

Éviter les questions d'argent est plus coûteux que vous ne le pensez

Rhiannon : Bienvenue au balado de Conscious Economics. Vos coanimatrices sont deux femmes qui se sont retrouvées à faire carrière à Bay Street, mais qui sentaient qu'il leur manquait quelque chose. Nous voici donc parmi vous. Je m'appelle Rhiannon Rosalind. Je suis votre coanimatrice et je suis cheffe de la direction de l'Economic Club of Canada. Je suis également cofondatrice de Conscious Economics.

Aseel : Bonjour! Je m'appelle Aseel; je suis cheffe de la direction de Conscious Economics et thérapeute financière.

Rhiannon : Nous nous considérons comme des « guérisseuses économiques ». Je suis certaine que personne n'a jamais entendu ce terme, mais nous croyons vraiment que si nous voulons réparer nos systèmes et créer une société plus équitable, il faut d'abord commencer par soigner notre relation avec l'argent et l'économie.

Aseel : Lorsque vous vous joindrez à nous dans le cadre de ce balado, vous entendrez à des conversations courageuses qui nous aideront à examiner, à réparer et à redéfinir la relation que nous avons avec l'argent. Joignez-vous à nous alors que nous travaillons ensemble à créer la nouvelle économie.

Rhiannon : Bienvenue à un autre épisode du balado de Conscious Economics. Je suis Rhiannon, votre animatrice.

Aseel : Et je suis Aseel, votre animatrice, et nous sommes ici pour parler de l'évitement des questions d'argent. Soyons très honnête, c'est un sujet qui peut mettre très mal à l'aise; et ce n'est pas seulement l'évitement de l'argent. Il est aussi gênant de parler d'autres sujets liés à l'argent. Alors, disons les choses comme elles sont.

Rhiannon : Oui, c'est un sujet très gênant et pour tout vous dire, j'ai pleuré tout juste avant de commencer cet épisode. On a dû littéralement me convaincre que j'étais à ma place ici, et qu'il n'y avait rien de mal à ce que nous nous asseyions et parlions, parce que l'évitement des questions d'argent est un réel problème pour moi. Je sais que j'ai déjà mentionné, pendant le balado, que j'ai vécu beaucoup de traumatismes liés à l'argent. Ma famille d'origine a vraiment vécu des difficultés avec l'argent, il y avait beaucoup de facteurs, et ce sujet m'angoisse.

Si vous vous sentez aussi comme ça à la maison, sachez que je suis solidaire avec vous, mais il est très important que nous plongeons dans l'ombre et trouvions « les squelettes dans le placard », pour qu'ils soient moins effrayants. Je vais donc aborder brièvement cette question avec toi, Aseel. Évidemment, je t'aime et je te fais confiance, et tu es ma thérapeute financière préférée. Donc, parlons-en et voyons où cela nous mènera. Je suis prête.

Aseel : Je suis prête à examiner tout ça avec toi et ce n'est pas parce que je suis une thérapeute financière que je suis à l'aise de parler de ce sujet. C'est une question vraiment gênante, étant donné que l'argent reste un sujet complexe en raison du tabou qui l'accompagne, mais aussi de toutes les projections et significations que nous lui attribuons. Je voulais simplement vous faire part d'une étude que j'ai trouvée très intéressante, car vous pourriez penser que lorsque vous éprouvez des difficultés émotionnelles, que vous êtes stressé et que vous vous sentez anxieux, vous avez tendance à éviter l'argent ou à ne pas penser à l'argent alors qu'en réalité, c'est tout le contraire.

Par exemple, des études démontrent qu'éviter les questions d'argent est associé à des niveaux plus élevés de dépression, d'anxiété et de stress, et que les conflits liés à l'argent commencent à survenir parce que vous évitez ces questions, et pas l'inverse, comme on pourrait le croire. Vous pourriez penser que c'est parce que j'évite les questions d'argent que je me sens d'une certaine façon, alors qu'en réalité, je me sens de cette façon parce que j'évite les questions d'argent.

Rhiannon : Ce que tu mentionnes est très intéressant. De toute évidence, pour moi, je suis une cheffe d'entreprise très prospère depuis longtemps. J'avais vraiment honte de l'admettre, parce que de l'extérieur, je semblais être une personne qui avait tout pour elle, qui avait réussi; je dirige l'Economic Club of Canada, alors c'est très étrange d'avouer aux autres ce que je fais.

