunes investisseurs nantis).

Il existe une différence frappante entre les groupes d'investisseurs à valeur nette élevée, d'investisseurs bien nantis et de jeunes investisseurs nantis de l'étude en ce qui a trait à leur fréquence de communication avec les conseillers (notamment par courriel, par téléphone et en personne). Les investisseurs de la catégorie à valeur nette élevée indiquaient beaucoup plus de communications (15,6) que les investisseurs bien nantis (9,1) ou que les jeunes investisseurs nantis (7,9). Cette donnée peut indiquer que les conseillers passent plus de temps à servir les clients fortunés, dont les besoins sont peut-être plus complexes.

Les investisseurs à valeur nette élevée étaient bien plus susceptibles (57 %) que les jeunes investisseurs nantis (19 %) à se dire très satisfaits de leur état de préparation à la retraite, ce qui n'est probablement pas surprenant. Les investisseurs à valeur nette élevée avaient une plus grande confiance dans leurs placements personnels : 69 % croyaient que la majeure partie ou la totalité de leur revenu de retraite provenaient de placements personnels, par rapport à seulement 39 % chez les investisseurs bien nantis et 58 % chez les jeunes investisseurs nantis.

Comment les conseillers peuvent aider

Alors que l'âge et la valeur nette se chevauchent souvent dans ce sondage – les clients âgés ayant tendance à être plus aisés – la valeur nette en soi n'est pas un bon indicateur du type de personnalité. Les clients qui échappent à la norme pourraient donc poser un défi aux conseillers, par exemple les jeunes clients ayant une fortune extravagante ou les clients âgés dont le revenu de retraite est à peine suffisant. Les clients à valeur nette élevée qui sont dans la mi-trentaine pourraient se trouver dans une situation encore plus précaire. Ils ont tendance à avoir encore tous les traits de personnalité des jeunes investisseurs (ils sont portés à vivre dans le présent, à être impulsifs et à questionner), mais sont également aux prises avec des enjeux financiers plus importants.

Par ailleurs, pour le groupe de jeunes investisseurs, qui ont une dizaine d'années d'expérience en placements, il peut être utile de jeter un coup d'œil à l'histoire récente. Il est possible que leurs perceptions soient motivées par une expérience perturbante de la crise financière de 2008, tandis que les prix de l'immobilier ont subi une hausse relativement douce au cours des dix dernières années. Les investisseurs qui croient que la valeur nette de leurs biens immobiliers formera la majeure partie de leur revenu de retraite peuvent ne pas comprendre le rythme normalement lent et stable de l'accroissement de la valeur

des biens immobiliers, ou la dévastation d'un effondrement du marché. Les jeunes investisseurs ont peut-être aussi du mal à s'imaginer avoir un attachement sentimental à leur maison future.

Les conseillers, par ailleurs, devraient prendre garde de ne pas passer tout leur temps à servir des clients fortunés aux dépens des jeunes investisseurs nantis. Les héritiers ont peut-être été recommandés aux conseillers de leurs parents, mais de nombreux jeunes investisseurs nantis n'ont jamais parlé à un gestionnaire de fonds professionnel. Pouvant représenter une importante occasion, ces investisseurs ne sont pas toujours faciles à convaincre, surtout s'ils estiment qu'ils ont été négligés. En raison de leur nature hautement encline à questionner et de leur aisance sur les plateformes de placement en ligne, faire appel à un conseiller pour la planification de leur patrimoine peut leur paraître moins intéressant une fois qu'ils ont atteint un statut d'investisseur à valeur nette élevée.

Les conseillers souhaitant aider les jeunes investisseurs nantis et les investisseurs bien nantis peuvent commencer par aborder leur préparation à la retraite, pour laquelle ces clients ont un faible niveau de satisfaction financière. Leur présenter de solides données, avec des mesures de rendement comparables peut les aider à comprendre les avantages qu'ils peuvent tirer des conseils d'un professionnel.



