

Le conseil financier professionnel, ça m'apporte quoi ?

Par Chambre de la sécurité financière Partenaire de Protégez-Vous
Mise en ligne : 03 Mars 2021
Shutterstock.com



Vous êtes en droit d'attendre une réelle valeur ajoutée, qui va bien au-delà du taux de rendement de vos placements.

La valeur du conseil financier fait régulièrement l'objet de questionnements, car les attentes sont élevées envers ces professionnels dont le rôle est crucial en matière de gestion des finances personnelles et de sécurité financière. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard s'ils sont rigoureusement encadrés : leurs responsabilités sont grandes et les consommateurs doivent être adéquatement protégés.

Des chercheurs se sont penchés sur la question et ont chiffré l'apport du conseil financier dans le domaine du placement. Ils ont démontré que les investisseurs qui font affaire avec un conseiller accumulent une valeur nette **1,7 fois plus élevée** au bout de quatre ans, et **quatre fois** plus élevée après 15 ans¹.

Pourquoi ? Parce que grâce à leur conseiller, ces investisseurs ont pris des décisions financières plus avisées et rentables, et ont aussi développé de **meilleures habitudes d'épargne et de placement**.

Selon la même étude, adopter une discipline financière fait en sorte que l'on épargne davantage, et c'est la clé pour améliorer la valeur de ses actifs et garder le cap sur ses objectifs. D'ailleurs, le taux d'épargne de ceux qui font affaire avec un conseiller grimpe à **10,8 %** comparativement à 6,7 % pour ceux qui n'ont pas de conseiller².

Au-delà des chiffres

On comprend à travers ces conclusions à quel point le conseil financier est affaire d'apprentissage, d'accompagnement et de coaching comportemental. Ce que vous êtes en droit d'attendre d'un professionnel dépasse donc largement le choix d'un instrument de placement adapté à votre situation :

- Apprendre à épargner plus et plus régulièrement ;
- Faire des choix éclairés et éviter les erreurs coûteuses, voire les pièges frauduleux ;
- Améliorer son niveau de littératie financière ;
- Ne pas se laisser influencer par les rumeurs et les idées reçues ;
- Réduire sa charge fiscale ;
- Atteindre une certaine tranquillité d'esprit parce qu'on se sait préparé pour faire face aux aléas de la vie, etc.

Garder la tête froide dans les périodes difficiles

La gestion des émotions étant particulièrement ardue pour la plupart des investisseurs, le conseil financier revêt par ailleurs une importance particulière durant les périodes de crise et d'incertitude.

Prenons la récente débâcle des places boursières survenue au printemps 2020. Malgré le vent de panique, les professionnels du conseil financier savaient que la meilleure stratégie consistait dans la plupart des cas à rester investi dans le marché, puis à profiter du rebond qui n'allait pas manquer de se produire. C'est ce qu'ils ont suggéré à leurs clients, qui en ont tiré profit quelques mois plus tard. Ils ont aussi freiné les ardeurs de ceux qui voulaient se laisser tenter par des stratégies risquées.

N'hésitez jamais à faire part de vos angoisses et de vos doutes à votre conseiller : vous aider à garder la tête froide fait partie de son travail !

¹ *The Gamma Factor and the Value of Financial Advice*, Claude Montmarquette et Nathalie Viennot-Briot, CIRANO, 2016.

² *Idem*