

Les gens auront toujours besoin de conseils

Les planificateurs financiers ne se disent pas menacés

Par Bernard Gauthier

La possibilité d'acheter et de vendre soi-même des actions dans Internet n'est-elle menacer la profession de planificateur financier ? Le président de l'Institut québécois de planification financière (IQPF), Denis Bocher, est convaincu que non : le planificateur financier a un meilleur avenir devant lui, croit-il.

« L'électronique ne remplacera jamais l'expertise d'un spécialiste, ni la qualité de ses services en raison de la complexité de ses aspects qui excèdent la vue financière des individus », dit-il. Il s'agit exactement les raisons pour lesquelles Patricia Beauregard, une conseillère à Lévis, croit ses services à un planificateur financier depuis cinq ans. « Mon travail est occupé

et je n'ai tout simplement pas le temps de gérer mon portefeuille. Je considère qu'il est plus judicieux de consacrer à un spécialiste et de consacrer le peu de temps qu'il me reste à des activités sociales et personnelles. C'est le petit à payer au vue d'une belle retraite. »

Nicolas Morier, planificateur financier et conseiller en placements chez Option Investis, a souvent entendu ce

discours. Elle gère un actif de 40 MF et représente 400 clients. « Les gens peuvent consacrer de grandes sommes de personnes s'ils n'ont pas l'expertise voulue », dit-elle.

« Ceux qui viennent me consulter ont souvent une profession exigeante et réalisent plus facilement de meilleurs gains de portefeuille à un spécialiste. Il se demande pourquoi leur client ne garde l'actif ailleurs ? Ils veulent l'avantage d'un

Quand les conseils automatisés en ligne pourront-ils remplacer les conseillers financiers ?



Combien allez-vous facturer pour les services financiers en ligne ?



Comment les conseils automatisés en ligne affecteront-ils les conseillers ?



Source: Synovate Research, 30-2000 (Quand un conseiller voudra ses clients être capables de bénéficier de services financiers)

par un logiciel.

« M. Morier affirme que son travail n'est pas du tout menacé par la montée du commerce électronique. Elle dit être non seulement son permis de conseiller en valeurs mobilières, mais aussi celui de planificateur financier qui touche les aspects de la fiscalité, de la retraite et de la succession automatisée. « C'est un mot, dit-elle, puisque le commerce électronique ne sera jamais en mesure de répondre à ce type de services. »

« Les gens sont capables de saisir un bilan de 30 \$ de gâchet automatique. Cependant, qu'ils sont plus à l'aise lorsqu'il s'agit de gérer leur actif ? » Celui qui parle, Richard Duroval, est président et chef de la direction du groupe Option Investis. Il est responsable de 75 conseillers en placements et gère un actif de 500 MF.

« Au cours des prochaines semaines, il attendra le cap de milliard. 575 le prévoit, il s'agit d'un chiffre très précis de 200 représentants supplémentaires en Québec pour répondre à la demande dans ces zones. »

« Faire des achats dans Internet, c'est bien, mais après, qu'en est-il ? La planification financière est une relation d'aide à long ter-

me et il n'y a encore aucun technologie capable de nous remplacer. »

Selon l'IQPF, il y a au moins 1 000 personnes qui exercent la profession de planificateur financier au Québec en 1995. Aujourd'hui, on se compte plus de 4 000.

Facteur les conseils ?

En fait, le seul secteur dans la planification financière susceptible de connaître une diminution de la part de marché en raison du courtage en valeurs mobilières, affirme Denis Bocher.

La raison est simple : les courtiers recomptent leur rôle dans les courtiers de plus en plus les courtiers occupent, alors nos services obligés de conseiller l'opérateur de facturer les conseils à nos clients.

« Quel qu'il en soit, je ne crains pas pour l'avenir. Mais il est clair devant les clients de plus en plus les courtiers occupent, alors nos services obligés de conseiller l'opérateur de facturer les conseils à nos clients. »

Selon M. Morier, les corrections boursières feront mal à ceux qui ont mal planifié leur stratégie de placements. « C'est alors qu'il rendent consulter un planificateur financier », croit-elle. ■

r@resultats

Cens-e. Stratégie d'affaires. Intégration. Ce qui compte en bout de ligne, ce sont les résultats.

Mieux trop étroitement sur la technologie Internet ne vous donnez pas de résultats à long terme.

Valoriser plutôt vos investissements dans les technologies de l'information avec les services cens-e de DMR.

DMR conseil, un seul fournisseur pour assurer la croissance de vos affaires électroniques.

Nos compétences en réalisation de projets vous aident à atteindre des résultats d'affaires tangibles comme nous l'avons fait chez des milliers de clients depuis maintenant 27 ans.

DMR conseil : des investissements cens-e qui rapportent.

www.dmr.com
www.dmr.com

DMR conseil

Des gens de r@resultats