

Parlons des biais : Les vôtres et ceux de vos clients.



Passez en revue cette liste de biais et leurs descriptions respectives. Sélectionnez ensuite les trois principaux biais que vous avez observés chez vos clients idéaux et les trois principaux que vous avez observés chez vous.

Attribuez-leur une note de 1 à 3 (1 = le plus répandu, 2 = assez répandu, 3 = un peu répandu).

Si le temps le permet, trouvez un partenaire pour discuter de vos résultats. En quoi sont-ils similaires? En quoi sont-ils différents?

Client idéal	Vous	Biais	Description
☐	☐	Aversion pour les pertes	Plus grande sensibilité aux pertes qu'aux gains
☐	☐	Biais de récence	Accorder une plus grande importance aux résultats récents
☐	☐	Mimétisme	Être influencé par ses pairs pour suivre les tendances
☐	☐	Familiarité	Tendance à investir dans des titres familiers
☐	☐	Comptabilité mentale	Application de valeurs subjectives différentes à la même somme d'argent en fonction de son origine ou de l'usage auquel elle est destinée
☐	☐	Biais narratif	Tendance à privilégier de manière irrationnelle les histoires par rapport aux faits objectifs
☐	☐	Confiance excessive	Surestimation de ses propres compétences et de sa précision
☐	☐	Biais rétrospectif	Croyance erronée d'avoir correctement prédit un événement passé
☐	☐	Biais d'information	Fausse croyance que plus d'informations amélioreront la prise de décision
☐	☐	Biais du statu quo	Résistance aux nouvelles idées, aux nouvelles recherches

Société de placements SEI Canada, une filiale en propriété exclusive de SEI Investments Company, est le gestionnaire des fonds d'investissement et gestionnaire de portefeuille des Fonds SEI au Canada.