

Leadership financier

Mener la transition vers la retraite

Leadership financier

1. La retraite représente un changement
2. Les changements sont difficiles
3. La raison principale est le manque de leadership
4. Nous devons montrer le chemin
5. Ce que font les leaders - un modèle

La retraite représente un changement

- La vie est tournée autour des débuts et des fins
- Les changements présentent des défis
- Pertes
 - perte d'un rôle
 - perte d'une personne
 - perte d'un endroit
 - perte du sens de votre position dans le monde
- Les changements nous forcent à abandonner ce qui est familier et à faire face à un avenir incertain

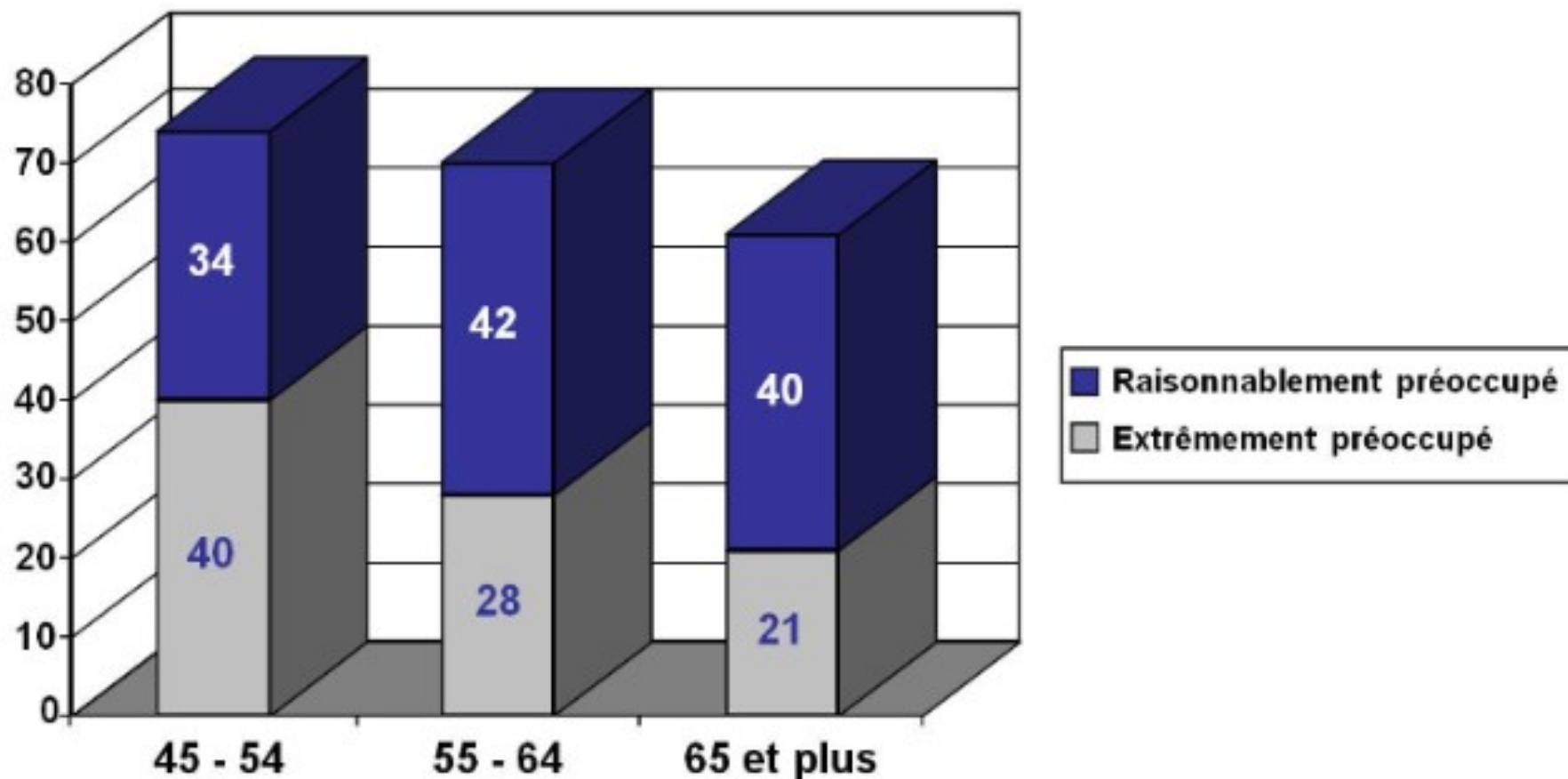
VULNÉRABILITÉ



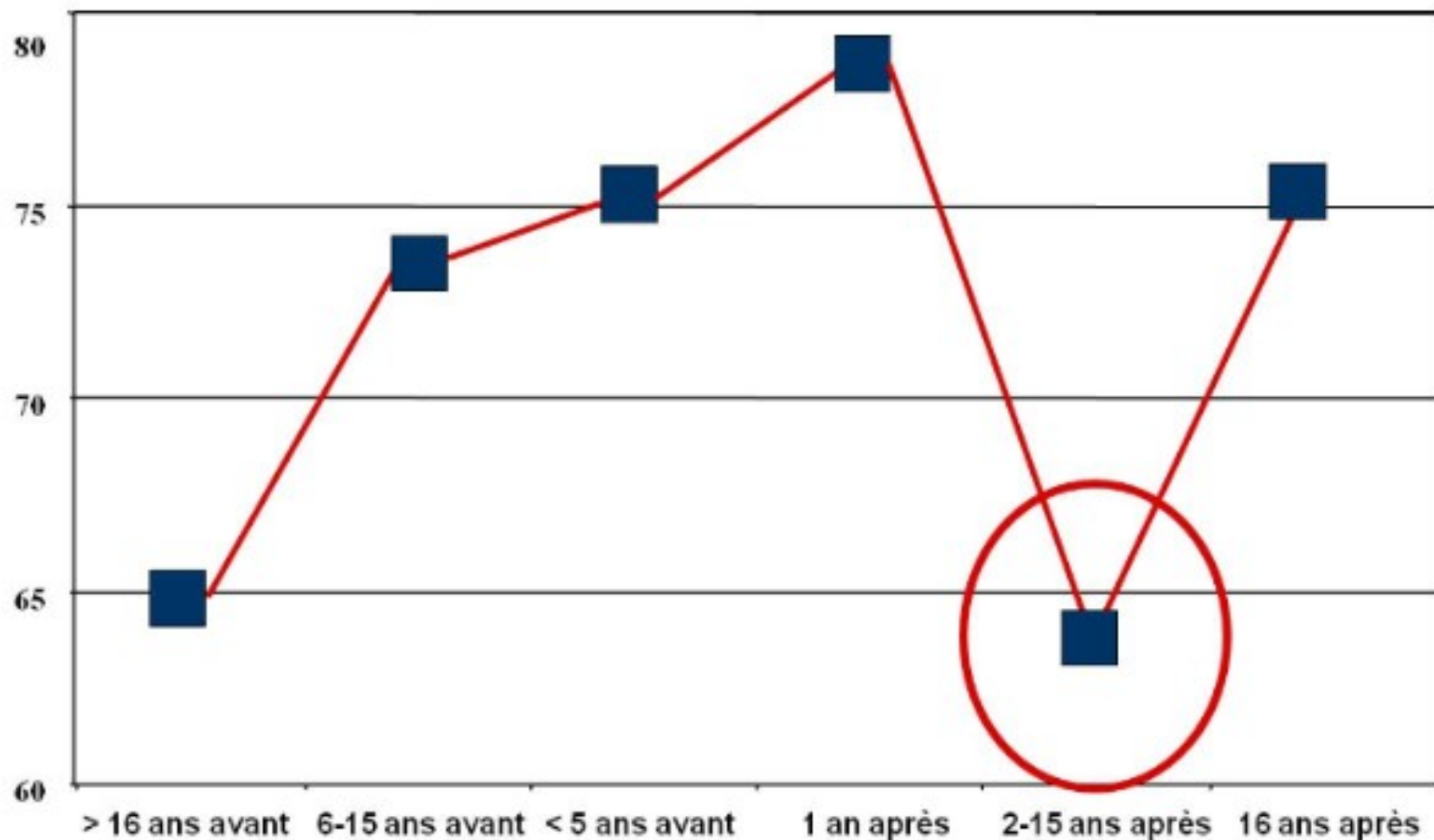
Transitions de la vie



Un niveau élevé de préoccupations



Le pourcentage d'individus qui s'attendent à aimer, ou qui aiment « beaucoup » la retraite