Mais je veux le faire parce que tout cela fait partie du mouvement de « Conscious Economics », le fait que nous pouvons comprendre, que nous soyons en quelque sorte aux prises avec le seuil de la pauvreté ou que nous soyons perçus comme étant très riches, les problèmes et les questions d'argent existent pour tout le monde et font partie intégrante de notre société. Je suis donc très heureuse de pouvoir vous expliquer tout cela. Alors, dis-moi, comment définissons-nous l'évitement des questions d'argent? Ou qui est le plus touché par ce type d'évitement?

Aseel : Bien sûr. Pour faire la lumière sur ce sujet, j'aimerais mentionner Brad et Ted Klontz, qui ont abordé le concept de croyances financières et qui ont fait partie des premiers pionniers de la thérapie financière tout de suite après le krach de 2008, lorsque des lacunes sur le marché ont été repérées en raison de la tourmente psychologique dans laquelle les gens se trouvaient après cela. On a constaté qu'il manquait de professionnels ayant non seulement une formation interdisciplinaire et des connaissances ou de l'expérience en finance, mais aussi des outils psychologiques pour soutenir, guider, vraiment aider les gens à guérir ce qu'ils ressentent à l'égard de certaines choses. C'est dans ce contexte qu'est née la thérapie financière.

Et ils ont trouvé des croyances financières – il y en a quatre – et aujourd'hui, nous allons nous pencher sur le fait d'éviter les questions d'argent et nous consacrerons assurément d'autres épisodes sur les trois autres scénarios à l'avenir. Les croyances financières sont des croyances inconscientes selon lesquelles nous avons notre propre argent. Il est très

important de mettre l'accent sur le mot « inconscient », car nous ne savons pas du tout que nous avons ces croyances.

Et ce qu'il est important de savoir aussi, c'est que ces croyances sont apprises pendant l'enfance. Elles sont certainement transmises d'une génération à l'autre. Il y a donc une composante culturelle et une composante sociétale à ces convictions et elles sont vraiment responsables de nos résultats financiers, car nous prenons des décisions importantes avec notre argent en raison de ces convictions.

Par décisions – plutôt par résultats, je suis désolée –, je ne parle pas seulement de votre valeur nette et de votre revenu, mais aussi de vos comportements et de ce que vous faites avec l'argent. Comme je l'ai dit, ces croyances sont vraiment inconscientes, et permettez-moi de passer en revue les différentes sous-catégories de l'évitement des questions d'argent.

Premièrement, lorsque les gens obtiennent un pointage élevé dans ce domaine, cela signifie qu'ils croient que l'argent est une mauvaise chose. Ils croient qu'ils ne méritent pas d'argent. Ils sabotent leur propre réussite financière et sont leur pire ennemi. Ils ont donc une idée très négative du patrimoine et de ce que représente le fait d'avoir de l'argent, et c'est ce qui nuit à leur réussite. Ils peuvent donc souvent donner de l'argent même s'ils le font inconsciemment. Il y a plus à dire sur ce sujet, mais disons qu'il faut en parler.

Rhiannon : Ils peuvent souvent donner de l'argent? Est-ce bien ce que tu as dit?

Aseel : Oui. Ils donnent souvent de l'argent. Oui. Il s'agit parfois d'un cadeau ou d'un don; des fois, la façon dont cela se manifeste pour mes clients, c'est que certains d'entre eux sont victimes de fraude ou ont un accident de voiture ou quelque chose du genre, où de gros montants d'argent leur échappaient chaque fois qu'ils ont obtenu de l'argent de façon imprévue.

Et j'ai trouvé cette tendance chez moi. Je réfléchissais en quelque sorte à chaque fois où j'ai eu une promotion ou une augmentation ou toute forme d'argent qui entrait de façon inattendue; je perdais un gros montant presque toujours une semaine ou deux après avoir obtenu ce surplus imprévu. J'ai vécu des circonstances où cet argent a aussi disparu. À deux reprises, j'ai été victime d'un vol, une fois j'ai eu un accident de voiture et une autre fois, je ne me souviens plus de quoi il s'agissait, mais l'argent est aussi parti. Et j'ai pu déceler cette tendance.

