



Réservé exclusivement aux FCSI : Une voie accélérée pour devenir Professionnel agréé en gestion stratégique de patrimoine

À L'INTÉRIEUR

Des livres à moins cher

Sommaires de gestion

2

Votre sens éthique à l'épreuve

Servez-nous de guide

2

Des secrets de réussite

Des FCSI partagent leurs conseils

3

Devenez un mentor

Le monde a besoin de plus de gens comme vous

3

Des résultats positifs

Résultats du sondage auprès du lectorat

4

CSI acquiert l'IBC

De nouveaux horizons

4

Nous avons déménagé

De nouveaux locaux pour notre siège social

5

Renouvellement du titre de FCSI

Y avez-vous pensé?

5

Quelle est cette voie? Le Projet synthèse (en anglais pour l'instant), qui est le dernier volet pour l'obtention du titre de Professionnel agréé en gestion stratégique de patrimoine.

Pourquoi ce titre? Offrir une gestion globale du patrimoine et devenir un expert reconnu pour sa capacité à fournir aux clients des solutions intégrées toute leur vie durant.

Pourquoi maintenant? Jusqu'au 31 juillet 2007, vous pouvez obtenir ce titre en suivant seulement la composante Projet synthèse plutôt que l'ensemble du programme. Vous obtiendrez en outre un rabais de 100 \$ sur votre cotisation la première année. Bénéficiez également d'un rabais de 25 % sur les frais d'inscription au Projet synthèse!

Ce titre sera la clé de voûte de votre carrière.

Reconnaissant le riche bagage d'information et d'expérience que vous avez acquis, CSI vous propose une voie accélérée en une seule étape pour obtenir le précieux titre de Professionnel agréé en gestion stratégique de patrimoine. Inscrivez-vous d'ici le 31 juillet 2007 et vous n'aurez qu'à suivre la dernière des quatre étapes que comporte le programme – Projet synthèse.

Vous recevrez une étude de cas et devrez réaliser une entrevue téléphonique pour recueillir des renseignements supplémentaires. Il vous faudra ensuite élaborer un plan de gestion de patrimoine qui sera évalué par un jury.

Cette voie accélérée est offerte exclusivement aux FCSI en règle possédant au moins trois ans d'expérience dans un domaine connexe à la gestion de patrimoine. C'est là une rare occasion d'obtenir un des titres les plus prestigieux de l'industrie en y consacrant une fraction du temps normalement nécessaire.

Site Web : www.fcsi.ca (section anglaise)

Courrier électronique : fcsi_francais@csi.ca

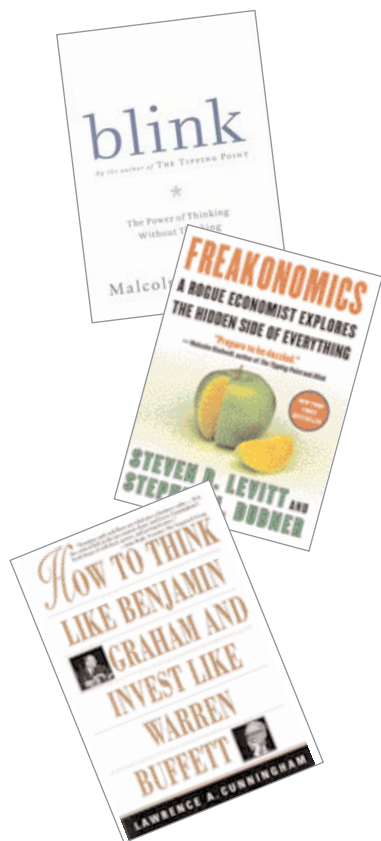
« Une excellente formule... vous devez mettre en pratique non seulement vos connaissances, mais également la façon dont vous abordez un client et traitez avec lui. J'ai appris beaucoup plus que je m'y attendais. C'est un cours pour les conseillers qui veulent vraiment mettre leur apprentissage à l'épreuve et retirer de leur formation des atouts tangibles pour leur clientèle. »

*Andrew Cooper,
GPC, PFP, FCSI*

« L'étude de cas et la préparation d'un plan de gestion de patrimoine mettent à l'épreuve de façon réaliste et détaillée les connaissances pratiques et les techniques de résolution de problèmes des candidats. Le jury évalue et commente les techniques de présentation, les connaissances, la logique et la créativité des candidats. Il s'assure aussi que les candidats possèdent les compétences requises et fournit une rétroaction qui peut ensuite être mise à profit au travail. »

*Brent Dimen,
CFP, AVA, GPC, FMA, FCSI, TEP*

La crème des ouvrages... plus vite, moins cher



Il y a de ces ouvrages que tous ceux qui oeuvrent dans le secteur des services financiers devraient avoir lus. Malheureusement, qui a le temps de le faire? CSI s'est associé à The Business Source pour vous proposer à prix avantageux des résumés de ces ouvrages incontournables.

L'essentiel de chaque ouvrage est contenu dans un document dont vous prendrez connaissance en une fraction du temps nécessaire à la lecture de la version intégrale.

Pour une période limitée, vous économisez 70 % sur le prix de détail courant.