Les changements sont difficiles



**Les changements sont habituellement
mal gérés**

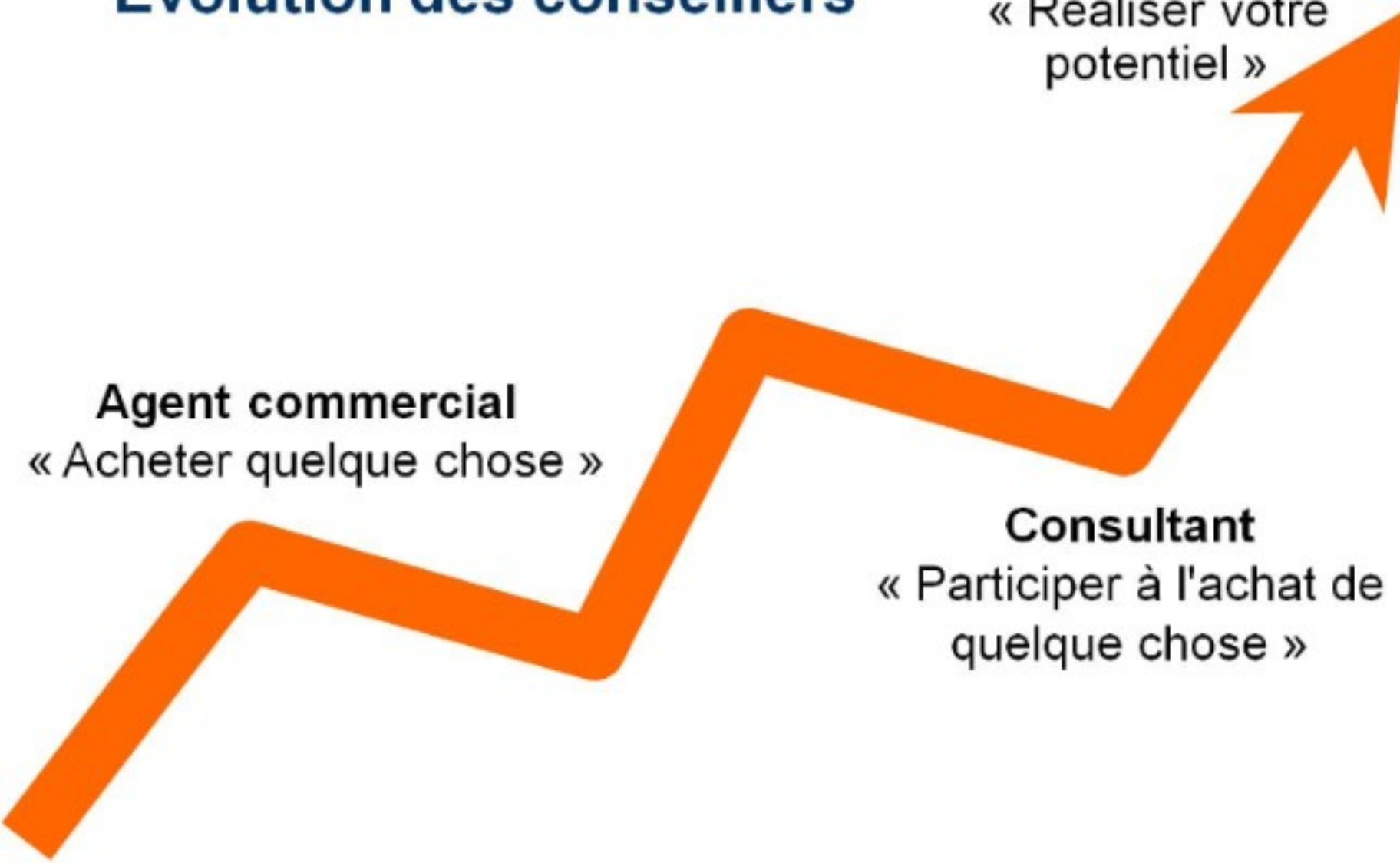
Induits en erreur

Évolution des conseillers

Agent commercial
« Acheter quelque chose »

Consultant
« Participer à l'achat de quelque chose »

Leader
« Réaliser votre potentiel »



Un contexte pour mener la transition vers la retraite

Mener la transition vers la retraite



Mener la transition vers la retraite

~~Motivation~~ + Vision + Expertise + Mise en place = Résistance

Motivation

- Quelle est la valeur?
- Quels sont les avantages pour moi/ma famille?

Motivation



Les risques liés à la retraite

- Longévité
- Inflation
- Coûts liés aux soins de santé
- Marché

Leadership financier



Au sein de la section sur le leadership financier, vous découvrirez des stratégies pour vous aider à devenir un leader efficace pour vos clients durant les moments d'incertitude.

Les présentations et outils dans cette section vous montrent comment gérer les réactions émotionnelles des clients à l'égard des marchés, aider les clients à aider les erreurs courantes en matière de placement et naviguer les clients à travers la transition vers la retraite.

Présentations

Certaines des présentations sont accompagnées de notes. Pour consulter les notes, veuillez sélectionner le PDF sur la PPT et cliquer sur « Sauvegarder » afin de télécharger le fichier sur votre ordinateur, puis ouvrir le fichier à l'aide de PowerPoint. Si vous utilisez PowerPoint et « Cloud », la présentation s'affichera sous forme de message de dépouilles. En cliquant sur le dépouilles avec votre souris, vous pouvez faire entendre les dépouilles qui contiennent des données.

Les études récentes de la nouvelle retraite (ES) [renseigner les investisseurs](#)

Cette présentation traite de la focalisation des investisseurs et des risques en matière de retraite pour les Canadiens, et les raisons pour lesquelles les conseillers doivent discuter de la planification de la retraite avec leurs clients dès aujourd'hui.

PPT | PDF | Qui devrait être aux côtés du FC

Investir attentivement (IA) [renseigner les clients](#)

Cette présentation vous explique comment gérer les réactions émotionnelles des clients à l'égard des marchés et comment les aider à éviter les erreurs courantes en matière de placement. Les présentations contiennent des suggestions pour les notes de présentation.

PPT | PDF

Investir attentivement : éviter les erreurs courantes en matière de placement (IA) [renseigner les investisseurs](#)

Cette présentation explique certaines des erreurs les plus courantes commises par les investisseurs et discute les différentes manières de surmonter les réactions émotionnelles typiques qui nous entraînent dans.

PPT | PDF | Qui devrait être aux côtés du FC

Mettre la confiance vers la retraite (BT) [renseigner les clients](#)

Cette présentation explique les conseils à aider leurs clients à confirmer la confiance vers la retraite.

PPT | PDF | Qui devrait être aux côtés du FC

Les nouvelles réalités de la retraite (ES) [renseigner les clients](#)

Offre un aperçu des nouvelles réalités de la retraite et l'incidence qu'une fréquence changeante de retraite sur les investisseurs.

PPT | PDF

Reconstruire et renforcer la confiance et réduire le risque (BS) [renseigner les investisseurs](#)

Les conseillers financiers qui se font confiance à leurs clients ont de meilleures et meilleures relations.

