

# CONSEILLER

## La finance comportementale appliquée aux conseillers

Publié par La rédaction, Finance et Investissement le 15 juin 2017

---



**La finance comportementale est souvent utilisée pour analyser la psychologie des clients. Mais appliquer la théorie à votre propre personne pourrait aussi être une bonne idée.**

C'est ce que soutient Claire Landry, psychologue organisationnelle et formatrice lors du congrès annuel de l'Institut québécois de planification financière (IQPF), qui s'est tenu jeudi et vendredi à Mont-Tremblant.

« Mieux me connaître, comme conseiller, me permettra de mieux saisir pourquoi certains de mes clients me comprennent peut-être moins bien que d'autres. Est-ce que je choisis mal mes clients, est-ce que je suis trop généraliste alors que je préférerais être plus spécialiste ou encore est-ce que je préfère donner de l'expertise à faire de la vente? Plus on se connaît, mieux on va choisir nos clients et plus on va être performants avec eux », affirme-t-elle en entrevue avec *Finance et Investissement*.

Référer les clients avec lesquels on est moins à l'aise à quelqu'un d'autre devient une tendance, note-t-elle.

La suite sur [Finance et Investissement](#).

**La rédaction vous recommande :**

- [Planification successorale : le casse-tête du parc immobilier](#)
-