



Développement  
Professionnel

Réalisez votre potentiel



**31-103 (MRCC2)**

**SE PRÉPARER POUR LA  
CONFORMITÉ AU RÈGLEMENT**

VALEUR INTANGIBLE FOURNIE

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

SERVICES CONCRETS FOURNIS

| Gestion financière                                | Gestion de l'actif                        | Planification fiscale                               | Gestion des risques                    |
|---|---|---|--|
| Analyse de la dette hypothécaire et autres dettes | Analyse du portefeuille et des ententes   | Analyse des impôts                                  | Assurance vie temporaire et permanente |
| Analyse du flux de trésorerie                     | Gamme de produits de placement diversifié | Services relatifs à la déclaration de revenus       | Maladies graves et invalidité          |
| Projection du flux de trésorerie                  | Épargne-retraite et épargne-étude         | Planification fiscale approfondie pour particuliers | Assurance de soins de longue durée     |
| Prêt REER et levier financier                     | Repositionnement et rééquilibrage         | Planification fiscale pour sociétés                 | Autre                                  |
| Évaluations régulières                            | Évaluations régulières                    | Évaluations régulières                              | Évaluations régulières                 |

| Planification de la retraite                   | Planification successorale              | Planification d'une période de transition au cours de la vie | Relations-clients                   |
|--|---|--|-------------------------------------|
| Analyse du revenu de retraite                  | Planification et analyse successorale   | Questions relatives aux services aux aînés                   | Interrogatoire préalable approfondi |
| Évaluation des objectifs                       | Testament et procuration(s)             | Transitions professionnelles                                 | Plan d'action pour le client        |
| Analyse des besoins financiers à la retraite   | Dons de bienfaisance                    | Mode de vie sain   | Rapports périodiques                |
| Projection du flux de trésorerie à la retraite | Planification de la relève d'entreprise | Indication de clients à d'autres professionnels              | Communication régulière             |
| Évaluations régulières                         | Évaluations régulières                  | Évaluations régulières                                       | Résolution de problème proactive    |

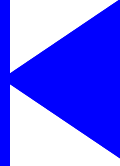
SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE

|                          |                                |                                |   |
|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---|
| NOMBRE TOTAL DES CLIENTS | NOMBRE TOTAL DES CLIENTS « A » | NOMBRE TOTAL DES CLIENTS « B » | NOMBRE TOTAL DES CLIENTS « C » et « D » |
|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---|

**NOM DU CLIENT:** \_\_\_\_\_ **POUR LA PÉRIODE SE TERMINANT LE :** \_\_\_\_\_

| VALEUR INTANGIBLE FOURNIE |  |
|---------------------------|--|
|                           |  |
|                           |  |
|                           |  |
|                           |  |
| SERVICES CONCRETS FOURNIS |  |
| Gestion financière        | Planification de la retraite                                 |
| Gestion de l'actif        | Planification successorale                                   |
| Planification fiscale     | Planification d'une période de transition au cours de la vie |
| Gestion des risques       | Relations-clients  |
| REMARQUES                 |  |
|                           |  |
|                           |  |
|                           |  |
|                           |  |
|                           |  |

| FRAIS  |                      |
|--|----------------------|
| Quels frais chargez-vous à vos clients, et comment calculez-vous votre rémunération? |                      |
| Frais de service seulement   | <input type="text"/> |
| Frais intégrés   | <input type="text"/> |
| Commissions  | <input type="text"/> |
|  | FRAIS COMMISSIONS    |
| Frais chargés (société de fonds 1)   | <input type="text"/> |
| Frais chargés (société de fonds 2)   | <input type="text"/> |
| Frais chargés (société de fonds 3)   | <input type="text"/> |
| Frais chargés (tous les autres)  | <input type="text"/> |
| Tous les autres frais payés  | <input type="text"/> |
| TOTAL  | <input type="text"/> |