PPT | PDF | Qui devrait être aux côtés du FC

Gérer ses activités

Gérer ses clients

Gérer votre développement

• Leadership financier

Outils

Cadre d'exercices de leadership financier (BTS, BSR) [renseigner les investisseurs](#)

Ce cadre d'exercices fournit des idées faciles pour aider à mettre en œuvre le Cadre de leadership financier dans vos activités professionnelles.

PDF | Qui devrait être aux côtés du FC

Comment motiver vos clients (BTS, BSR) [renseigner les investisseurs](#)

Ce outil met l'accent sur la façon de créer une stratégie appropriée pour motiver vos clients à l'aide de sept méthodes suggérées.

PDF

Conseils pour l'épargne de retraite (BTS) [renseigner les investisseurs](#)

Ce outil vous propose des idées pratiques pour discuter votre fidèles à vos clients actifs et potentiels.

PDF

Liens reliés

Linkage 101 (ES) [renseigner les investisseurs](#)

(en anglais uniquement)

The Longevity Game (ES) [renseigner les investisseurs](#)

(en anglais uniquement)

Young Retiree (BTS, BSR) [renseigner les investisseurs](#)

(en anglais uniquement)

Les nouvelles réalités de la retraite (ES)

Version pour les clients

Offre un aperçu des nouvelles réalités de la retraite et l'incidence qu'une fréquence changeante de la retraite sur les investisseurs.

PPT | PDF

Reconnect

Lobby

Exit

Help



Doug Towill
SVP Strategic Business Development



Stopped

[Contents](#)

The New Retirement Realities - and how they affect you

Doug Towill
SVP, Strategic Business Development
CI Investments

Resources

 [Download Windows Media Player](#)

en anglais uniquement

Points à discuter avec les clients

- 7 investisseurs sur 10 sont préoccupés au sujet des dépenses à court et moyen terme
- Une retraite « surprise » présente un important bouleversement des plans d'un grand nombre d'individus
- 7 personnes sur 10 s'attendent à continuer à travailler
- Plus de 50 % prévoient utiliser la valeur nette de leur maison
- La planification du revenu de retraite n'est pas bien comprise

Mener la transition vers la retraite



Vision partagée

- Un état futur commun, compris et intéressant
- Fournit une direction et un sens d'unité
- **Un leader fournit un « avenir encadré de nouveau »**

L'être humain est le seul animal qui...

pense à l'avenir!

Vision partagée

1. Nous ne sommes pas très bons pour imaginer ou visionner

Le présentisme

« La tendance est que l'expérience actuelle influence la vision de l'avenir »



« Que voulez-vous être lorsque vous serez plus vieux? »