Rhiannon : C'est très intéressant parce que, tout d'abord, quand tu dis que c'est inconscient, c'est tellement inconscient pour moi que je n'ai jamais pensé à ce que je faisais, et je me demande quelles sont les statistiques concernant les entrepreneurs. Nous devons l'examiner et l'inclure dans les notes du balado, car c'est un aspect très intéressant lorsque vous gérez une entreprise que vous devez constamment examiner l'argent et vous demander, « allons-nous pouvoir payer les salaires? Allons-nous pouvoir payer notre loyer? Atteignons-nous nos cibles pour chaque mois? »

Et j'ai eu une comptable qui a travaillé avec moi pendant de nombreuses années et elle prenait beaucoup de temps pour préparer ce bilan de la situation et elle m'en faisait un compte rendu, qui ressemblait à ceci : tout l'argent qui entre, tout l'argent qui sort ainsi que notre situation financière, et je ne l'examinais jamais.

Et la raison en était que si je l'examinais, j'allais ressentir la pression du travail que je devais accomplir pour que mon entreprise prospère, et même si tout allait bien, je ressentais la pression, à savoir de me demander comment j'allais m'assurer que tout continue de bien se passer. Ou encore, si les choses ne se passaient pas bien, je n'avais pas besoin de me pencher sur cette question déprimante. J'ai simplement besoin d'être dans l'action, tu sais, conclure plus de transactions, augmenter les ventes et organiser plus d'événements.

J'en suis arrivée à un point où j'ai eu l'impression qu'il était psychologiquement plus dommageable pour moi de regarder cet « état de l'Union ». Je préférais rester dans cette ignorance bienheureuse même si j'ai l'impression que la réalité me rattrape à ce moment-ci, comme toutes ces questions. Mais c'est vraiment ce que j'ai fait pendant un bon bout de temps.

Et tu sais, la première fois de ma vie où j'ai vraiment parlé de ma situation financière à qui que ce soit, parce qu'en tant qu'entrepreneur autonome, on peut se cacher derrière ça – je suis la patronne et je suis la seule à devoir savoir ça – c'est avec toi, alors que nous commençons à diriger et à faire croître cette organisation ensemble.

Et comme hier, nous avons eu une discussion très difficile sur les questions financières et tu m'as pris la main et m'as dit : « Je suis là pour toi ». Et c'est incroyable à quel point ces choses sont difficiles. Elles le sont vraiment. Évidemment, je pleure, pour ceux qui ne peuvent pas nous voir en ce moment, mais tout ça est très concret.

Aseel : Je veux juste faire une pause et prendre une grande respiration en reconnaissant à quel point c'est difficile, absolument. Pour revenir à ce dont nous avons parlé plus tôt pendant l'épisode, nous avons dit que nous avons évité les questions financières parce qu'elles sont difficiles, alors qu'en réalité, c'est en les évitant que nous les rendons encore plus difficiles; c'est là toute l'ironie de la chose. Bon nombre d'entre nous ont peur de se pencher sur les aspects que nous associons aux traumatismes et aux émotions difficiles, mais parfois, en y regardant de plus près, nous constatons que de se pencher sur tout ça, c'est ce qui rend le monstre moins effrayant.

Et j'ai remarqué que chez mes clients, d'après mon expérience de planificatrice financière, c'est l'ignorance qui pèse sur les gens et parfois même, si votre situation est mauvaise, au moins, le fait de savoir à quel point la situation est grave et d'avoir la capacité de l'évaluer atténue les sentiments monstrueux inconnus que vous pouvez ressentir en évitant le sujet.

Et l'impact sur les gens ne se limite pas seulement à la façon dont ils se comportent avec l'argent, mais cela a aussi des conséquences sur le choix de la profession que les gens choisissent eux-mêmes. Il est donc intéressant que tu aies mentionné l'entrepreneuriat, mais une autre façon dont l'évitement se manifeste, c'est par l'entremise de professions d'aide. Ainsi, les personnes qui choisissent le travail social, la psychothérapie ou l'enseignement, qui deviennent pompiers ou policiers ou qui exercent toute profession d'aide, ont tendance à avoir les taux les plus élevés en ce qui concerne l'évitement des questions d'argent.

Rhiannon : Wow, c'est très intéressant. Je me demande pourquoi. Encore une fois, je peux certainement [roux? 00:11:21] revenir en arrière, penser à mon éducation et à mon enfance. Évidemment, nous avons grandi dans une famille à faible revenu, et il y avait beaucoup de traumatismes liés à l'argent, car l'argent était la source de toutes les disputes et celle de toute la dépendance dans ma famille. L'argent était carrément la raison pour laquelle ma mère subissait des coups.

