



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 son après carrière de conseiller en placement
- 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 :

1. 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.
 2. La seconde et la troisième rencontre servent à mettre en place un plan d'action SMART. (Spécifique, Mesurable, Accessible, Réaliste, Temporel)
-

-
3. 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 \$
Total			1 000 \$

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.
