

Texte à l'écran : Manuvie Comprendre le comportement des investisseurs

Qu'est-ce qui motive le comportement des investisseurs?

David R. Lewis, PhD, MBA, CFA Responsable en chef de la clientèle, BEworks

David est assis dans un bureau lumineux. Il tourne le dos à une grande fenêtre. Il porte un costume et une cravate, et il a des lunettes.

David : Les investisseurs prennent des décisions irrationnelles lorsque les marchés sont volatils en raison du caractère fondamental de leur neurophysiologie. Nous disposons de deux modes de prise de décision, le système un et le système deux. Le système un exige relativement peu d'efforts et est intuitif. Le système deux exige des efforts et est très rationnel; il tient compte de l'information plutôt que de l'émotion.

Les doigts entrecroisés de David reposent sur un porte-documents noir.

David : Nous avons tendance à nous tourner vers le système un lorsque les marchés sont volatils, en raison de la panique. Nous souffrons alors d'aversion aux pertes. Nous craignons bien davantage les pertes que les gains. Nous avons tendance à réduire notre horizon de placement, à penser à des événements récents et à présumer que ces événements récents se poursuivront dans le futur. C'est ce qu'on appelle le biais de projection. Nous avons aussi tendance à être trop confiants en notre capacité à prendre des décisions, parce que nous craignons davantage que les autres soient moins à même de prendre ces mêmes décisions. Par conséquent, nous avons tendance à prendre des décisions malavisées d'un point de vue normatif en périodes de panique au sein des marchés.

Texte à l'écran : Quelles sont les conséquences?

Les coudes de David reposent légèrement sur un bureau. Ses bras forment un V inversé et ses mains sont posées l'une sur l'autre.

David : Cela se traduit tout d'abord par un rendement sous-optimal pour les investisseurs et leurs conseillers. Si les investisseurs se retirent des marchés au cours des périodes de volatilité, leur argent demeure invariablement non investi trop longtemps; les investisseurs manquent la reprise, d'où un rendement sous-optimal. Un autre biais vient s'insinuer ici, et c'est le biais d'autocomplaisance. Les gens ont tendance à croire qu'ils ont pris la bonne décision et que tout résultat négatif issu de cette bonne décision est dû à l'influence d'un tiers ou à une cause externe. Donc, même si c'est l'investisseur qui a décidé lui-même de retirer son argent du marché, il aura tendance à rendre son conseiller financier responsable de son rendement sous-optimal et à long terme, la relation entre l'investisseur et le conseiller se détériorera.

Texte à l'écran : En quoi l'économie comportementale aide-t-elle les conseillers?

David : L'économie comportementale aide les conseillers à comprendre les raisons qui sous-tendent les décisions des consommateurs. Et si vous êtes en mesure de comprendre pourquoi les gens prennent certaines décisions, vous pouvez ensuite avoir recours à des tactiques qui les aideront à surmonter ces décisions malavisées.

Texte à l'écran : Un dernier mot?

David : Pour terminer, je crois que je dirai aux conseillers que le conseil sera le facteur de différenciation à l'avenir. Le produit n'est pas un facteur de différenciation durable. Il peut être dupliqué trop facilement. Les conseillers qui s'engagent sur la voie du conseil pourront intégrer beaucoup plus efficacement leurs clients à leurs activités et compter des clients plus satisfaits qui consolideront leurs affaires auprès d'eux au lieu de s'éloigner.

Le logo de Manuvie se profile au centre de l'écran et passe du blanc au vert. Il se compose de trois lignes verticales parallèles qui forment la lettre M. Un éclat de lumière apparaît brièvement derrière le logo.

Texte à l'écran : Manuvie

© Manuvie, 2019. Le présent matériel est la propriété de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (Manuvie) et est utilisé sous licence restreinte. Il ne peut être copié, transmis ou utilisé sans l'autorisation écrite expresse de Manuvie. Manuvie ne peut être tenue responsable des dommages ou des pertes découlant de l'utilisation des renseignements qu'il contient. Le présent matériel est proposé à titre indicatif seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique, comptable ou autre, et les renseignements qu'il fournit ne doivent pas être considérés comme tels. Tout particulier ayant pris connaissance des renseignements formulés ici devrait s'assurer qu'ils sont appropriés à sa situation en demandant l'avis d'un spécialiste. Le nom Manuvie, la lettre « M » stylisée et le nom Manuvie accompagné de la lettre « M » stylisée sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.