Alors, dans mon cas, j'ai toujours eu le sentiment de vouloir réussir, et la société considère que la réussite financière est le jalon important que nous devons atteindre. Quand j'ai atteint ces objectifs de succès financiers, je sentais que je devais faire des dons, le donner au complet. J'étais donc dans un cercle vicieux où j'entreprenais une autre grande activité de bienfaisance ou un autre projet du genre, ou je laissais tout simplement l'argent retourner en circulation. Quand j'ai commencé à m'intéresser à mes convictions ou à mon scénario financier, je me suis rendu compte que j'ai ce genre de scénario encore bien ancré selon lequel les personnes pauvres sont de bonnes personnes qui travaillent fort et les riches sont avares et profitent des autres.

Et je sais que ce n'est pas une vérité générale. Mais c'était intéressant que j'aie cette croyance et que cela me pousse à faire ces choses qui, selon moi, étaient de ma propre initiative, comme faire preuve de générosité, d'amour et de compassion – toutes des qualités que j'ai – mais il y avait quelque chose en moi qui m'incitait à agir comme ça.

Aseel : Oui. J'encourage les gens qui veulent faire un don ou poser un geste bienveillant de réfléchir aux raisons pour lesquelles ils souhaitent le faire, car il y a toujours ces couches aux gestes généreux, et connaître ces couches nous aide à comprendre si nous agissons de la sorte dans un esprit d'abondance et d'inspiration et que nous voulons simplement partager notre abondance avec les gens. Ou agissons-nous ainsi parce que nous sentons que nous ne méritons pas cette abondance et que nous voulons simplement nous sentir mieux, et c'est pourquoi nous avons fait des dons, du bénévolat ou quoi que ce soit d'autre?

Mais pour revenir à ce que tu disais, tu as brièvement parlé de la façon dont l'argent était géré dans ta famille et de la violence ainsi que du traumatisme qui y étaient liés, de tous ces différents comportements qui ont fait surface. Il n'est pas étonnant qu'en tant qu'enfant, tu as fait ces associations selon lesquelles l'argent est synonyme. L'argent n'est pas

sécuritaire. L'argent est une source de stress, de traumatismes et de drames.

Il n'est donc pas étonnant que si ton esprit a créé ces associations, tu agisses dans un état d'esprit où tu souhaites donner de l'argent, parce que l'argent est pour toi une source de tous ces éléments négatifs. Pour que nous puissions régler ce problème, nous devons examiner cette association, la signification que tu as attribuée à l'argent, et commencer à créer de nouveaux systèmes de croyances qui sont utiles pour toi.

Maintenant que tu es en mesure de déterminer que ces systèmes de croyances ne sont plus bénéfiques pour toi, d'abord, tu dois faire la paix avec cette conclusion, parce qu'il est important de comprendre que ce que tu as identifié comme étant un problème aujourd'hui était, à un autre moment de ta vie, une solution. Ce sont des mécanismes de défense. Et dans la Gestalt-thérapie, la thérapie à laquelle je suis formée, nous appelons ces mécanismes des « ajustements créateurs ».

On fait donc preuve de créativité pour s'adapter à une situation et agir de la façon qu'on juge appropriée à ce moment-là pour notre propre survie. Si, à un moment donné dans notre vie, on évitait de prêter attention aux questions d'argent et de s'occuper de l'argent et même de reconnaître l'existence de cet enjeu pour devoir survivre, c'est ce qu'on devait le faire.

Rhiannon : Oui, bien sûr. C'est vraiment fascinant et, évidemment, j'ai parlé à de nombreuses personnes du secteur de la finance au fil des ans et à des gens qui gèrent tout le système, surtout ici au Canada. Et l'une des choses que je sais, c'est que souvent, quand les gens reçoivent des relevés, des relevés de compte, des relevés de placements – oui, même leurs placements – des buts qu'ils cherchent à atteindre... et ils n'ouvrent même pas leurs relevés. Ils se contentent de les jeter ou de les ranger dans un tiroir, ou ils disent qu'ils les regarderont plus tard.

Et lorsque je réfléchis à la façon dont, tu sais, dans notre enfance, nous apprenons en quelque sorte notre comportement fondamental à l'égard de certaines de ces choses, je n'ai jamais vraiment vu ma famille s'asseoir un jour et dire « nous allons regarder ça ensemble, nous allons nous organiser, nous allons établir un budget », etc. Ça ressemblait beaucoup à de l'argent caché sous les matelas, entre les matelas.

