



**La retraite, ce n'est pas que pour les clients!**

*PLANIFICATION DE LA RETRAITE POUR LES CONSEILLERS  
EN PLACEMENTS*

---

## SOMMAIRE DE LA CONSULTATION

### *OBJECTIF*

Planifier et mettre en œuvre le retrait des affaires du conseiller en placements.

### *AVANTAGES POUR LE CONSEILLER*

- Avoir une vision claire de ce que sera l'après carrière de conseiller en placements
- Assurer une période de transition harmonieuse pour le conseiller, les clients, la relève et la firme.
- Préparer un plan de relève
- Planifier le transfert des droits de gestion vers la relève.
- Planifier la retraite et non subir la retraite

### *À QUI S'ADRESSE LA CONSULTATION?*

- Au conseiller qui veut prendre sa retraite dans un horizon de 5 ans et plus.
- Au conseiller en réorientation de carrière
- Au conseiller qui veut prendre le temps de réfléchir à son retrait des affaires.
- Au conseiller qui veut définir ses objectifs de retraite et déterminer quand il la prendra.
- Au directeur désirant préparer un conseiller à la retraite

### *DÉROULEMENT DE LA CONSULTATION*

La consultation est exécutée en quatre rencontres :

- La première rencontre sert à déterminer les valeurs et les souhaits du coaché pour sa retraite comme conseiller en placements, comme gestionnaire de portefeuille et comme individu.
  - La seconde et la troisième rencontre servent à mettre en place un plan d'action SMART. (Spécifique, Mesurable, Accessible, Réaliste, Temporel)
-

- 
- La quatrième rencontre avec le conseiller permet de faire : une révision du plan d'action, le bilan de la consultation, évaluer si une suite de la consultation est nécessaire.

### *LA CONSULTATION EST ADAPTÉE SELON :*

- Le modèle d'affaires du conseiller
- Le niveau de préparation du coaché
- Si le conseiller travaille en solo ou en équipe

L'aspect planification financière et gestion de portefeuille n'est pas évalué dans cette consultation.

### *HONORAIRES*

Sont inclus :

Les rencontres téléphoniques de présentation et de prise de rendez-vous.

Trois rencontres d'une heure et une rencontre de bilan

Un plan d'action

pour faciliter l'objectif retraite

pour mesurer le chemin parcouru

Compléments à la consultation

Rencontre supplémentaire

Coaching d'accompagnement du plan d'action

Aucuns frais de déplacement pour les rencontres clients et les visites en succursale dans un rayon de 50 kilomètres de Brossard.

---

---

## Exemple d'honoraires

Description	Quantité	Prix à l'unité	Coût
Coaching retraite	1	1 000 \$	1 000 \$
Complément au Coaching retraite			
Rencontre supplémentaire	0	150 \$	0 \$
Suivi du plan d'action incluant 6 coaching téléphonique (30 minutes chacun)	0	450 \$	0 \$
<b>Total</b>			<b>1 000 \$</b>

Les honoraires sont divulgués au moment de l'entente avec le conseiller. Les honoraires prendront en considération les ententes avec la firme du conseiller s'il y a lieu.

---