

CONTEXTE :

Un sondage effectué en 2014 au Canada laisse entendre que les clients des gestionnaires de patrimoine souhaitent souvent parler de philanthropie et s'attendent à ce que leurs conseillers traitent de cette question avec eux. Bien que la majorité des conseillers aient indiqué avoir abordé ce sujet avec leurs clients, leurs clients nous ont donné une tout autre version des faits et affirmé que très peu de conseillers leur en ont parlé. En fait, alors que 90 % des conseillers financiers ont rapporté avoir discuté de philanthropie ou de dons de bienfaisance avec leurs clients fortunés, seulement 13 % des clients ont rapporté avoir eu de telles discussions. (La conversation philanthropique, 2014, p. 19). Moins de la moitié des clients dans ce petit groupe a estimé avoir eu une discussion significative. (La conversation philanthropique, 2014, p. 20).

RECHERCHE :

Cette recherche qualitative s'est intéressée plus particulièrement aux conseillers professionnels qui réussissent à mener des conversations significatives avec leurs clients et leur a demandé : ***Quelles ont été les répercussions de l'inclusion de la philanthropie sur la pratique et le succès commercial des conseillers professionnels et quelle proposition de valeur cette inclusion représente-t-elle ?*** Dans cette recherche le terme « conseiller professionnel » regroupait gestionnaires de portefeuilles, planificateurs patrimoniaux et successoraux, courtiers d'assurance, responsables de développement des affaires financières, avocats et notaires faisant de la planification successorale et fiscalistes. Treize conseillers professionnels ont été identifiés par leurs pairs comme ayant incorporé avec succès la philanthropie et les dons de bienfaisance à leur pratique professionnelle. Ils travaillent au sein de cabinets allant de Vancouver à Halifax et cumulent quelque 360 ans d'expérience comme conseillers professionnels, dont un total de 156 années comme spécialistes de la planification de dons de bienfaisance. Des entrevues semi-structurées ont été menées auprès de ce groupe diversifié de conseillers professionnels. Un profil détaillé de chacun de ces conseillers est fourni dans le rapport.

RÉSULTATS :

Les personnes interrogées dans le cadre de cette recherche ont noté une hausse de l'intérêt pour la philanthropie en lien avec l'évolution démographique canadienne. Ils estiment que cet intérêt est attribuable aux hauts niveaux de richesse accumulée au cours des dernières décennies et coïncide avec la tendance chez les baby-boomers à commencer à planifier le transfert de leur patrimoine à la génération suivante. Tout indique que cela ouvre des avenues prometteuses pour les conseillers prêts à guider leurs clients dans leurs intentions en matière de bienfaisance et que les conseillers professionnels qui ne s'intéressent pas à la philanthropie le font au péril de leur pratique, puisque les clients iront voir des personnes mieux placées qu'eux pour combler leurs besoins en ce qui concerne la bienfaisance..

Répercussions sur la pratique des conseillers professionnels : La philanthropie est décrite comme étant le lien qui fidélise les clients à leurs services avec une telle force que cette loyauté se transmet parfois sur plusieurs générations. Pour certains d'entre eux, la philanthropie a la capacité d'attirer clients et est avantageuse pour les cabinets qui cherchent à fidéliser leur clientèle. D'autres voient la planification stratégique de dons de bienfaisance comme « une source de revenus durable », quand des fonds qui auraient autrement pu être transférés ailleurs sont demeurés chez eux et continuent d'engendrer des commissions de suivi. Tous les conseillers professionnels interrogés s'entendent pour dire que l'incorporation de la philanthropie dans leur pratique a renforcé et solidifié leur pratique.