

DANS CE NUMÉRO

NOUVELLES

PLANS FINANCIERS Outils à la rescousse. **Page 5**

ESG Baisse de l'intérêt pour cette approche. **Page 5**

PRODUITS ET ASSURANCE

SECTEUR Billets structurés en vogue. **Page 7**

POINTAGE DES COURTIERIS QUÉBÉCOIS 2025

CONSEILLERS Majoritairement satisfaits de leur courtier. **Page 10**

MÉTHODOLOGIE Le point sur celle de notre enquête. **Page 10**

RELEVÉS DE COMPTE Utiles, mais parfois mal aimés. **Page 10**

SONDAGE EXCLUSIF Découvrez comment sont perçus bon nombre de courtiers. **Page 11**

BACK OFFICE Progrès à pas de souris. **Page 12**

SOUTIEN TI Les défis du progrès numérique. **Pages 12 et 13**

FRONT OFFICE Attentes technos élevées. **Page 13**

RÉMUNÉRATION Satisfactions et irritations. **Page 14**

SOUTIEN EN FRANÇAIS Encore des angles morts. **Page 14**

ÉDITORIAL ET ANALYSES

GAIN D'EFFICACITÉ Important, le facteur humain. **Page 15**



PHOTO : LOUIS-CHARLES DUMAIS

À L'AFFICHE Simon Lemay, premier vice-président et directeur national, Québec et Atlantique à la Financière Banque Nationale, mise sur l'acquisition de talents comme pilier de la croissance, mais pas au détriment des équipes en place. Et il souhaite préserver la forte culture du courtier. À lire en page 4.

COURTIERS DE PLEIN EXERCICE

Technologies pour gagner du temps

PAR ALIZÉE CALZA

LIBÉRER DU TEMPS: C'EST DEVENU l'une des priorités des firmes de courtage afin d'accroître la productivité des conseillers. Pour y parvenir, elles se tournent vers la technologie. Malgré les embûches et le coût liés à l'implantation de nouveaux outils, les courtiers sont conscients qu'un investissement soutenu est essentiel s'ils souhaitent fidéliser et épauler leurs conseillers.

Le Pointage des courtiers québécois 2025 révèle ainsi que toutes les firmes ont investi dans la technologie afin de mieux soutenir leurs conseillers en placement (CP) en

> **COURTIERS** SUITE PAGE 6

MALTRAITANCE FINANCIÈRE

Cadre utile, mais perfectible

PAR YAN BARCELO

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE visant à protéger les clients de la maltraitance financière donne à l'industrie des outils qui lui permettent d'agir dans nombre de situations. Par contre, certains responsables de la conformité souhaitent davantage de soutien et de moyens afin de composer avec des « zones grises » qui touchent les personnes vulnérables, d'après le Pointage des régulateurs 2025 (lire notre dossier sur finance-investissement.com)

Le plus récent cadre réglementaire de l'**Autorité des marchés financiers** (AMF), entré en vigueur au début des années 2020, met de l'avant deux mesures: l'inscription d'un tiers de confiance au dossier d'un client et la possibilité de bloquer temporairement

des transactions dans le cas où l'on conçoit des soupçons d'abus. En 2022, parmi 52 responsables de la conformité interrogés, 73,1 % jugeaient que les nouvelles règles permettaient de « protéger réellement » les clients les plus vulnérables. En contrepartie, 15,4 % d'entre eux pensaient le contraire et 11,5 % n'avaient pas d'avis sur le sujet.

La situation n'a guère évolué depuis. En 2025, 52,5 % des 40 responsables s'étant exprimés sur la question jugent que le cadre réglementaire actuel protège les clients les plus vulnérables (âgés, handicapés, etc.) contre la maltraitance financière et 22,5 % ne le croient pas. La même proportion (22,5 %) n'a pas d'avis sur la question.

L'un des nombreux répondants qui se dit à l'aise avec la réglementation affirme: « Le cadre réglementaire est adéquat. La mise en pratique a encore besoin d'ajustements. »

> **MALTRAITANCE** SUITE PAGE 6

EMPRUNTER SUR UNE POLICE

Une équation comme guide

PAR DANY PROVOST*

FISCALITÉ

IL N'EST PAS RARE DE VOIR DES conseillers en sécurité financière proposer à leurs clients une stratégie de souscription d'une police d'assurance-vie accompagnée d'un emprunt dit « collatéral » au moment de la retraite. Vous connaissez sans doute cette technique: quelques années après la souscription d'une police d'assurance-vie avec valeur de rachat, un emprunt est contracté auprès d'une institution financière et la valeur de rachat de la police est mise en garantie sur le prêt. Au moment du décès, l'institution financière a une priorité sur le capital-décès,

> **EMPRUNTER** SUITE PAGE 2