NOM DU CLIENT : \_\_\_\_\_

|                          |   | Oui | No |
|--------------------------|---|-----|----|
| <b>Valeur intangible</b> | J'ai mené un interrogatoire préalable approfondi de ce client et j'ai élaboré un plan financier formel en tenant compte de ses objectifs.           |     |    |
|                          | Mon expérience et mon expertise dans le secteur des services financiers sont supérieurs à la moyenne dans mon marché.                               |     |    |
|                          | J'ai élargi la gamme des services que je prodigue à ce client afin de lui offrir des services autres que des conseillers financiers.                |     |    |
|                          | Pour ce client, j'ai élevé mes normes de qualité des services que je prodigue et je le lui ai souligné.   |     |    |
| <b>Services concrets</b> | La valeur que j'offre à ce client est répartie dans quatre catégories de services concrets ou plus.   |     |    |
|                          | Les produits et services que je prodigue à ce client répondent de manière satisfaisante à ses objectifs.  |     |    |
|                          | Les services concrets que je prodigue à ce client ne peuvent pas aisément être autogérés par le client, par exemple, la planification successorale. |     |    |
|                          | Ce client n'est pas seulement en quête de rendement.  |     |    |
| <b>Frais</b>             | Mon client connaît les montants exacts de tous les frais et charges qui lui sont chargés.   |     |    |
|                          | Les actifs de mon client ne comprennent pas actuellement des frais intégrés.  |     |    |
|                          | Je serais à mon aise de justifier les frais que je charge à un client en relation avec la valeur et les services que je lui prodigue.               |     |    |
|                          | En examinant les frais que mon client a payés, je ne crois pas qu'un compétiteur pourra offrir mieux.   |     |    |
| <b>Autre</b>             | Je suis le seul conseiller avec qui ce client fait affaires.  |     |    |
|                          | J'ai établi une relation avec ce client basée sur un haut degré de confiance.   |     |    |
|                          | Si ce client cessait de faire affaires avec moi, cela n'aurait pas un grand impact sur mon chiffre d'affaires.                                      |     |    |
|                          | J'ai communiqué avec ce client au moins six fois au cours des douze derniers mois.  |     |    |
| <b>Total</b>             |   |     |    |
| <b>Remarques</b>         |   |     |    |
|                          |   |     |    |
|                          |   |     |    |
|                          |   |     |    |



| Type de client   | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|------|------|------|
| <b>A</b>   |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
| <b>B</b>   |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
| <b>C et D</b>  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
|  |      |      |      |
| <p>Les trois principaux services concrets que je prodigue actuellement et que je veux améliorer, ou que je veux ajouter à ma gamme de services existants au cours des douze prochains mois :</p> |      |      |      |
| <p>1: _____ 2: _____ 3: _____</p>  |      |      |      |

| Client: _____ |                  | Date: _____ |  |
|---------------|------------------|-------------|--|
|               | Services fournis | Détails     |  |
|               |                  |             |  |
|               |                  |             |  |
|               |                  |             |  |
|               |                  |             |  |
|               |                  |             |  |

|   |  |
|---|--|
| <b>Client:</b> _____ <b>Date de l'entretien :</b> _____   |  |
| <b>Introduction</b>                                       |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
| <b>Illustrez la valeur prodiguée</b>                      |  |
|   |  |
|   |  |
| <b>Soulignez les changements</b>                          |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
| <b>Énoncez vos frais</b>                                  |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
| <b>Sommaire des avantages de faire affaires avec vous</b> |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |



# À l'usage exclusif des conseillers



® Placements CI et le logo de Placements CI sont des marques déposées de CI Investments Inc. Cette communication est publiée par CI. Tout commentaire et information contenus dans cette communication sont fournis à titre de source générale d'information et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels de placement. Tous les efforts ont été consentis pour s'assurer que l'information contenue dans ce document est exacte au moment de la publication. Cependant, CI ne peut en garantir l'exactitude ni l'exhaustivité et n'endosse donc aucune responsabilité pour aucune perte découlant d'une utilisation quelconque ou de la confiance accordée aux renseignements ci-dessus.

Les données et les renseignements fournis par CI et d'autres sources sont jugés fiables au moment de leur publication. CI ne peut garantir qu'ils sont exacts ou complets, ou qu'ils seront d'actualité en tout temps. L'information contenue dans cette présentation ne constitue pas des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou en placements et ne devrait pas être considérée comme telle. CI et ses sociétés affiliées ne sont aucunement responsables des dommages directs, indirects, particuliers ou consécutifs pouvant être causés de quelque manière que ce soit par l'utilisation de cette présentation. Le contenu de cette présentation ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Vous pouvez télécharger cette présentation pour vos activités à titre de conseiller financier, à condition que vous ne modifiez par les avis de copyright et tout autre avis exclusif. Le téléchargement, la retransmission, la mémorisation dans n'importe quel média, la reproduction