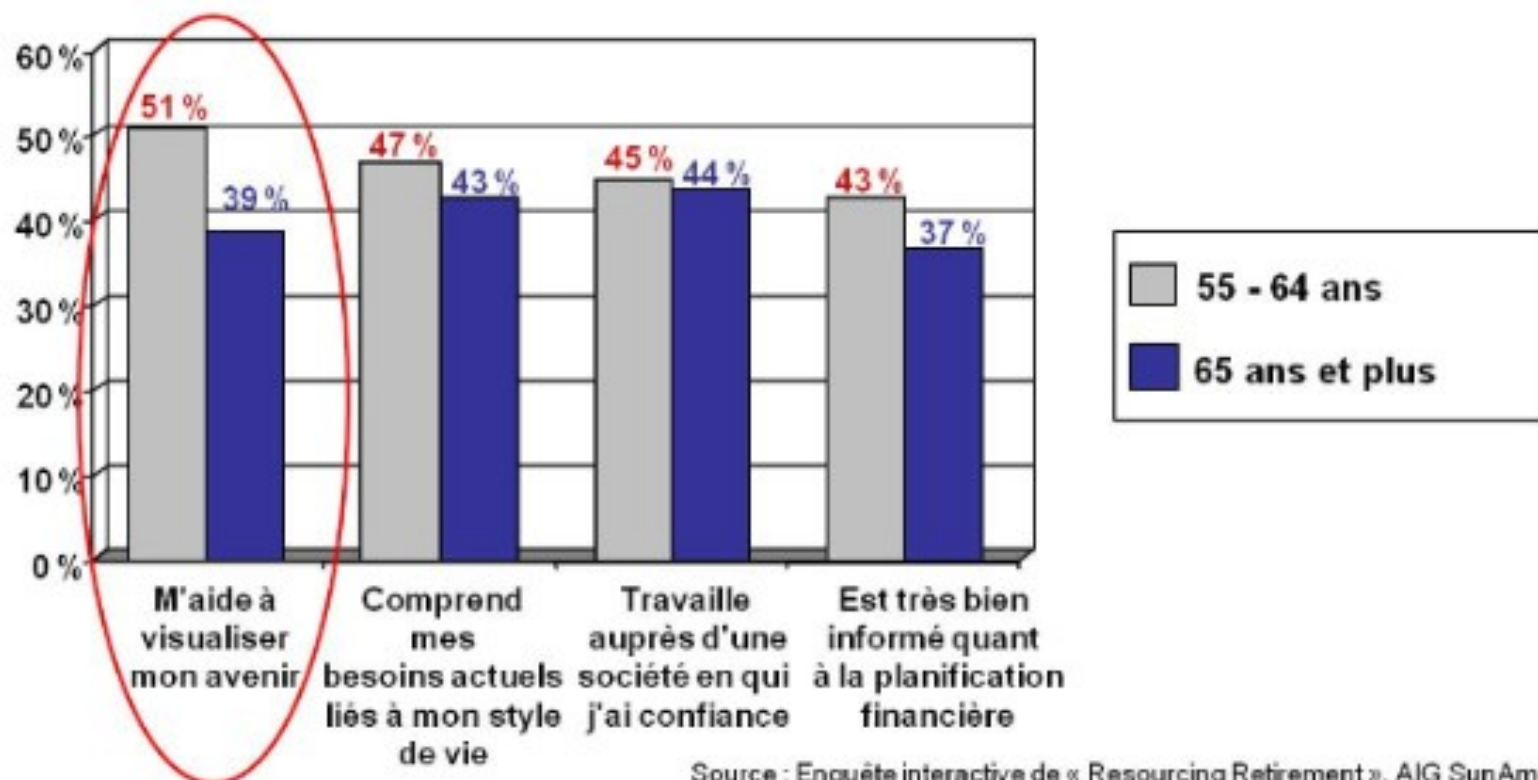


« Que voulez-vous être
MAINTENANT? »

Le conseiller financier idéal

Bien que les individus qui sont à la retraite ou qui s'y approchent souhaitent avoir un conseiller financier digne de confiance, ceux âgés entre 55 et 64 ans recherchent des conseils au sujet de la planification de leur vie, particulièrement de l'aide pour visualiser leur avenir.

Les caractéristiques qui décrivent le mieux le conseiller financier idéal



Vision partagée

1. Nous ne sommes pas très bons pour imaginer ou visionner
2. Chercher les individus qui vivent actuellement les évènements futurs auxquels nous ne faisons que penser

Engager les clients

- Établir et animer des « groupes consultatifs »
- Demander aux clients de différents âges de partager leurs histoires



YoungRetired.ca Receive volunteering news updates via:  

[Home](#) [Terms of use](#) [Contact Us](#) Please set your browser to allow active content

Volunteering

- News
- Travel
- Just for fun
- Caring for Aging Parents
- Planning
- Good Reading

[Send to a friend](#)

[Bookmark this site by pressing Ctrl+D](#)

WELCOME. How will you enjoy retirement?

Don't know what to do in your retirement? You've come to the right place. Learn about:

- volunteer opportunities at home and abroad.
- travel organizations with a difference.
- retirement planning, and
- getting into shape.

Note: The videos need high speed Internet access, and allow your browser to "run scripts and active content".

20 minute on-line transition to retirement course

Just beginning to think about retirement? Try the [on-line retirement transition mini-course](#), four short videos about key issues in making the transition, with ideas on where to look next.

Key things to do:

- Get involved**
Virtual volunteering is growing fast because it is so flexible; you can work from home, contributing a few hours once in a while, or several hours a day, whatever fits your schedule. On-line volunteers do all kinds of tasks, ranging in complexity from translating a short text to building a web site. They generally never meet the people they are helping, but they can have a real impact on the
- Get in shape**
John Stanton, CEO of The Running Room, talks about starting a fitness program.



Search
Google Custom Search
As by Google

Clinton Senior Living
Visit Pine Ridge Golf Club, luxury or living at an affordable price!
[www.clintonliving.com/PineRidgeGolfClub](#)

Discounts For Seniors
Huge Savings For Canadian Over 50 Join CAARP Today and Save Big!
[www.caarp.ca](#)

The O'Keefe Senior Home
Assisted Living in Vancouver and West Side, Independent Living
[www.theokeefe.com](#)

Volunteers Needed Abroad
Find the Right Volunteering Abroad Placement - 800+ Past Volunteers
[www.volunteer.org.uk](#)

