



IQPF Institut québécois
de planification
financière

Tête d'affiche :

ALEX TREMBLAY SE RÉALISE EN AIDANT LES AUTRES À SE RÉALISER



Les détours de la vie s'ouvrent parfois sur des avenues insoupçonnées. Tel est le cas du jeune Alex Tremblay qui, à l'âge de 19 ans, croit ajouter une corde à son arc en s'inscrivant à un certificat en administration, en attendant d'être admis en travail social, son premier choix d'études universitaires. Ce détour l'amène toutefois à rencontrer des banquiers dans le cadre d'un projet d'affaires. À l'aise avec les chiffres, il s'intéresse alors au domaine financier et découvre qu'il peut y faire carrière tout en renouant avec son ambition d'aider les gens.

L'humain au cœur des affaires

Planificateur financier depuis 2016, Alex Tremblay met aujourd'hui « l'humain au cœur des affaires » en tant que conseiller, développement des affaires, gestion de patrimoine à la Financière des professionnels du Saguenay-Lac-Saint-Jean, où il accompagne des professionnels afin d'optimiser leur patrimoine et leur santé financière.

Pour ce faire, il s'appuie notamment sur une expérience professionnelle diversifiée, acquise au sein de différentes institutions financières, après avoir obtenu son baccalauréat en administration des affaires de l'Université du Québec à Chicoutimi. Devenu directeur d'une succursale à l'âge de 24 ans, il constate alors qu'il préfère rencontrer des clients plutôt que d'être gestionnaire.

L'importance du sur-mesure

« Je me réalise quand les autres se réalisent, affirme-t-il. Je suis ambitieux pour mes clients et c'est une grande richesse pour moi quand ils me confient leur patrimoine. » Tablant sur des valeurs d'intégrité et de transparence, Alex Tremblay veut devenir le vice-président finance dans la vie de ses clients.

À cet égard, il considère son client comme une personne à part entière plutôt que dans une perspective de cycle de vie. « Les clients, remarque-t-il, doivent sentir que nous faisons une différence dans leur vie. De plus en plus, ils s'attendent à du sur-mesure et à la personnalisation des plans et des stratégies. »

Une recherche d'indépendance

Accordant lui-même une grande importance au fait d'avoir l'indépendance requise pour offrir les meilleures recommandations à ses clients, il considère que l'indépendance du planificateur financier est de plus en plus recherchée lorsqu'elle est connue du client.

D'autre part, Alex Tremblay sensibilise ses clients à l'importance de « garder les deux mains sur le volant » pour atteindre leur propre indépendance financière. Agissant comme un coach, il a le sentiment du devoir accompli lorsqu'il aide ses clients à mieux établir leurs priorités.