Résultats selon l'état matrimonial

Célibataires (personnes célibataires, divorcées, veuves) : différences selon le sexe et l'âge

Tout au long de la préparation à la retraite, les célibataires se situent quelque part entre les couples, qui sont les plus satisfaits de leur situation, et les parents avec enfants à charge, qui sont les moins satisfaits : 36 % des femmes et 31 % des hommes célibataires se sont dits très satisfaits de leur préparation à la retraite, par rapport à 38 % des couples, 26 % des pères et 18 % des mères. Il en coûte moins cher aux célibataires pour vivre, mais ils ne profitent pas des avantages d'un double revenu ou du partage des dépenses courantes.

La différence la plus frappante dans les traits de personnalité des investisseurs célibataires se situe entre les hommes et les femmes. Les traits de personnalité fondés sur le sexe (voir « Résultats selon le sexe ») semblent refléter le même modèle au sein de ce groupe. Les femmes célibataires, par exemple, sont plus ouvertes aux suggestions que les hommes célibataires. Elles sont plus nombreuses à déclarer qu'elles ont établi un plan avec un conseiller (48 %, contre 37 % des hommes célibataires) et à se dire confiantes dans les capacités de leur conseiller (75 %, contre 51 % des hommes célibataires). De plus, les femmes célibataires étaient légèrement plus portées à indiquer un niveau élevé de satisfaction quant à leur situation financière et à leur état de préparation à la retraite (36 %, contre 31 % des hommes célibataires).

Bizarrement, les femmes célibataires, malgré le fait qu'elles soient relativement ouvertes à recevoir des conseils de placement, ont indiqué un moins grand nombre de communications avec leur gestionnaire de patrimoine (9,3 communications par année, par rapport à 12,5 pour les hommes célibataires). Différentes raisons pourraient expliquer cette différence, notamment la possibilité que les femmes célibataires se sentent moins à l'aise de communiquer avec leur conseiller ou que les conseillers soient plus à l'aise de parler à des hommes célibataires, ou encore le fait que les sociétés de gestion de patrimoine n'ont pas encore les outils et ressources convenant aux besoins particuliers des femmes célibataires.

Couples (personnes sans enfant, mariées ou vivant avec un conjoint) : tendance à se soutenir mutuellement

Les couples sont en général plus calmes que les célibataires. Ils profitent probablement du soutien financier et émotionnel de leur partenaire. Certains des avantages associés à la prise de décision conjointe, cependant, sont souvent neutralisés par une tendance à déléguer certaines responsabilités, y compris, à l'égard de la planification financière. Dans un article récent de Ward et Lynch⁷, les auteurs avancent que les couples peuvent se répartir les responsabilités quant aux connaissances et à la prise de décisions. Ils ont découvert entre autres que les niveaux élevés de littératie financière étaient associés à des niveaux élevés de prise de décisions financières. Ils laissent entendre également que les personnes en couple ont tendance à se renseigner lorsqu'elles en ont besoin.

Selon notre étude, les traits de personnalité des hommes et des femmes en couple sont similaires à ceux des célibataires

(voir « Résultats selon le sexe »), mais leurs interactions avec des conseillers étaient assez différentes. Par exemple, 75 % des femmes célibataires ont déclaré une confiance élevée dans les capacités de leur conseiller, par rapport à 51 % des hommes célibataires. Mais ce nombre chute à 58 % chez les femmes mariées. Par ailleurs, les hommes mariés étaient plus susceptibles que les hommes célibataires d'avoir établi un plan avec un conseiller (40 %, contre 37 % des célibataires) et de déclarer des niveaux élevés de satisfaction quant à leur préparation à la retraite (38 %, contre 31 % des célibataires).

Parents (célibataires ou couples avec enfants) : ont tendance à être réfléchis, mais sont moins satisfaits de leur préparation à la retraite

Notre étude révèle une différence frappante entre les couples sans enfants et avec enfants, ce qui n'est pas surprenant. Les couples disposent probablement d'un revenu plus important et sont plus confiants quant à leurs prévisions de retraite. Ils sont également plus susceptibles d'avoir établi un plan financier avec un gestionnaire de patrimoine. Les parents, en revanche, sont même moins susceptibles que les célibataires d'avoir établi un plan avec un conseiller (48 % des femmes et 37 % des hommes célibataires, 41 % des femmes et 40 % des hommes en couple, 39 % des femmes et 33 % des hommes qui sont parents). Il est possible qu'ils communiquent moins souvent avec leur conseiller en raison des distractions et des pressions financières liées au fait d'être parents.