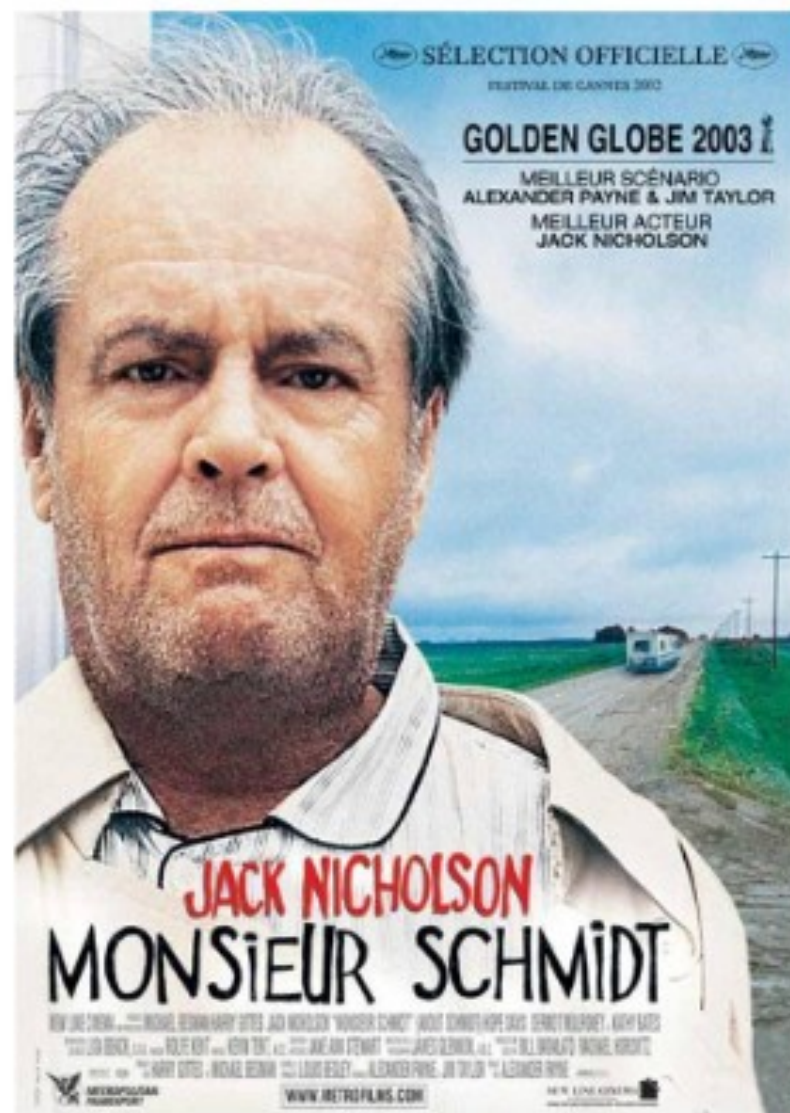
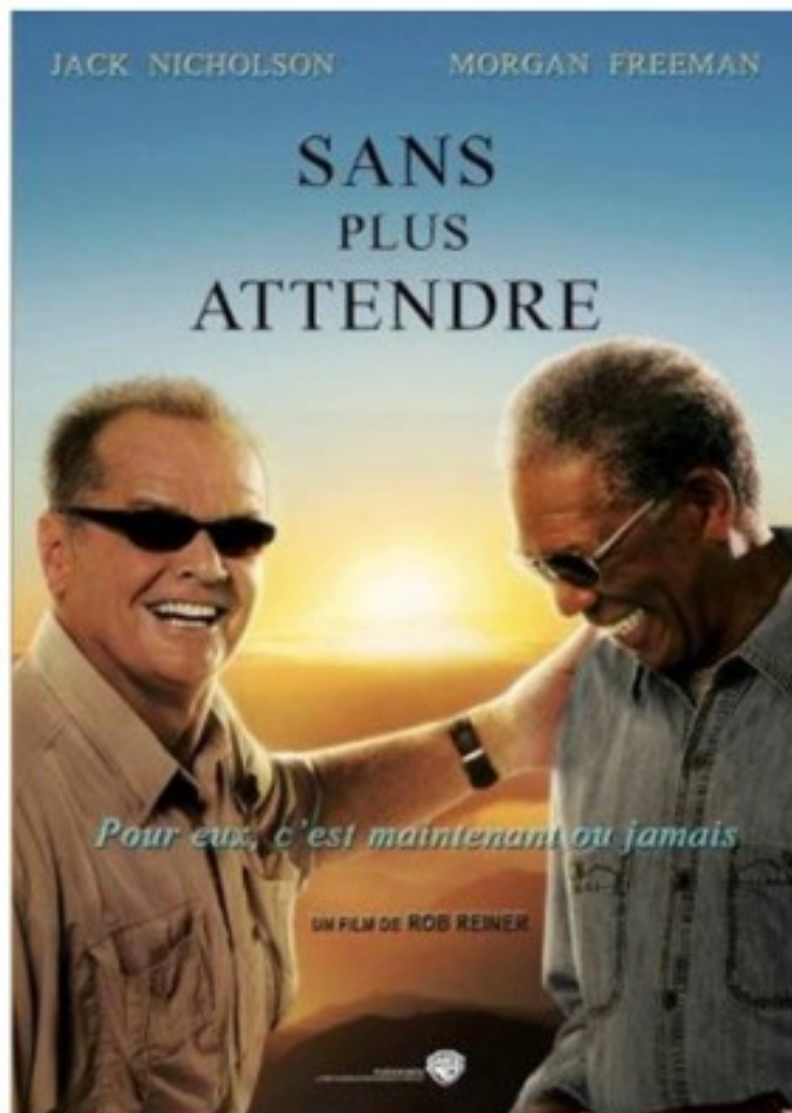
Save Your Retirement
How to Enjoy a First

The Taylors




Vision partagée

1. Nous ne sommes pas très bons pour imaginer ou visionner
2. Chercher les individus qui vivent actuellement les évènements futurs auxquels nous ne faisons que penser
3. Rétroaction logique et émotionnelle



Points à discuter avec les clients

- Une motivation factuelle ou une crise ne suffit pas
- Peur de la mort  Joie de vivre
- Parler aux émotions des individus
- Aider les individus à voir les problèmes et les solutions d'une façon qui influence leurs émotions - et non seulement leurs pensées
- Positif, inspirant et qui résonne d'émotions

Mener la transition vers la retraite

Motivation

+

Vision

+

~~Expertise~~

+

Mise en place

= Préoccupations

Expertise

- Les compétences et les connaissances nécessaires pour se déplacer vers la nouvelle réalité
- Une gamme de compétences spécialisées
- Une démarche intégrée holistique

Expertise

Quelles sont les caractéristiques qui identifient un expert?



