

Ekinox Courtage & Finances lance un programme structuré pour former les conseillers en sécurité financière au Québec

Ekinox Courtage & Finances lance un programme de formation et mentorat pour former la relève des conseillers en sécurité financière au Québec.

LAVAL, QUÉBEC, CANADA, July 6, 2026 /EINPresswire.com/ -- Alors que l'industrie québécoise des services financiers fait face à un vieillissement marqué de son réseau de conseillers, [Ekinox Courtage & Finances](#) annonce le lancement d'un programme combinant préparation aux examens de l'Autorité des marchés financiers et mentorat encadré, pour accompagner la relève de la profession.



Formateur animant une séance de mentorat devant un groupe de futurs conseillers en sécurité financière.

Le cabinet de courtage indépendant met en place un [programme de formation et de mentorat pour devenir conseiller en sécurité](#) financière, destiné autant aux personnes en reconversion professionnelle qu'aux nouveaux venus dans le secteur. L'initiative répond à un enjeu devenu structurel au Québec : une part importante des conseillers en exercice approche de la retraite, et la relève peine à se constituer assez rapidement pour assurer la continuité du service aux clients.

“

La relève ne manque pas de motivation, elle manque de structure pour démarrer”
*explique David De Carvalho,
dirigeant d'Ekinox Courtage &
Finances*

Un réseau de conseillers qui vieillit, une relève qui tarde

Le portrait démographique de la profession illustre l'urgence. La Chambre de la sécurité financière encadre

quelque 34 000 membres au Québec, dont une proportion notable s'approche de la fin de carrière. Dans les analyses du marché de l'emploi, Guichet-Emplois souligne qu'une partie des postes de conseiller financier qui s'ouvriront d'ici 2027 le seront en raison des départs à la

retraite, dans un contexte de vieillissement de la population et de demande croissante pour des services-conseils liés à la retraite, à la succession et à la gestion de patrimoine.

Au sein de l'industrie, l'alerte ne date pas d'hier. Des responsables de la conformité ont publiquement prévenu que le secteur risquait de « frapper un mur » d'ici quelques années si la relève ne suivait pas. Le problème est double : non seulement les nouveaux conseillers se font rares, mais ceux qui obtiennent leur permis abandonnent souvent durant les premiers mois, faute d'encadrement. C'est précisément ce point de rupture qu'Ekinox Courtage & Finances cherche à corriger.

Un programme qui couvre tout le parcours d'entrée

Le programme accompagne les candidats à chaque étape de l'accès à la profession. Il prépare d'abord au Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP), composé de quatre modules menant au certificat de représentant en assurance de personnes, chacun assorti d'un examen de certification dont la note de passage est fixée à 60 %. Viennent ensuite les examens officiels de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui valident les compétences avant l'obtention du permis d'exercice.

Mais l'originalité de la démarche se situe après la certification. Là où la plupart des nouveaux conseillers se retrouvent seuls une fois leur permis en main, le programme prévoit un mentorat structuré sur les premiers mois de pratique : préparation des premiers rendez-vous clients, accès à une gamme de produits variés, soutien dans la prospection et accompagnement vers la constitution d'un premier bloc d'affaires. Cette phase correspond aux moments où le taux d'abandon est historiquement le plus élevé.

« Beaucoup de gens compétents pourraient devenir d'excellents conseillers, mais ils se découragent devant un parcours qu'ils traversent seuls.

Notre programme balise chaque étape : la préparation aux examens, les premiers mandats, puis



Logo officiel d'Ekinox Courtage & Finances.

Logo officiel d'Ekinox Courtage & Finances.



Deux conseillers financiers analysant ensemble des documents et graphiques de planification financière.

le développement d'un bloc d'affaires viable. »

Une porte d'entrée ouverte aux profils en reconversion

Le programme est accessible sans diplôme universitaire en finance, une caractéristique qui élargit considérablement le bassin de candidats. Le parcours, qui se suit en grande partie en ligne et à son rythme, attire des profils issus de l'enseignement, de la santé, de la vente ou de la gestion, des personnes dont les compétences relationnelles et la rigueur se transposent naturellement dans le métier de conseiller.

« Les meilleures recrues ne viennent pas toujours de la finance », ajoute David De Carvalho. « Un enseignant sait vulgariser, une infirmière sait établir un lien de confiance, un représentant connaît le développement de clientèle. Ce sont des aptitudes qui font de très bons conseillers, à condition de leur donner le cadre réglementaire et le soutien nécessaires. »

Pour les cabinets indépendants, former eux-mêmes la relève dépasse la simple stratégie de recrutement. Dans un marché où la demande de services financiers personnalisés continue de croître, assurer le renouvellement des conseillers devient une condition de pérennité, et un moyen de garantir aux consommateurs québécois un accès continu à des professionnels qualifiés.

Disponibilité

Les personnes intéressées peuvent consulter les détails du programme, les critères d'admissibilité et les modalités d'inscription pour [devenir conseiller financier](#) sur le site d'Ekinox Courtage & Finances.

À propos d'Ekinox Courtage & Finances

Ekinox Courtage & Finances réunit des conseillers de partout au Québec et en Ontario qui veulent évoluer dans un environnement structuré, humain et professionnel.

Notre centre de formation reconnu outille chaque année des dizaines de nouveaux conseillers qui réussissent leur entrée dans l'industrie.

Notre équipe inclut des dirigeants cumulant plusieurs années d'expérience, des partenariats solides, ainsi qu'une présence grandissante dans l'écosystème financier partout au Québec et en Ontario.

Renseignements : ekinoxcf.com

Source et renseignements aux médias

David De Carvalho, Ekinox Courtage & Finances

Courriel : info@ekinoxcf.com Téléphone : 514-944-8831 Site : ekinoxcf.com

David De Carvalho

Ekinox Courtage & Finances

+1 514-944-8831
info@ekinoxcf.com

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/923395343>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.