

Les six styles financiers de ScotiaConseils+

La clé pour des échanges plus constructifs

Banque Scotia © 2024. Tous droits réservés.

Votre style financier peut être perçu comme un besoin de base et dominant qui influence votre rapport à l'argent.



Celui-ci peut vous aider à comprendre les sentiments que vous ressentez et les comportements que vous adoptez lorsqu'il s'agit d'argent. Il est aussi probablement à l'origine des émotions et des craintes qui se manifestent lors de conversations stressantes liées à l'argent.

Comprendre votre style financier peut vous aider à prendre conscience de ce qui guide vos décisions en matière d'argent. Toutefois, comprendre l'ensemble des styles financiers peut révéler bien plus encore.

Si la plupart des gens ont un style dominant, certaines facettes d'autres styles peuvent se manifester dans différentes situations. Reconnaître le style financier dominant d'une autre personne peut vous aider à mieux comprendre pourquoi certains sujets liés à l'argent suscitent tant de tensions, et ainsi ouvrir la voie à des échanges plus constructifs et empathiques.

Nous présentons ci-dessus les six styles financiers élaborés par ScotiaConseils+. Lisez la suite pour mieux comprendre ce dont il est réellement question lorsque vous discutez d'argent.

L'appartenance

Les personnes dont le style financier est l'appartenance accordent une grande importance à leur intégration au sein de différents groupes : au travail, avec des proches et partout où elles font partie d'une communauté.

Ces liens d'appartenance les aident à se définir et à se construire. L'argent est souvent perçu comme un moyen de soutenir ce processus.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

Un profond désir de réussir, quelle que soit leur définition du succès, ainsi qu'une grande fierté à l'égard de leurs relations. Elles ne font jamais les choses à moitié.

ELLES ONT TENDANCE À

Dépenser leur argent supplémentaire pour renforcer leurs liens avec leur communauté (ou avec celles dont elles souhaitent faire partie). Elles n'hésitent pas à acheter des beignes pour tous leurs collègues avant une réunion ou à acheter de nouvelles chaussures pour mieux s'intégrer au sein de l'équipe. Ces actions peuvent parfois être interprétées par d'autres comme matérialistes ou superficielles. Il s'agit en réalité d'investissements pour appartenir à un groupe.

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Elles peuvent ressentir de la frustration si une suggestion ne reflète pas ce qui a fonctionné pour d'autres personnes qu'elles connaissent.



La certitude

Les personnes dont le style financier est la certitude aiment tirer des leçons de leurs expériences passées et font tout ce qu’elles peuvent pour prévoir l'avenir.

Ce désir de prévisibilité et de sécurité façonne leurs sentiments et leurs actions en matière d'argent.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

Le désir de créer de la sécurité dans un monde qui peut parfois être imprévisible. Elles veulent s'assurer d'avoir ce dont elles ont besoin.

ELLES ONT TENDANCE À

Agir avec prudence dans presque tous les aspects de leurs finances, à privilégier l’épargne et à opter pour les scénarios à faible risque. Ce sont les personnes les plus susceptibles de lire les commentaires sur les produits et d'attendre les soldes avant d’effectuer leurs achats. Ces tendances les amènent parfois à être perçues comme étant pingres. En réalité, c'est ce dont elles ont besoin pour se sentir en sécurité.

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Il leur faut parfois plus de temps pour se sentir à l'aise en dehors de leur étroite zone de confort. Une explication détaillée peut se révéler très utile.



La connexion

Les personnes dont le style financier est la connexion placent les relations personnelles étroites en tête de leur liste de priorités : elles investissent, au sens propre comme au sens figuré, pour les maintenir en bonne santé.

Ces personnes sont de nature attentionnée, mais en tirent également une grande satisfaction : leur bien-être est proportionnel à la solidité de leurs liens avec les autres.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

L'envie de saisir les occasions qui leur permettent d'approfondir les liens dans différentes sphères de leur vie : amoureuse, familiale, et même professionnelle.