- Parle franc/bon sens
- Se préoccupe vraiment au sujet des autres
- Une perspective patiente et à long terme
- Communique lors d'histoires et de situations réelles
- Aide les individus à mettre les finances dans le contexte de leur vie

Ça prend un village...

- Démarche d'équipe



Équipe de transition vers la retraite

Le coaching de vie

**Gestion
de placements**

**Conseils en
matière de
fiscalité et
de succession**

Philanthropie

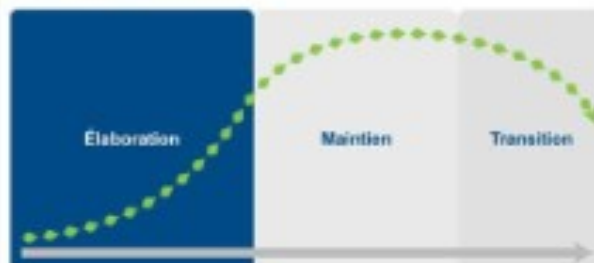
Assurance

**Conseils
juridiques**

*Coordination des
soins de santé*

Gestion de la trésorerie

Elaboration



La phase d'élaboration de la pratique d'un conseiller demande de mettre l'accent sur les activités de croissance afin d'assurer le succès. Celles-ci comprennent l'élaboration d'une marque personnelle unique, la création d'une stratégie de marketing efficace, la génération d'occasions professionnelles et l'établissement d'une clientèle durable. Les présentations et les outils dans cette section aident les conseillers avec tous ces aspects.

Présentations

Certaines des présentations sont accompagnées de notes. Pour visualiser les notes, veuillez sélectionner le PDF ou le PPT et cliquer sur « Sauvegarder » afin de télécharger le fichier au format PDF, puis ensuite cliquer à l'aide de PowerPoint. Si vous sélectionnez PPT et « Ouvrir », la présentation s'affichera sous forme de montage de diapositives. En cliquant sur la diapositive avec votre souris, vous pourrez lire et/ou modifier les diapositives qui composent une animation.

La découverte d'information sur les clients (DIC) PowerPoint

Cette présentation vous offre plusieurs façons innovatrices de découvrir les enjeux plus profonds et les détails critiques que les processus de découverte de recherche de faits traditionnels ne traitent pas.
 PPT | PDF

L'impact de la croissance (IC) PowerPoint

Cette présentation souligne certaines des fluctuations au niveau de l'industrie des services financiers et l'impact potentiel sur votre pratique. Cette présentation introduit également trois stratégies liées à la croissance que vous pouvez utiliser pour élaborer vos activités.
 PowerPoint | PDF

Marques personnelles pour les conseillers financiers (MCF) PowerPoint

Cette présentation introduit un cadre éprouvé pour vous aider dans l'élaboration des messages de base dont vous avez besoin pour être de l'avant-garde de manière efficace.
 PPT | PDF | Que devez-vous savoir au sujet de FC

La puissance du réseautage social (PRS) PowerPoint

Le phénomène du réseautage social est en train de croître et vous devez vous y préparer. Cette présentation explore le potentiel du réseautage social comme outil de marketing. La présentation vous aide également à comprendre les risques associés à l'utilisation du réseautage social et vous montre comment vous y rendre.
 Disponible prochainement

Gérer vos activités

- [Elaboration](#)
- [Marketing](#)

Gérer vos clients

Gérer votre développement

Outils

Carte d'association de marque (MCP) PowerPoint

Ce cadre d'association vous aide à élaborer votre stratégie de marque personnelle.
 PDF

Comment développer des messages de client connectés (MCC) PowerPoint

Cet outil fournit un processus de cinq étapes visant à créer de bons messages de client et des sites sur le monde de la technologie dans votre matériel de marketing.
 PDF

Conseils pour la création d'un site Web (MCF) PowerPoint

Cet outil propose des conseils en matière de marque personnelle pour le contenu de votre propre site Web de conseiller.
 PDF

Les événements de ma vie - Feuille de travail (FC) PowerPoint

Une feuille de travail à utiliser avec vos clients pour déterminer la probabilité et l'impact des événements de la vie qui s'appliquent à eux.
 PDF

Plan de mise en œuvre de la stratégie (MCF) PowerPoint

Une feuille de travail pour vous aider à élaborer un plan pour mettre en œuvre une nouvelle initiative dans votre pratique. Elle vous aide à énumérer toutes les étapes nécessaires pour réussir.
 PDF

Reconnect

Lobby

Exit

Help



Doug Towill
SVP Strategic Business Development



Personal Branding for Financial Advisors

Doug Towill
Senior Vice-President



Playing : Audio Only

Resources

-  CE credit quiz
-  Download Windows Media Player

en anglais uniquement

Elaboration



La phase d'élaboration de la pratique d'un conseiller demande de mettre l'accent sur les activités de croissance afin d'assurer le succès. Celle-ci comprend l'élaboration d'une marque personnelle unique, la création d'une stratégie de marketing efficace, la poursuite d'occasions professionnelles et l'établissement d'une clientèle durable. Les présentations et les outils dans cette section aident les conseillers avec tous ces aspects.