L'argent est toujours caché, l'argent n'est jamais mentionné ou, si vous avez de l'argent, cache-le, sinon quelqu'un va te le prendre. C'était, en quelque sorte, un casse-tête, et en travaillant avec des jeunes partout au pays dans le domaine de la littérature financière, je comprends très bien tous les rouages de la finance et je peux leur enseigner ces choses, mais ça ne veut pas dire que nous n'avons pas encore ces modèles de comportement qui mènent le bal.

Pour ceux d'entre vous qui sont à l'écoute, je vous invite à y réfléchir. Ouvrez-vous vos relevés? Examinez-vous vos comptes? Avez-vous un moment ou un endroit où vous vous asseyez pour vérifier votre situation

financière et mettre de l'ordre dans cette partie de votre vie? Et c'est tellement vrai que cela ajoute beaucoup plus de stress lorsque nous l'évitons, mais nous pensons que d'éviter les questions d'argent va faire disparaître ce stress, alors que ça ne fait qu'empirer la situation.

Aseel : C'est un excellent enchaînement pour commencer à parler de quelques conseils pour les gens qui sont aux prises avec l'évitement des questions d'argent et de quelques-unes des astuces que vous pouvez commencer à mettre en œuvre dans votre vie pour vous aider à surmonter cet obstacle. D'abord et avant tout, je tiens à souligner à quel point il est important pour nous de faire preuve de compassion à l'égard de nous-mêmes dans ce cheminement.

Si nous nous engageons à rétablir une saine relation avec l'argent, il est important de comprendre qu'il s'agit d'un cheminement complexe, lié à énormément de facettes de notre identité, de notre histoire de traumatismes intergénérationnels qui provient des complexités sociales qui ont marqué l'époque où nous avons été élevés. Il y a tellement de choses à dire sur ce sujet et c'est ce qu'on fait dans ce balado. À chaque épisode, nous avons décortiqué l'oignon, n'est-ce pas? Et il y a tellement de couches.

Sachez qu'il s'agit d'un parcours qui exige votre engagement, mais aussi votre compassion, au fur et à mesure que vous reconnaissez que vous n'avez pas honoré cette partie de votre vie de la manière que vous souhaitiez le faire. L'un des conseils que j'ai, comme tu l'as dit, c'est de se fixer « des tête-à-tête avec l'argent ».

À mon avis, ces tête-à-tête ne sont pas seulement un moment où vous vous engagez à ouvrir votre relevé, à consulter votre compte bancaire ou même à avoir une conversation avec votre partenaire au sujet de l'argent, mais plutôt un moment où vous créez une ambiance comme celle à laquelle on pense quand on entend le mot « tête-à-tête », ce peut être la lueur d'une chandelle ou un certain type de musique. Et c'est carrément ce que je fais.

Rhiannon : Tu as donc l'impression d'être en mode « séduction » avec ton argent?

Aseel : Dans une certaine mesure, oui, je passe en mode « séduction » avec mon argent.

Rhiannon : Tu allumes des chandelles quand tu ouvres ton relevé bancaire?

Aseel : Non, pas quand j'ouvre des relevés bancaires. J'ai différentes façons de structurer mes « tête-à-tête avec l'argent » en fonction de ce que j'essaie de faire. Donc, pour payer des factures ou poser d'autres gestes pratiques, il s'agit d'une transaction rapide. Je ne fais pas de tête-à-tête pour ces transactions, mais chaque mois, ou chaque trimestre, quand je veux réfléchir à mon revenu global et faire certaines prévisions, c'est à ce moment que je crée un tête-à-tête et que je pense à l'argent et que je réfléchis aux histoires qui l'entourent, et qui ont marqué ma jeunesse.

Il n'y a pas de solution universelle. Je te recommande fortement de créer un rituel. Il doit donc y avoir différents types de rituels, dont certains sont plus pratiques – par exemple ce que tu fais tous les jours – d'autres sont davantage axés sur la vision, et tu peux faire ces rituels chaque mois, chaque trimestre ou chaque année. Et chaque tête-à-tête peut être associé à un rituel qui t'aide à associer une connotation positive entre l'argent et le rituel que tu crées. Pour moi, simplement parce que je trouve les chandelles relaxantes, j'aime allumer des chandelles d'aromathérapie, de faire jouer certains types de musique; ça m'aide à aborder le sujet de l'argent.