Les mères, en particulier, indiquent un degré de satisfaction beaucoup plus faible à l'égard de leur préparation à la retraite. Les femmes célibataires déclarent des niveaux de satisfaction financière élevés en ce qui concerne leur préparation à la retraite (36 %), et ce pourcentage augmente chez les femmes ayant un partenaire (à 38 %), probablement en raison des avantages liés au partage des dépenses au sein du couple. Mais la satisfaction financière chute vertigineusement chez les femmes ayant des enfants (à 18 %). On retrouve le même modèle chez les hommes, mais dans une moindre mesure (31 % chez les célibataires, 38 % chez les hommes en couple et 26 % chez les hommes mariés).

Ce degré réduit de satisfaction financière à l'égard de la retraite chez les mères pourrait provenir de l'autodiscipline, qui semble plus présente chez les femmes (46 % font état de conscience élevée, contre 39 % des hommes; voir « Résultats selon le sexe »). Pour les investisseurs autodisciplinés plus soucieux de préparer leur retraite, la nécessité de revoir ses prévisions à la baisse en raison de pressions financières conflictuelles peut être vécue comme un contretemps décourageant.

L'éducation des enfants coïncide avec l'âge moyen (voir « Résultats selon l'âge »), une période où les investisseurs sont susceptibles d'être plus réfléchis (61 % font preuve d'extraversion faible, contre 53 % pour les jeunes investisseurs et 50 % pour les investisseurs âgés). Le profil moins satisfait des parents peut représenter une occasion intéressante pour les conseillers qui réussissent à proposer une voie pour atteindre la sécurité financière à la retraite.