Présentations

Certaines des présentations sont accompagnées de notes. Pour consulter les notes, veuillez sélectionner le PDF ou le PPT et cliquer sur « Sauvegarder » afin de télécharger le fichier sur votre ordinateur, pour ensuite ouvrir à l'aide de PowerPoint. Si vous sélectionnez PPT et « Ouvrir », la présentation s'affichera sous forme de montage de diapositives. En cliquant sur la diapositive avec votre souris, vous pouvez faire avancer les diapositives qui comportent une animation.

La découverte d'information sur les clients (IC) PowerPoint

Cette présentation vous offre plusieurs façons innovatrices de découvrir les aspects plus profonds des détails critiques que les processus de découverte de recherche de faits traditionnels ne fournissent. PPT | PDF

L'impact de la confiance (IC) PowerPoint

Cette présentation souligne certaines des fluctuations de niveau de confiance des conseillers financiers et l'impact potentiel sur votre pratique. Cette présentation résout également trois stratégies liées à la croissance que vous pouvez utiliser pour élaborer vos activités. PowerPoint

Marques personnelles pour les conseillers financiers (MCF) PowerPoint

Cette présentation introduit un cadre éprouvé pour vous aider dans l'élaboration des messages de base dont vous aurez besoin pour faire de l'autopromotion de manière efficace. PDF | PDF | Qui devrait être vos clients de PD

La puissance du réseautage social (RS) PowerPoint

La phénoménologie du réseautage social est en train de changer et vous devez vous y préparer. Cette présentation explore le potentiel du réseautage social comme outil de marketing. La présentation vous aide également à comprendre les risques associés à l'utilisation de réseautage social et vous explique comment vous y mettre. PowerPoint

Gérer vos activités

- [Elaboration](#)
- [Marketing](#)

Gérer vos clients

Gérer votre développement

Outils

Cartes d'exercices de marque (MCF) PowerPoint

Ces cartes d'exercices vous aident à élaborer votre stratégie de marque personnelle. PDF

Comment développer les témoignages de clients reconnaissants (MCF) PowerPoint

Ces cartes fournissent un processus de cinq étapes visant à obtenir de bons témoignages de clients et des idées sur la manière de les incorporer dans votre matériel de marketing. PDF

Conseils pour la création d'un site Web (MCF) PowerPoint

Ces cartes proposent des conseils en matière de marque personnelle pour la création de votre propre site Web de conseiller. PDF

Les événements de ma vie - Feuilles de travail (IC) PowerPoint

Une feuille de travail à utiliser avec vos clients pour déterminer la probabilité et l'impact des événements de la vie qui s'appliquent à eux. PDF

Plan de mise en œuvre de la stratégie (IC) PowerPoint

Une feuille de travail pour vous aider à élaborer un plan pour mettre en œuvre une nouvelle initiative dans votre pratique. Elle vous aide à énumérer toutes les étapes nécessaires pour réussir. PDF



CARTE D'EXERCICES DE CONSEILLER

Points à discuter avec les clients

- Consolidation des conseils – avec vous comme LEADER
- Mener l'équipe de professionnels
- Le directeur des relations est un rôle clé

Mener la transition vers la retraite



Mise en place

- S'assurer que les évènements qui devraient se dérouler se déroulent vraiment
- Traduire les idées importantes en étapes concrètes pour une démarche à suivre
- Mener à terme en restant responsables

Les leaders sont passionnés en ce qui a trait à l'obtention de résultats

- Participation de tous les principaux acteurs
- Détails au sujet du « comment » de l'exécution
- Étapes importantes du progrès avec une stricte responsabilité
- Plans d'urgence en cas d'évènements inattendus

Les planifications financières écrites font leur preuves



Je vis la retraite que j'ai imaginé



La retraite s'est déroulée telle que prévu



Je me sens très/plutôt préparé pour la retraite



Je prévois être optimiste pendant ma retraite



Mener la transition vers la retraite

Mener la transition vers la retraite



Aider les clients à faire face à la montagne russe émotionnelle



Toutes sortes de leaders

- Visionnaires
- Opérateurs
- Administrateurs
- Exécuteurs
- Transformateurs
- Leaders qui ont un style de « laissez-faire »

Leadership de type « serviteur »

- Commence avec le sentiment naturel de vouloir servir - de servir en premier lieu
- Ensuite, l'aspiration à mener
- Différent d'une personne qui est un « leader » en premier lieu - pour obtenir le pouvoir ou acquérir des possessions

Leadership de type « serviteur » - Caractéristiques



- L'écoute
- L'empathie



- L'intendance
- L'engagement à la croissance des individus
- Établir une communauté



- La conviction
- La conceptualisation
- La prévoyance

Merci

**Si vous avez des questions ou des préoccupations,
veuillez envoyer un courriel à pd@ci.com.**

Tous les tableaux et illustrations contenus dans ce guide sont présentés à titre indicatif seulement. Ils n'ont pas été conçus pour prévoir ou prédire le rendement des placements.

©Placements CI et le logo de Placements CI sont des marques déposées de CI Investments Inc.

©SunLife est une marque déposée de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie.