

De : Philippe Nehme

Envoyé : 20 août 2024 23:54

À : Consultation-en-cours <Consultation-en-cours@lautorite.qc.ca>

Objet : projet de règlement portant sur les règles d'entrée en carrière et particulièrement celles concernant la période probatoire

Bonjour,

La proposition propose notamment :

- d'éliminer le nombre d'heures minimales par semaine qui est actuellement à 28 h ; NON
- d'offrir plus de souplesse quant au nombre d'heures à réaliser pour compléter la période probatoire en imposant seulement un nombre d'heures minimal à atteindre ; NON
- d'éliminer les divulgations relatives aux vacances, aux absences, etc. qui entraînent une lourdeur administrative ; NEUTRE
- de doubler la limite du nombre de stagiaires par superviseur qui passerait ainsi de cinq à dix. NON

Actuellement nos concitoyens sont à risque d'être servi par des conseillers qui n'ont pas l'expertise suffisante pour gérer et aider à prendre des décisions aussi cruciales que l'avenir financier d'un client. Le client qui a travaillé très fort pour se procurer une bonne retraite, qui peut être compromise par un conseil non qualifié. Depuis 2007 je suis dans ce domaine et planificateur certifié depuis 2018. J'ai servi beaucoup de clients qui ont été mal conseillés par des personnes qui n'ont pas les compétences qualifiantes. Plusieurs qui détiennent des produits qui ne leur conviennent pas et qui ont généré de grandes commissions aux conseillers; des effets leviers, des placements risqués, tandis que le client devrait être conservateur et pensait l'être.

La grande crainte est que les superviseurs sont satisfaits des résultats des ventes et non du bon conseil; leur bonification en dépend.

La souplesse peut créer un manque de rigueur des superviseurs envers les conseillers en formation.

De plus, la majorité des programmes de bonification des banques et instituts financiers, sont basés sur les produits et crée des situations de conflits d'intérêts.

À mon humble avis, l'AMF devrait avoir des clients mystères fréquemment qui peuvent détecter les manquements qui mettent à risque nos concitoyens, desquels l'AMF est responsable de protéger.

J'ai travaillé dans plusieurs instituts financiers et malheureusement le discours est presque le même. Le client devient un chiffre dans la majorité ou même la grande majorité du temps.

Nous avons la responsabilité de protéger les clients et rendre plus difficile qu'ils soient uniquement une source de revenu, mais plutôt que la source de revenu soit le résultat du bon conseil aux clients.

Merci,

--

Philippe Nehme
Planificateur Financier