



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

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

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

Présenté par



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

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

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

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



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

Dilip Soman est titulaire de la chaire Corus en stratégie des communications. Ses recherches portent sur l'économie comportementale et ses applications au chapitre du bien-être du consommateur, du marketing et des politiques.

Le professeur Soman a agi comme rédacteur en chef adjoint de la revue *Journal of Marketing Research* et comme membre des comités de rédaction des publications suivantes : *Journal of Consumer Research*, *Journal of Marketing*, *Journal of Consumer Psychology* et *Marketing Letters*. Il vient d'intégrer la liste des « professeurs à surveiller » du quotidien *Financial Times* de Londres. Il est aussi le lauréat de nombreux prix d'enseignement et de recherche.

Q. Comment la personnalité peut-elle favoriser la réussite financière?

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

Q. Comment cultiver des traits de personnalité favorables?

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

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

– Denise O'Connell, Parlons argent et vie

MENTIONS JURIDIQUES : Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ils proviennent de sources jugées fiables. Lorsque de tels énoncés sont fondés en partie ou en totalité sur des renseignements provenant de tiers, leur exactitude et leur exhaustivité ne sont pas garanties. Les graphiques et les tableaux sont présentés uniquement à titre d'illustration; ils ne reflètent pas la valeur future ou le rendement futur d'un placement. 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, La Banque Toronto-Dominion et les membres de son groupe et ses entités liées ne sont pas responsables des erreurs ou omissions dans les renseignements ni des pertes ou dommages subis. Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

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

Présenté par