ELLES ONT TENDANCE À

Témoigner leur affection en dépensant. Qu'il s'agisse d'un petit geste (surprendre un proche en lui offrant un café), de quelque chose de plus grandiose ou même de tout simplement pratique (comme contribuer au REEE d'un neveu ou d'une nièce), les cadeaux et les petites attentions sont leur façon de dire « tu comptes pour moi ».

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Elles recherchent des échanges réfléchis et collaboratifs, et peuvent éprouver des difficultés lors d'échanges plus transactionnels ou utilitaires.

The background features a gradient of warm colors, transitioning from light blue on the left to bright yellow and then to a deep orange-red on the right. Overlaid on this are two concentric white circles. The inner circle is smaller and has eight small white dots spaced evenly along its circumference. The outer circle is larger and also has eight small white dots spaced evenly along its circumference. The text 'La contribution' is centered within the inner circle.

La contribution

Les personnes dont le style financier est la contribution passent beaucoup de temps à évaluer leur situation dans son ensemble et sont toujours à la recherche de façons de l'améliorer. Pour elles, la vie est un casse-tête et elles tirent une grande satisfaction en réussissant à placer toutes les pièces.

Quand il s'agit d'argent, la destination leur importe plus que le chemin pour y arriver. Elles sont motivées par le désir d'avoir un impact plus large et d'atteindre des objectifs qui amélioreront un aspect de leur vie.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

Beaucoup d'enthousiasme à l'idée d'atteindre des étapes financières importantes, malgré la frustration engendrée par les dépenses.

ELLES ONT TENDANCE À

Poser beaucoup de questions avant de prendre des décisions financières. Avant de sortir leur carte de crédit, elles peuvent demander « Qu'est-ce que ça implique? » ou « Pourquoi je fais ça? ». Cela peut parfois être perçu comme condescendant, mais cette tendance découle d'un véritable besoin de participer à des choses qui comptent pour elles.

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Elles aiment les objectifs financiers clairs qui ont des résultats concrets. Elles peuvent éprouver des difficultés à accepter certaines idées qui ne s'intègrent pas parfaitement à leurs plans.

L'indépendance

The image features a solid green background. Two concentric white circles are centered on the page. Eight small white dots are placed along the perimeter of the larger circle at regular intervals. The French word 'L'indépendance' is written in a bold, black, sans-serif font, centered horizontally between the two circles.

Les personnes dont le style financier est l'indépendance accordent une grande importance au fait de pouvoir faire ce qu'elles veulent, quand elles le veulent : c'est ce profond besoin d'autonomie qui détermine comment elles abordent leurs finances.

Elles aiment la liberté qu'elles ressentent lorsque leurs finances sont en ordre, et n'aiment pas se sentir endettées ou financièrement dépendantes de qui que ce soit.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

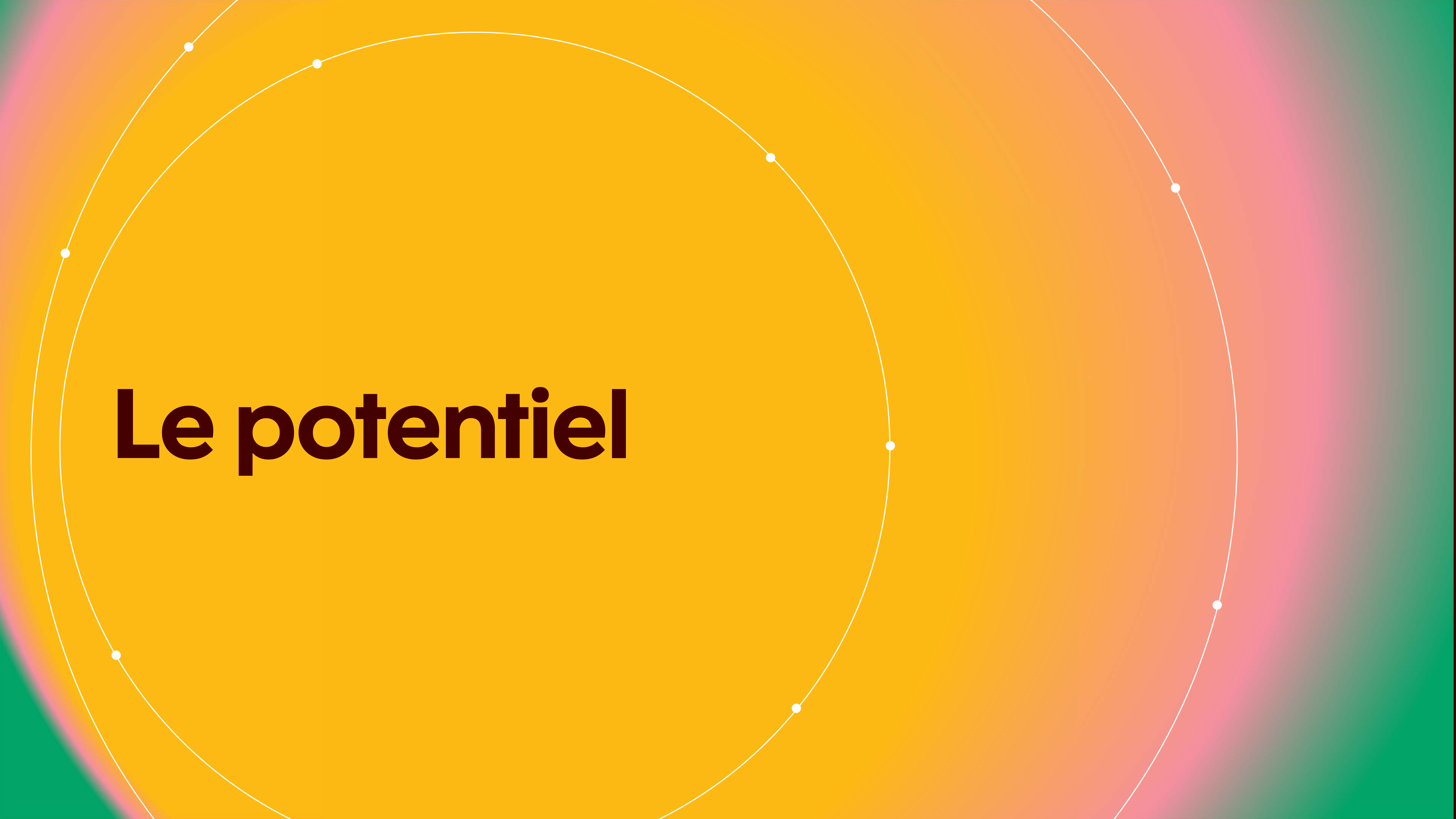
Un fort désir de tracer leur propre voie.

ELLES ONT TENDANCE À

Gérer rigoureusement leurs finances. Si un proche leur paie un café et leur dit « Tu paieras le prochain? », elles ne l'oublieront pas. Cette rigueur peut parfois être perçue comme une façon d'imposer leur volonté, et donc égoïste. Elle découle en réalité d'un besoin d'autosuffisance pour se sentir en sécurité.

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Elles risquent de s'entêter si quelqu'un cherche à leur dire quoi faire, même avec de bonnes intentions. Cela n'a rien de personnel, il s'agit d'un profond besoin de contrôle.

The background features a vibrant orange-to-yellow gradient. Overlaid on this are two thin white concentric circles. The inner circle has eight small white dots spaced evenly along its circumference. The outer circle has four small white dots, also spaced evenly. The text 'Le potentiel' is centered within the inner circle.

Le potentiel

Les personnes dont le style financier est le potentiel veulent tout faire. Leur réflexion financière repose sur le désir de vivre pleinement tout en optimisant leur propre potentiel, et se retrouve souvent au cœur de leur approche aux finances.

Pour elles, l'argent est un moyen d'exprimer qui elles sont et de devenir qui elles souhaitent être.

ELLES RESSENTENT SOUVENT

Une envie de profiter au maximum de chaque moment et sont motivées par les possibilités qui s'offrent à elles. Si ce n'est pas maintenant, quand? Et si ce n'est pas elles, qui d'autre?