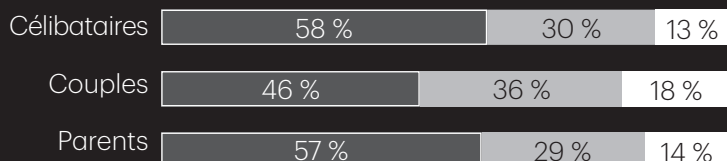
Résultats selon l'état matrimonial

Hommes

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ÉLEVÉE

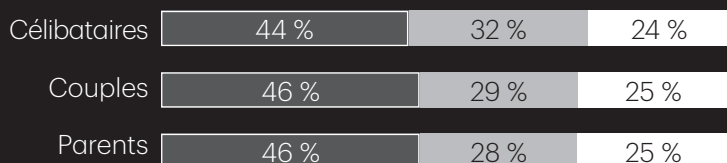
EXTRAVERSION

Réfléchi Spontané



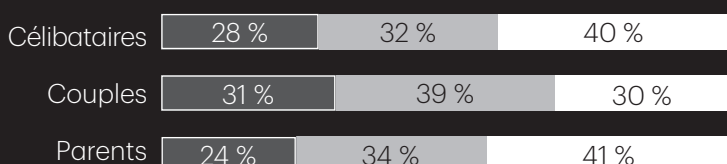
RÉACTIVITÉ

Calme Impulsif



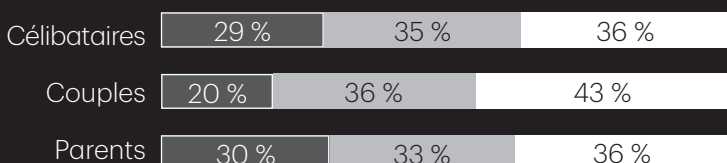
OUVERTURE

Prudent Audacieux



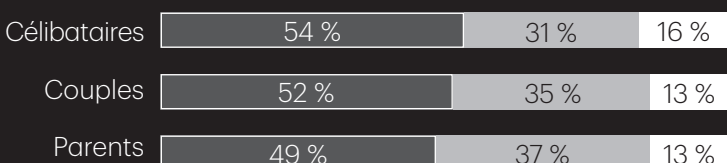
CONSCIENCE

Vivant dans le présent Discipliné



AMABILITÉ

Enclin à questionner Ouvert aux suggestions

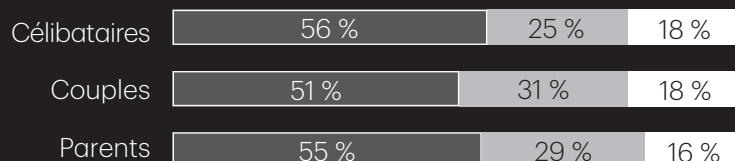


Femmes

FAIBLE ● ● ● ● ● ● ● ● ÉLEVÉE

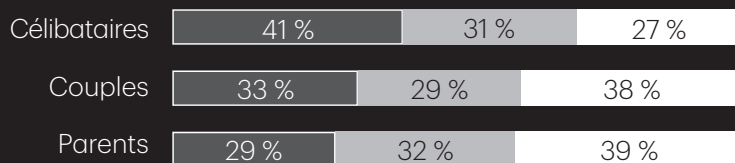
EXTRAVERSION

Réfléchi Spontané



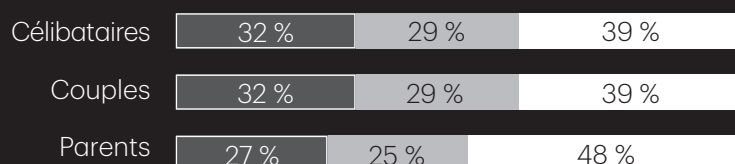
RÉACTIVITÉ

Calme Impulsif



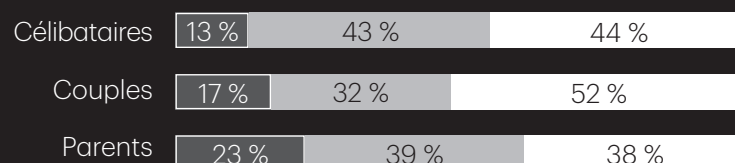
OUVERTURE

Prudent Audacieux



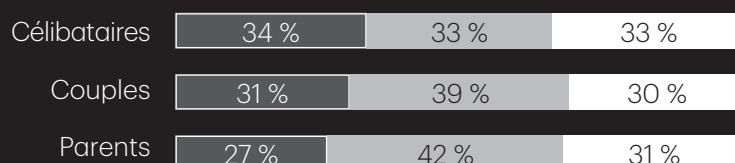
CONSCIENCE

Vivant dans le présent Discipliné



AMABILITÉ

Enclin à questionner Ouvert aux suggestions



Comment les conseillers peuvent aider

Les événements marquants, comme un mariage et l'arrivée d'un enfant, peuvent avoir des répercussions sur les traits de personnalité et les comportements sous-jacents, bien qu'il convienne de noter que nos résultats sont fondés sur un sondage de clients, et non sur une étude longitudinale suivant les changements dans le temps (voir « Méthodologie »). L'état matrimonial d'un client ne doit pas être considéré en soi comme un indicateur principal du type de personnalité.

En effet, les investisseurs de chaque catégorie d'état matrimonial étaient très différents selon l'âge et le sexe. Les célibataires présentaient des différences selon l'âge et le sexe. Les résultats pour les couples variaient selon qu'ils avaient des enfants ou non. Les parents étaient également très différents selon le sexe. Et bien que l'étude se concentre sur ces groupes en général, les conseillers doivent de toute façon bien connaître chacun de leurs clients avant de prendre en compte leur état matrimonial.

Ceci dit, notre sondage a révélé quelques contrastes intéressants. Le nombre beaucoup moins important de communications entre les femmes célibataires et leurs conseillers,

par exemple, peut indiquer une formidable occasion manquée.

Étant donné qu'elles ont tendance à être plus ouvertes aux conseils de placement que les hommes célibataires, elles représentent une occasion à saisir par les conseillers souhaitant bâtir des relations tôt dans la vie des clients. Par exemple, si une cliente célibataire entretient une bonne relation avec son conseiller, cette relation pourrait conduire à une meilleure gestion financière du couple lorsque la femme célibataire aura un partenaire.

Les conseillers pourraient envisager d'accorder plus d'attention aux parents qui ont fait preuve d'une grande discipline en matière d'épargne et de placement, étant donné que ces clients peuvent être plus susceptibles d'être insatisfaits de la planification de leur retraite pendant qu'ils s'occupent des enfants, lorsque des distractions et des coûts divers ont pu détourner leur attention de la retraite. Hormis les distractions des parents, les conseillers peuvent envisager de recommander à leurs clients de continuer à économiser en vue de la retraite, même un petit montant, pour pouvoir profiter des intérêts composés au fil des années.





Annexe 1

Tableaux sur les données et questions

Résultats selon le sexe

		Femmes	Hommes
1. Modèle des cinq grands traits de personnalité (faible/élevé)			
Conscience	Faible	18 %	25 %
	Moyen	36 %	35 %
	Élevé	46 %	39 %
Amabilité	Faible	31 %	52 %
	Moyen	37 %	34 %
	Élevé	31 %	14 %
Réactivité	Faible	35 %	45 %
	Moyen	30 %	31 %
	Élevé	35 %	24 %
Ouverture	Faible	31 %	29 %
	Moyen	28 %	36 %
	Élevé	41 %	35 %
Extraversion	Faible	53 %	52 %
	Moyen	30 %	32 %
	Élevé	18 %	16 %
2. Avoir un plan			
	Oui, avec un conseiller	43 %	39 %
	Oui, par soi-même	12 %	15 %
	Non	45 %	46 %
3. Satisfaction financière à l'égard de la préparation à la retraite (satisfaction élevée)		31 %	31 %
4. Utilité du conseiller (rémunération pleinement justifiée)		39 %	36 %
5. Confiance dans le conseiller (confiance très élevée)		62 %	53 %
6. Nervosité dès les premiers signes de déclin		15 %	6 %
7. Examen des relevés			
	Examinent de près chaque placement	36 %	42 %
	Regardent la vue d'ensemble, puis chaque placement si quelque chose semble étrange	25 %	25 %



Différence statistiquement importante entre les hommes et les femmes

Résultats selon l'âge

		18 à 34 ans	35 à 54 ans	55 ans et plus
1.	Modèle des cinq grands traits de personnalité (faible/élevé)			
	Conscience			
	Faible	28 %	20 %	21 %
	Moyen	39 %	37 %	35 %
	Élevé	33 %	43 %	44 %
	Amabilité			
	Faible	57 %	51 %	38 %
	Moyen	28 %	33 %	37 %
	Élevé	16 %	16 %	25 %
	Réactivité			
	Faible	20 %	37 %	43 %
	Moyen	27 %	33 %	30 %
	Élevé	53 %	30 %	27 %
	Ouverture			
	Faible	31 %	28 %	27 %
	Moyen	28 %	31 %	34 %
	Élevé	41 %	40 %	39 %
	Extraversion			
	Faible	53 %	61 %	50 %
	Moyen	32 %	27 %	32 %
	Élevé	15 %	11 %	18 %
2.	Avoir un plan			
	Oui, avec un conseiller	19 %	36 %	49 %
	Oui, par soi-même	25 %	15 %	10 %
	Non	56 %	49 %	41 %
3.	Satisfaction financière à l'égard de la préparation à la retraite (satisfaction élevée)	20 %	21 %	39 %
4.	Utilité du conseiller (rémunération pleinement justifiée)	20 %	35 %	41 %
5.	Confiance dans le conseiller (confiance très élevée)	37 %	49 %	64 %
6.	Nervosité dès les premiers signes de déclin	18 %	6 %	11 %
7.	Examen des relevés			
	Examinent de près chaque placement	32 %	41 %	40 %
	Regardent la vue d'ensemble, puis chaque placement si quelque chose semble étrange	20 %	20 %	28 %



Résultat considérablement inférieur à celui du groupe de référence



Résultat considérablement supérieur à celui du groupe de référence

Résultats selon les investisseurs à valeur nette élevée et les jeunes investisseurs nantis

		Jeunes clients nantis	Clients bien nantis	Clients à valeur nette élevée
1.	Modèle des cinq grands traits de personnalité (faible/élevé)			
	Conscience			
	Faible	25 %	21 %	22 %
	Moyen	40 %	36 %	35 %
	Élevé	35 %	43 %	43 %
	Amabilité			
	Faible	56 %	41 %	44 %
	Moyen	27 %	36 %	34 %
	Élevé	17 %	23 %	22 %
	Réactivité			
	Faible	27 %	40 %	44 %
	Moyen	30 %	32 %	26 %
	Élevé	43 %	27 %	31 %
	Ouverture			
	Faible	28 %	30 %	30 %
	Moyen	33 %	32 %	33 %
	Élevé	39 %	38 %	37 %
	Extraversion			
	Faible	56 %	53 %	50 %
	Moyen	28 %	32 %	30 %
	Élevé	15 %	16 %	19 %
2.	Avoir un plan			
	Oui, avec un conseiller	18 %	41 %	52 %
	Oui, par soi-même	25 %	13 %	15 %
	Non	57 %	47 %	33 %
3.	Satisfaction financière à l'égard de la préparation à la retraite (satisfaction élevée)	19 %	26 %	57 %
4.	Utilité du conseiller (rémunération pleinement justifiée)	19 %	35 %	51 %
5.	Confiance dans le conseiller (confiance très élevée)	35 %	55 %	69 %
6.	Nervosité dès les premiers signes de déclin	18 %	10 %	6 %
7.	Examen des relevés			
	Examinent de près chaque placement	33 %	40 %	40 %
	Regardent la vue d'ensemble, puis chaque placement si quelque chose semble étrange	21 %	24 %	30 %



Résultat considérablement inférieur à celui du groupe de référence

Résultat considérablement supérieur à celui du groupe de référence

Résultats selon l'état matrimonial

		Célibataires		Couples		Parents		
		Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	
1.	Modèle des cinq grands traits de personnalité (faible/élevé)							
	Conscience	Faible	13 %	29 %	17 %	20 %	23 %	30 %
		Moyen	43 %	35 %	32 %	36 %	39 %	33 %
		Élevé	44 %	36 %	52 %	43 %	38 %	36 %
	Amabilité	Faible	34 %	54 %	31 %	52 %	27 %	49 %
		Moyen	33 %	31 %	39 %	35 %	42 %	37 %
		Élevé	33 %	16 %	30 %	13 %	31 %	13 %
	Réactivité	Faible	41 %	44 %	33 %	46 %	29 %	46 %
		Moyen	31 %	32 %	29 %	29 %	32 %	28 %
		Élevé	27 %	24 %	38 %	25 %	39 %	25 %
	Ouverture	Faible	32 %	28 %	32 %	31 %	27 %	24 %
		Moyen	29 %	32 %	29 %	39 %	25 %	34 %
		Élevé	39 %	40 %	39 %	30 %	48 %	41 %
	Extraversion	Faible	56 %	58 %	51 %	46 %	55 %	57 %
		Moyen	25 %	30 %	31 %	36 %	29 %	29 %
		Élevé	18 %	13 %	18 %	18 %	16 %	14 %
2.	Avoir un plan							
	Oui, avec un conseiller		48 %	37 %	41 %	40 %	39 %	33 %
	Oui, par soi-même		9 %	14 %	14 %	16 %	14 %	21 %
	Non		43 %	50 %	45 %	44 %	47 %	46 %
3.	Satisfaction financière à l'égard de la préparation à la retraite (satisfaction élevée)		36 %	31 %	38 %	38 %	18 %	26 %
4.	Utilité du conseiller (rémunération pleinement justifiée)		45 %	37 %	40 %	36 %	34 %	30 %
5.	Confiance dans le conseiller (confiance très élevée)		75 %	51 %	58 %	55 %	55 %	55 %
6.	Nervosité dès les premiers signes de déclin"		15 %	7 %	15 %	7 %	12 %	5 %
7.	Examen des relevés							
	Examinent de près chaque placement		35 %	39 %	36 %	43 %	34 %	42 %
	Regardent la vue d'ensemble, puis chaque placement si quelque chose semble étrange		23 %	26 %	25 %	25 %	24 %	19 %

- Différence statistiquement importante entre les hommes et les femmes
- % Résultat considérablement inférieur à celui du groupe de référence
- % Résultat considérablement supérieur à celui du groupe de référence

Questions sélectionnées du sondage

(correspondent aux tableaux de données)

1. Modèle des cinq grands traits de personnalité

Vous trouverez ci-dessous de courts énoncés décrivant certains comportements. Pour chacun de ces énoncés, veuillez choisir le point de l'échelle qui vous décrit le mieux actuellement, et non comme vous voudriez être. Décrivez-vous avec honnêteté de la manière que vous vous voyez, par rapport à d'autres personnes que vous connaissez du même sexe et environ du même âge que vous. Prenez soin de lire attentivement chaque énoncé.

- Tout à fait d'accord
- Plutôt d'accord
- Ni d'accord, ni pas d'accord
- Pas vraiment d'accord
- Pas du tout d'accord

- | | | |
|--|--|---|
| - Lors d'activités sociales, les gens savent toujours qui je suis. | - Je suis rarement triste. | - Je comprends vite les choses. |
| - Je me soucie peu des autres. | - Je ne m'intéresse pas aux idées abstraites. | - Je n'aime pas attirer l'attention. |
| - Je suis toujours bien préparé(e). | - J'engage facilement la conversation. | - Je prends du temps pour les autres. |
| - Je stresse facilement. | - Je ne m'intéresse pas aux problèmes des autres. | - J'évite les tâches que je n'ai pas envie de faire. |
| - J'ai un vocabulaire riche. | - Je fais les corvées sans attendre. | - J'ai souvent des sautes d'humeur. |
| - Je parle peu. | - Il en faut peu pour me déconcentrer. | - J'emploie des mots compliqués. |
| - Je m'intéresse aux gens. | - J'ai d'excellentes idées. | - Ça ne me dérange pas d'être au centre de l'attention. |
| - J'ai tendance à laisser traîner mes affaires. | - Je n'ai pas grand-chose à dire. | - Je suis réceptif(ve) aux émotions des autres. |
| - La plupart du temps, je suis décontracté(e). | - Je me laisse facilement faire. | - Je suis très organisé(e). |
| - J'ai du mal à comprendre les idées abstraites. | - J'oublie souvent de remettre les choses à leur place. | - Je m'irrite facilement. |
| - Je suis à l'aise avec les gens. | - Il en faut peu pour me bouleverser. | - Je prends le temps de réfléchir aux choses. |
| - Je fais remarquer aux autres leurs erreurs sans détour. | - Je n'ai pas beaucoup d'imagination. | - En présence de gens que je ne connais pas, je me fais discret(ète). |
| - Je fais attention aux détails. | - Lors d'une fête, je parle à beaucoup de personnes différentes. | - Je mets les gens à l'aise. |
| - Je suis de nature inquiète. | - Je ne m'intéresse pas vraiment aux autres. | - Dans mon travail, je suis très pointilleux(se). |
| - J'ai beaucoup d'imagination. | - J'aime l'ordre. | - Je suis souvent triste. |
| - J'évite de me mettre en avant. | - Mon humeur change souvent. | - J'ai plein d'idées. |
| - Je compatis avec ce que ressentent les autres. | | |
| - Je suis désordonné(e). | | |

2. 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

3. 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

4. Pendant toute la durée de votre relation avec votre conseiller, comment qualifieriez-vous le montant que vous avez versé à votre conseiller?

- Pleinement justifié
- En partie justifié
- N'était pas du tout justifié
- Je ne paie pas mon conseiller
- Je ne sais pas comment mon conseiller est rémunéré

5. Comment décririez-vous votre niveau de confiance dans les capacités de votre conseiller?

- Très confiant
- Confiant
- Pas très confiant
- Pas du tout confiant

6. Dans quelle mesure seriez-vous susceptible d'apporter certains changements à votre portefeuille de placements personnels si sa valeur totale baissait de [premiers signes de déclin; 1"; 5"; 10"; 15"]?

- Très probable
- Quelque peu probable
- Très peu probable
- Pas du tout probable

7. Lorsque vous recevez votre relevé de placements ou le consultez en ligne, que faites-vous habituellement?

- Vous regardez de près le rendement de chacun de vos placements
 - Vous regardez le rendement général de vos placements, mais non celui de chacun d'eux
 - Vous jetez un coup d'œil au rendement de l'ensemble de tous vos placements, puis vous regardez le rendement de chacun d'eux si quelque chose vous paraît étrange
 - Vous ne regardez pas du tout vos relevés de placements
-

Annexe 2

Questions sur les sources de littératie financière

*La TD a conçu le Baromètre de la littératie financière TD pour tester annuellement le degré réel de compréhension financière des Canadiens. Le Baromètre ne mesure pas que les connaissances financières, mais aussi leur mise en pratique. Le Baromètre de la littératie financière TD, élaboré en collaboration avec la société de recherche Brondesbury Group, comporte 32 questions divisées en quatre domaines - la planification à long terme, le choix des produits, la capacité à rester informé et la gestion de l'argent.

**Méthodologie et échantillon du sondage de Statistique Canada http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=5159

Question

Source

[TAUX D'INTÉRÊT]

Q. 1. Si vous avez une dette de carte de crédit de 2 000 \$ et que les frais d'intérêts sont de 2 % par mois, combien de temps vous faudra-t-il environ pour rembourser cette dette à raison de 50 \$ par mois?

- 3 ans
- 5 ans
- 7 ans (bonne réponse)

Baromètre de la littératie financière de la TD 2014*

[INFLATION]

Q. 2. Si le taux d'inflation était de 3 % et le taux d'intérêt sur votre épargne, de 2 %, votre épargne aurait-elle au moins autant de pouvoir d'achat dans un an?

- Oui
- Non (bonne réponse)

Enquête canadienne sur les capacités financières de Statistique Canada 2014**

[PRIX DES OBLIGATIONS]

Q. 3. Sur une période de 20 à 30 ans, quel type de placement est susceptible de vous rapporter le plus d'argent?

- Actions (bonne réponse)
- Obligations
- Dépôts à terme

Baromètre de la littératie financière de la TD 2014*

[PRÊT HYPOTHÉCAIRE]

Q. 4. Deux prêts hypothécaires ont le même taux d'intérêt. L'un est un prêt hypothécaire sur 20 ans et l'autre, sur 25 ans. Le prêt hypothécaire sur 20 ans nécessite des paiements mensuels plus élevés que celui sur 25 ans. Compte tenu du montant total d'intérêts qu'il faudrait payer pendant la durée de vie du prêt hypothécaire, lequel des deux coûterait le plus cher?

- Le prêt sur 20 ans coûterait plus cher
- Le prêt sur 25 ans coûterait plus cher (bonne réponse)
- Les deux prêts hypothécaires coûteraient la même chose

Baromètre de la littératie financière de la TD 2014*

[RISQUE]

Q. 5. Si vous craignez une flambée soudaine de l'inflation, quel type de placement protégerait le pouvoir d'achat de l'argent que vous avez épargné?

- Une obligation de société à 25 ans
- Une maison financée par un prêt hypothécaire à taux fixe (bonne réponse)
- Une obligation à 10 ans émise par une société
- Un certificat de dépôt auprès d'une banque

Enquête canadienne sur les capacités financières de Statistique Canada 2014**



¹ Baromètre de la littératie financière de la TD. 2014.

² Statistique Canada, Enquête canadienne sur les capacités financières. 2014.

³ Tupes, E.C., et Christal, R.E. Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings, Technical Report ASD-TR-61-97, Lackland Air Force Base, Texas. Personnel Laboratory. Air Force Systems Command. 1961.

⁴ Sutin, A.R., Costa, P.T., Miech, R. et Eaton, W.W. Personality and Career Success: Concurrent and Longitudinal Relations, Eur J Pers. 2009.

⁵ Tough, Paul. Comment les enfants réussissent : Persévérance, curiosité... et autres pouvoirs cachés de la personnalité. 2012.

⁶ Marple, Orlando, Saldarelli. The U.S. business cycle is maturing, but (likely) still has plenty of life left. Services économiques TD. 14 février 2018.

⁷ Ward, Adrian F., Lynch, John G. On a Need-to-Know Basis: how the Distribution of Responsibility Between Couples Shapes Financial Literacy and Financial outcomes. Journal of Consumer Research. 2018.

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. 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.