

DEPUIS LA VENTE DE GESTION FINANCIÈRE MD, LES MÉDECINS SONT COURTISÉS PAR LES BANQUES.

LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES CANADIENNES, COMME LA BANQUE TD, CRÉENT DES SERVICES À L'INTENTION DES MÉDECINS.

Brian Owens | St. Stephen (N.-B.) | Le 25 avril 2019

Cet article a été publié le 13 mai dans le

cmaj

En décembre, la Banque TD a annoncé un service de gestion de patrimoine pour les professionnels de la santé, jumelé à ses produits existants pour les services bancaires aux entreprises et aux particuliers ciblant les médecins et les étudiants en médecine. En mars, la Banque Scotia et la CIBC ont toutes les deux lancé des forfaits similaires.

La vente de Gestion financière MD (MD) à la Banque Scotia l'an dernier a marqué le début d'une compétition entre les grandes banques canadiennes pour attirer la clientèle des professionnels de la santé avec plusieurs forfaits de gestion de placements et de services destinés aux professionnels de la santé ces derniers mois.

Glen Gowland, vice-président à la direction, Gestion de patrimoine mondiale à la Banque Scotia affirme que l'acquisition de MD, société de l'Association médicale canadienne (AMC), a permis à la banque de profiter des 50 ans d'expertise de cette société auprès de la clientèle des professionnels de la santé pour concevoir une série d'options qui répondent aux besoins des médecins à toutes les étapes de leur carrière. La Banque Scotia présente les nouveaux produits comme une façon pour les médecins qui confient leurs investissements à MD de regrouper tous leurs services bancaires auprès d'un seul fournisseur. « Cela leur permet de maintenir leur lien précieux avec MD tout en profitant de services bancaires additionnels adaptés et guidés par l'expérience MD accumulée au fil des ans », explique monsieur Gowland.

Mais compte tenu de la réaction négative de nombreux médecins face à la vente de MD, d'autres banques y ont vu une occasion à saisir. Plusieurs clients de MD ont indiqué qu'ils allaient changer d'institution, ouvrant ainsi la porte à une part lucrative de ce créneau qui a longtemps été difficile d'accès pour les banques. « Sur les médias sociaux, on a pu sentir l'insatisfaction quant à la façon dont l'AMC a géré cette transaction », déclare Andrew Turnbull, premier vice-président, Services bancaires aux entreprises à la CIBC. « Cette situation nous a permis de nous positionner ».

La CIBC offre depuis longtemps des services bancaires aux étudiants en médecine et ses nouveaux forfaits de services professionnels et personnels intégrés, en plus des services de placement, est un prolongement naturel, soutient monsieur Turnbull.

Les grandes banques ne sont pas les seules à vouloir tirer parti de la situation. De petites firmes indépendantes espèrent aussi profiter de ce changement, déclare Markus Muhs, conseiller en placements chez Canaccord Genuity Wealth Management à Edmonton. « Pendant toute ma carrière, j'ai été en concurrence avec MD. Son lien était particulier avec les médecins », rappelle-t-il. « Je constate que depuis la vente, les médecins explorent d'autres possibilités ».

Maintenant que MD n'appartient plus à l'AMC, les médecins sont moins susceptibles de faire systématiquement affaire avec l'entreprise, affirme monsieur Muhs. « La probabilité diminue : MD n'est plus l'entreprise privilégiée », rappelle-t-il. Des conseillers indépendants commencent déjà à cibler les médecins pour ce marché de niche.

Le D^r Paul Healey, un urgentologue d'Oakville, en Ontario, dit avoir constaté une montée fulgurante de l'intérêt pour le groupe de discussion sur l'indépendance financière des médecins qu'il anime sur Facebook. Le nombre d'adhérents inscrits à ce groupe, qui s'intéresse aux placements autogérés à moindres coûts, a doublé à près de 11 000 depuis la vente de MD l'an dernier. Selon lui, « après la vente, plusieurs médecins ont réalisé que MD n'était peut-être pas le meilleur groupe pour eux après tout. On note un intérêt croissant pour les placements autogérés et les solutions de rechange à moindres coûts, comme Wealhsimple ou Questrade ».

L'Association médicale de l'Ontario (AMO) met également au point un régime d'épargne retraite pour ses membres, qu'elle prévoit lancer en septembre, précise le D^r Healy, qui est membre du comité responsable de concevoir le régime. « C'est une autre tentative pour percer ce marché ».

Mais malgré cette impression chez les professionnels en placement que MD n'est plus le choix systématique des médecins, ces derniers ne quittent pas le navire en masse, rappelle monsieur Gowland. Et les actifs de la compagnie continuent de fructifier; MD a récemment passé la barre des 50 milliards de dollars d'actifs sous gestion. « On en déduit que les gens sont satisfaits de l'organisation ». ■