ELLES ONT TENDANCE À

Dépenser plus librement que les autres, afin de provoquer le destin et de créer des occasions ou d'arriver à une meilleure version d'elles-mêmes. Cela peut être perçu comme une façon « négligente » ou « insouciante » de gérer leur argent, mais elles le perçoivent davantage comme une façon d'investir dans leur potentiel. Lorsqu'elles épargnent, elles le font pour les mêmes raisons.

LORS DE CONVERSATIONS FINANCIÈRES

Elles peuvent se sentir coincées lorsque leur désir d'investir pour faire bouger les choses ne coïncide pas avec des objectifs pratiques à plus long terme.

Lorsqu’on comprend pourquoi on a de la difficulté à parler d’argent, le sujet devient plus facile à aborder.

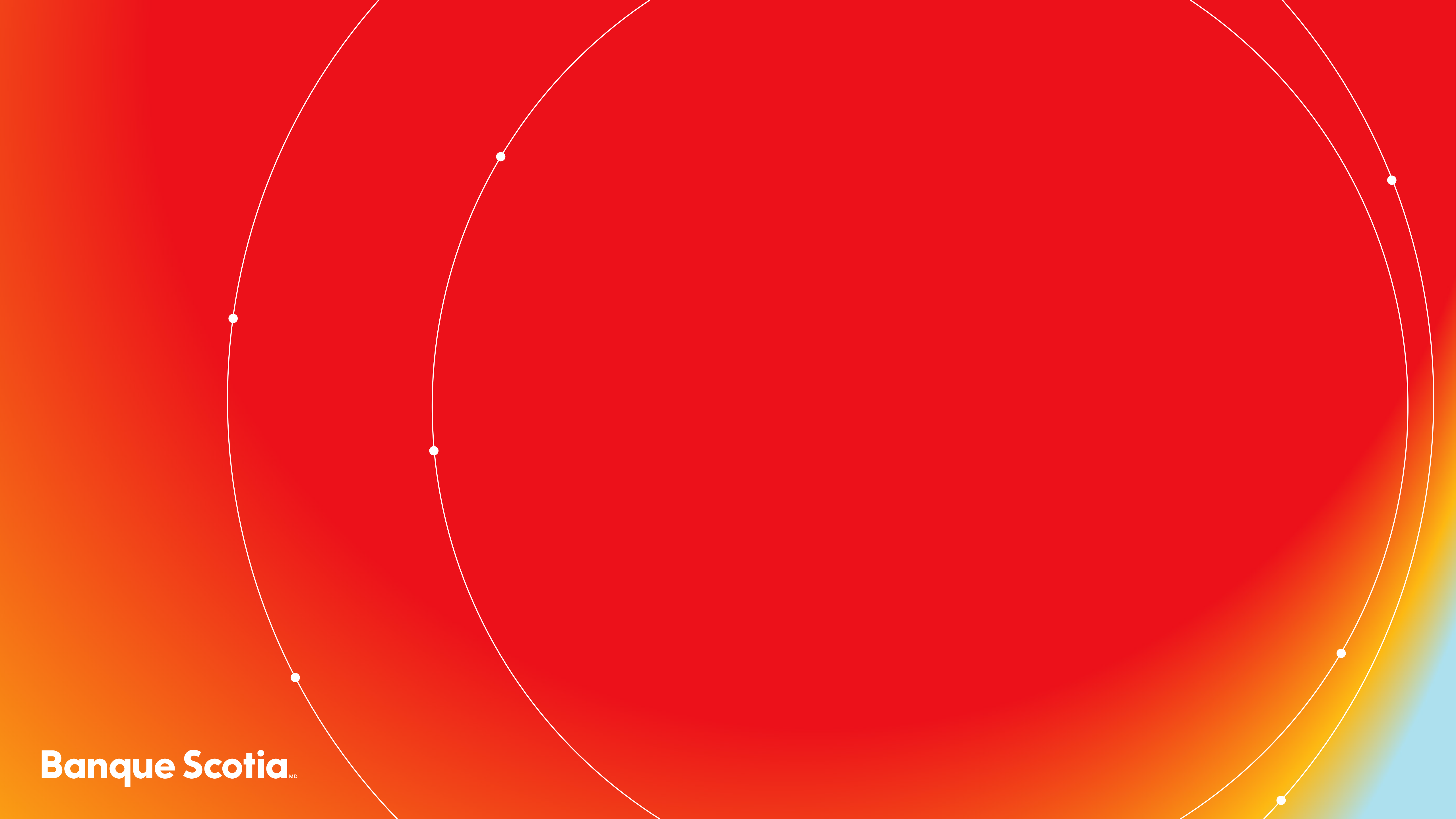
Cela s’applique aux conversations avec un conseiller qui peut vous aider à gérer vos finances.