Rhiannon : C'est très intéressant, parce que je ne songerais jamais, dans mes rêves les plus fous, à faire ces choses, mais c'est vrai que notre environnement et notre milieu ont un grand impact sur ce que nous ressentons. C'est comme si tu rééduquais ton esprit à aimer ces moments plutôt qu'à les percevoir comme une tâche horrible. Et je pense que la raison pour laquelle nous voulions vraiment aborder ce sujet, évidemment, dans le balado et pour tous nos auditeurs, c'est parce qu'il est tellement intégré dans le mouvement que nous essayons de bâtir par l'entremise de Conscious Economics.

Lorsque nous commençons à normaliser ces conversations, nous sommes en mesure de vraiment comprendre les structures coloniales et patriarcales qui ont entraîné un si grand nombre d'entre à rester dans un état d'esprit de rareté, dans lequel nous évitons, nous ne regardons pas ce qui se passe. Et c'est de cette façon que nous finissons, constamment, par ne plus avoir le contrôle. Plus nous pouvons commencer à reconquérir ces éléments de notre propre vie, plus nous pouvons commencer à transformer la société dans son ensemble.

Et pour éliminer le tabou et l'inconnu de toutes ces questions, parce que bon nombre d'entre nous, moi y compris, pensons qu'il s'agit de sujets que seul le « 1 % de la société » doit savoir, que ce n'est pas absolument nécessaire pour nous de le savoir ou d'en être informé. Et ce n'est vraiment pas le cas. Plus nous pouvons reprendre notre pouvoir, plus nous pouvons transformer le système dans son ensemble.

Aseel : Absolument. Le moment est venu de redéfinir la croyance selon laquelle l'argent est une mauvaise chose. Si vous évitez les questions d'argent et que vous avez ce système de croyances, mettez-vous d'abord au défi de comprendre comment cette croyance a commencé dans votre vie. À quel moment la graine a-t-elle été semée dans votre esprit? Où cette association a-t-elle été créée? Puis passez à l'action et trouvez carrément des exemples qui détruisent ce mythe. Je demande toujours à mes clients de faire cet exercice quand je constate qu'ils ont fait l'association selon laquelle l'argent est une mauvaise chose. Je leur dis que la prochaine fois que nous nous rencontrerons, je veux avoir trois noms de personnes fortunées qui vous inspirent, que vous admirez, que vous vous sentez –

Rhiannon : Oprah.

- Aseel : Oprah en fait certainement partie.
- Rhiannon : Oui, absolument. Eh bien, cette conversation a été formidable. Encore une fois, pour tous ceux qui nous écoutent et qui se reconnaissent dans ce que nous disons, qui sont aux prises avec certaines de ces difficultés, nous offrons un programme d'adhésion incroyable. C'est vraiment accessible, c'est très abordable et vous pouvez commencer votre thérapie financière avec nous, avec Aseel. Je suis en train de faire le programme moi-même, et nous aimerions vraiment pouvoir transmettre ce message à tout le monde. Alors, merci beaucoup d'avoir été à l'écoute. Merci, Aseel, pour ces excellentes informations.
- Aseel : Merci beaucoup. Consultez notre site Web, consciouseconomics.ca, et au plaisir de vous retrouver lors de notre prochain épisode.
- Rhiannon : Ce balado vous est présenté par RBC Investi-Clic. Si vous avez écouté le balado de Conscious Economics et que vous êtes prêt à rétablir votre relation avec l'argent et à créer un portefeuille de placement, RBC Investi-Clic pourrait être l'endroit idéal pour vous si vous êtes débutant dans ce domaine. Non seulement la plateforme de RBC Investi-Clic est-elle facile à utiliser, mais vous avez besoin de très peu pour commencer.
- Vous pouvez commencer avec aussi peu que 100 \$ et vous fier à cette technologie fantastique et à l'expertise des gestionnaires de portefeuille de RBC Investi-Clic pour vous assurer que vous avez un produit qui vous aide à faire fructifier votre épargne et vos placements sans tous les aspects difficiles et déroutants qui peuvent être tellement intimidants et qui, honnêtement, peuvent donner aux gens le sentiment qu'ils ne veulent tout simplement pas investir.
- Aseel : RBC Investi-Clic offre à tous les auditeurs de Conscious Economics un code promo qui leur permet de ne payer aucuns frais de gestion pendant la première année. Pour profiter de cette offre, consultez le site rbcinvestease.com et utilisez le code promo aa245 avant le 31 juillet.