

Comprendre la différence entre un conseiller personnel et un conseiller-robo



Comparaison entre un logiciel et la relation avec un expert.

LES SERVICES AUTOMATISÉS DE GESTION DE PORTEFEUILLE – populairement connu comme les services de « conseillers-robots » – ont fait les manchettes au cours des dernières années. Ces services en ligne se fondent sur des algorithmes pour formuler des recommandations de placements en fonction de l'information fournie par un investisseur dans un questionnaire. Ces services commencent à gagner en popularité au Canada, notamment grâce à des campagnes publicitaires incluant des publicités télévisées, des panneaux-réclames et des annonces pleine page.

Bien que la plupart des investisseurs continuent à faire appel à des conseillers en chair et en os, l'avènement de plateformes de placements en ligne rehausse l'importance de bien comprendre la différence entre les deux types de conseillers, soit les robots et les humains.

Comment les « conseillers-robots » fournissent-ils des conseils?

Le terme « conseillers-robots » est accrocheur, mais inapproprié, car ceux-ci ne fournissent pas de conseils personnalisés. Ils ne sont rien d'autre qu'un logiciel. Lorsqu'un client s'inscrit au service, il doit répondre à un ensemble de questions pour établir un profil d'épargnant générique¹. Le logiciel lui présente ensuite des options de portefeuilles préétablies sélectionnées en fonction de son profil.

Comme les profils sont conventionnels – ils se fondent presque littéralement sur des formules mathématiques –, ils ne tiennent compte que d'une gamme limitée d'objectifs et de niveaux de tolérance au risque². Les logiciels de conseillers-robots sont conçus pour classer les clients dans des catégories générales et pour servir ces clients rapidement et à faible coût. Ce modèle exige également que les investisseurs répondent aux questions avec précision. Le client devient aussi responsable du choix du portefeuille au lieu du conseiller, puisqu'il n'y a aucun conseiller³.

¹ www.forbes.com/sites/rogergershman/2015/04/30/robo-advisors-versus-financial-advisors-which-is-best-for-you/#7ce364a817c3

² www.bloomberg.com/news/articles/2015-06-18/robo-advisers-to-run-2-trillion-by-2020-if-this-model-is-right

³ www.slice.ca/money/blog/are-robo-advisors-the-future-of-financial-planning/67950

Le rôle d'un conseiller

Les conseillers humains sont des experts financiers autorisés qui établissent des plans financiers complets conçus pour constituer un patrimoine, réduire la facture fiscale et faciliter l'atteinte d'une variété d'objectifs, comme prendre des vacances l'an prochain ou acheter une maison pour y passer une retraite confortable. L'argent est bien plus qu'un compte en banque – c'est aussi la maison d'une famille, les études universitaires d'un enfant ou un fonds d'urgence pour les situations difficiles. C'est pourquoi il est nécessaire de comprendre l'importance émotionnelle de chaque objectif financier pour établir un plan.

Le travail d'un conseiller ne se limite pas à rééquilibrer un portefeuille. Il peut aider les investisseurs à réorganiser leurs placements pour obtenir des avantages fiscaux, à réévaluer leur budget et leur stratégie d'épargne, et à obtenir la protection financière qui répond à leurs besoins.

Grâce à sa compréhension de la situation d'un client, un spécialiste des services financiers peut tenir compte de différents niveaux de complexité. Si la situation d'un client connaît des changements importants, les plans peuvent être modifiés en conséquence.

De même, si la situation économique change, un conseiller a les connaissances nécessaires pour fournir une analyse adéquate et proposer un plan d'action. Au moment de décider s'il est préférable de conserver la même stratégie ou de la réorienter, les clients peuvent consulter un expert qui aura une bonne connaissance de leurs placements. Un conseiller peut évaluer les répercussions de chaque décision non seulement sur leur portefeuille, mais également sur leur bien-être financier à long terme.

Une vue d'ensemble

L'un des principaux avantages de consulter un conseiller est d'obtenir des services de planification tenant compte de la situation globale. Un placement consiste moins à acquérir un produit qu'à se procurer les éléments essentiels d'une stratégie à long terme. Les placements devraient idéalement

se compléter et s'intégrer harmonieusement dans un plan financier. Ils sont sélectionnés pour générer un rendement ou un revenu, atteindre des objectifs à court et à long terme, faire des économies d'impôt et constituer un patrimoine. De plus, le plan doit être adapté – et le portefeuille doit être rééquilibré – à mesure que la situation d'un épargnant évolue.

C'est pourquoi les produits prêts à utiliser offerts par les « conseillers-robots » n'offrent pas toujours le meilleur rendement. Une étude récente a comparé le rendement obtenu par des épargnants ayant fait appel à des conseillers à celui d'épargnants ayant fait cavalier seul. Après quatre à six ans, l'épargne des gens qui consultaient un conseiller équivalait à près de 1,7 fois celle des autres épargnants. Après sept à quatorze ans, cet écart se chiffrait à 2,9 fois. Après quinze ans, il était de 3,9. Cette constatation suggère que plus longtemps une personne consulte un conseiller, plus grand est l'avantage financier qu'elle tire de ses conseils⁴.

Traduire une vision en un plan concret

Comme les priorités d'une personne changent avec le temps, une décision qui est judicieuse aujourd'hui ne le sera pas nécessairement demain. Il est donc essentiel qu'un plan financier tienne compte d'une variété d'objectifs. En fin de compte, surpasser le marché n'est le véritable but de personne. Il s'agit simplement d'un moyen d'arriver à ses fins. L'objectif final est plutôt d'avoir la marge de manœuvre nécessaire pour vivre comme bon nous semble et atteindre nos buts financiers et personnels.

Les compétences uniques d'un conseiller lui permettent de traduire une vision en un plan concret et réalisable. Un bon conseiller doit posséder un sens aigu de la finance, mais aussi avoir une bonne vue d'ensemble du secteur et de la conjoncture, en plus d'avoir la capacité d'aider un client à respecter un plan pendant plusieurs années. Aucune formule mathématique ne peut maintenir seule la confiance et la motivation d'une personne. Il faut pour cela une vraie relation. ■

⁴ <https://centredesinvestisseurs.ific.ca/financial-advice-increase-wealth/>



© 2017 Manuvie. Les personnes et les situations évoquées sont fictives et toute ressemblance avec des personnes vivantes ou décédées serait pure coïncidence. Le présent document est proposé à titre indicatif seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique, comptable ou autre et les renseignements qu'il fournit ne doivent pas être considérés comme tels. Nombre des points analysés varient selon la province. Tout particulier ayant pris connaissance des renseignements formulés ici devrait s'assurer qu'ils sont appropriés à sa situation en demandant l'avis d'un spécialiste. Sauf erreurs ou omissions. La souscription de fonds communs de placement peut donner lieu au versement de commissions ou de commissions de suivi ainsi qu'au paiement de frais de gestion ou d'autres frais. Veuillez lire le prospectus des fonds avant d'effectuer un placement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur liquidative varie fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire. Toute somme affectée à un fonds distinct est placée aux risques du titulaire du contrat et peut prendre ou perdre de la valeur. Le nom Manuvie, le logo qui l'accompagne, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

MK2819F AUTOMNE 2017

AVEC LES COMPLIMENTS DE :