Voici quatre façons d’obtenir des conseils personnalisés :

ARGENT FUTÉ SCOTIA DE CONSEILS+ Un outil numérique gratuit qui offre des observations personnalisées et des conseils¹, et qui vous permet de mieux contrôler vos finances². - Établissez un budget, puis gérez et suivez vos dépenses grâce à notre outil de budgétisation intelligent. - Faites le suivi de vos entrées et sorties de fonds chaque mois. - Profitez d’observations, d’alertes, de mises à jour et de conseils personnalisés et fondés sur les opérations dans vos comptes. Dans l’appli mobile de la Banque Scotia, sous Conseils+	INVESTISSEUR FUTÉ SCOTIA VIA CONSEILS+ Une plateforme innovante conçue pour vous aider à atteindre vos objectifs en vous proposant des solutions de placements personnalisées. - Établissez, consultez et gérez vos objectifs financiers au fil du temps. - Obtenez des recommandations de produits choisis avec soin. - Définissez votre profil d’investisseur pour garder le cap malgré les fluctuations des marchés. - Vous pouvez commencer votre parcours, le mettre en attente et le reprendre en ligne, en succursale ou par l’intermédiaire de notre centre de contact. Dans l’appli mobile de la Banque Scotia, sous Conseils+	PLANIFICATION DE VOS FINANCES Un plan efficace peut vous aider à atteindre vos objectifs financiers à court, moyen et long terme. Nos conseillers sont là pour répondre à vos besoins en matière de planification. - Obtenez des conseils exhaustifs pour chaque étape de votre vie. - Obtenez des conseils personnalisés pour planifier votre retraite. - Qu’il s’agisse de financer un voyage ou de l’achat d’une maison, votre conseiller peut vous aider à élaborer un plan pour atteindre vos objectifs. Pour en profiter, <u>prenez rendez-vous</u> avec un conseiller Scotia dès aujourd’hui	CENTRE CONSEILS+ Votre source d’information unique où vous trouverez des articles, des astuces et des conseils pour tirer le maximum de votre argent. - Pour commencer - Planification pour les événements de la vie - Services bancaires 101 - Et bien plus encore... Allez à <u>banquescotia.com/conseilsplus</u>
--	--	--	--

¹ N'hésitez pas à communiquer avec nous si vous ne savez pas si une mesure, une observation ou un produit convient à votre situation.
² Pour accéder à l'outil Argent futé Scotia de Conseils+, vous devez être titulaire d'un produit pour particuliers actif, avoir porté au moins une opération à votre compte au cours des six derniers mois et avoir ouvert une session dans l'application des services bancaires mobiles de la Banque Scotia.

À propos du questionnaire : Ce questionnaire a été élaboré à partir de nombreuses sources, y compris des rapports de données sur les consommateurs, des travaux de recherche sur la psychologie financière ainsi que des consultations avec des psychologues, des thérapeutes et des spécialistes en finance. Il ne s'agit en aucun cas d'un diagnostic psychologique officiel ni d'un substitut aux conseils d'un spécialiste en finance. Ce questionnaire vise principalement à susciter une réflexion sur votre relation avec l'argent, à faciliter vos conversations financières et à les rendre plus productives.

The background of the image features a gradient from orange to red, with a blue and green gradient on the right side. Three large, thin white arcs are drawn across the image. Small white dots are placed at the intersections of these arcs: two on the leftmost arc, one on the middle arc, and three on the rightmost arc.

Banque Scotia^{MD}