À titre de FCSI, vous pouvez vous abonner à la série *Investment & Business* et recevoir des résumés des meilleurs ouvrages publiés. Leur lecture ne vous prendra qu'une trentaine de minutes par mois. En vous abonnant pour un an, vous recevrez des sommaires de 24 excellents ouvrages, soit deux par mois.

CSI a conclu une entente en vertu de laquelle les FCSI peuvent s'abonner pendant un an à la série *Investment & Business* pour seulement 39 \$, une économie de 91 \$ (70 %) par rapport au prix de détail courant de 130 \$.

Vous recevrez chaque mois deux résumés d'ouvrages exceptionnels sur des sujets comme les tendances en matière d'investissement, les stratégies d'investissement efficaces, les ventes et le marketing, les stratégies de service à la clientèle, le leadership, etc. Vous vous familiariserez avec des pratiques d'excellence et vous trouverez de puissantes sources d'inspiration dans les idées de maîtres à penser comme Warren Buffett, Stephen Covey, Malcolm Gladwell et Jack Welch.

Demeurez au fait des meilleures théories des plus grandes sommités du monde des affaires.

Renseignements : www.thebusinesssource.com/subscribeCSI.htm (en anglais)



THE BUSINESS SOURCE

Chapeau aux trois premiers FCSI soucieux de l'éthique qui ont collaboré à cette rubrique par le passé!

Michele Vincenti,
MBA, FCSI, CFP, CMC, SIF,
Victoria, C.-B. – août 2006

Shelly Appleton-Benko,
GPC, FCSI,
Vancouver, C.-B. – mai 2006

Bev Moir,
MHSA, FCSI, CIMA,
Toronto, Ont. – avril 2006

Votre sens éthique à l'épreuve

Votre travail consiste à conseiller des clients? Voici une belle occasion de faire publiquement la démonstration de votre capacité à résoudre un délicat problème d'ordre éthique. La rubrique *Ethically Speaking* du site [advisor.ca](http://www.advisor.ca) a été créée par CSI. On y pose un problème d'ordre éthique qui requiert l'avis d'experts comme vous. Si vous acceptez de relever le défi, on vous confiera l'élaboration d'une solution au problème posé. CSI vous prêtera son concours, et vous pourrez demander au service de la conformité de votre entreprise d'avaliser votre réponse. Votre solution fera l'objet d'une rubrique *Ethically Speaking*.

Le défi vous intéresse? Communiquez avec nous à fcsi_francais@csi.ca.

Pour en savoir davantage, lisez les rubriques antérieures en cliquant sur les liens suivants :

http://www.advisor.ca/news/features/article.jsp?content=20060801_152403_3120

http://www.advisor.ca/news/features/article.jsp?content=20060526_114250_2200

http://www.advisor.ca/news/features/article.jsp?content=20060425_135609_5028



Des secrets de réussite

Deux FCSI partagent avec nous leur conception de la réussite – tant dans la vie qu'au travail.

C'est bien connu, les compétences et le travail ne sont pas les seuls gages de réussite. Il faut également savoir gérer son temps et ses priorités pour ne pas être dépassés par nos multiples tâches et responsabilités.

Un juste équilibre. Michele Vincenti, MBA, FCSI, CFP, CMC, SIF, conseiller en placement au Investia Financial Group, croit que pour réussir, il faut maintenir un juste équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle. Il est facile de laisser son travail empiéter sur sa vie personnelle, mais comme le souligne M. Vincenti, il ne faut pas tomber dans ce piège. « Il faut maintenir une bonne qualité de vie en dehors du travail, dit-il. Établissez d'abord vos objectifs personnels, car si vous n'êtes pas heureux dans votre vie privée, vous ne réussirez pas en affaires. Planifiez vos activités personnelles, puis comblez les trous dans votre agenda avec vos rendez-vous d'affaires. Votre plan d'affaires doit tenir compte de tous vos objectifs. »

M. Vincenti croit en outre aux vertus de la persévérance. S'inspirant du titre de l'ouvrage de Gene Kranz *Failure is Not an Option: Mission Control from Mercury to Apollo 13 and beyond*, il a pour credo que l'échec n'est pas une option.

Demeurer maître de son temps. « Quand on dirige une entreprise, il est facile de s'éparpiller », considère John Armstrong, GPC, FCSI, FMA, associé directeur au Life & Legacy Advisory Group. M. Armstrong a toutefois une méthode pour éviter les écueils d'une journée de travail fragmentée. « Planifiez votre semaine de travail PAR JOUR plutôt que par heure, conseille-t-il. Mes associés et moi sommes devenus beaucoup plus efficaces en consacrant entièrement nos mardis, mercredis et jeudis à nos clients et en réservant nos lundis et nos vendredis à notre multitude d'autres activités. » M. Armstrong soutient que les gens se laissent distraire et deviennent moins productifs à constamment changer de tâche.

Les indications de clients. M. Armstrong fait également une mise en garde à propos des trop grandes promesses de certains systèmes d'indications de clients que l'on vante aux FCSI. « L'obtention de recommandations ne se fait pas du jour au lendemain, dit-il. C'est un long processus. C'est en créant un climat de confiance que l'on obtient des indications de clients, pas en faisant l'acquisition d'un système. »

Vous avez des conseils de réussite à partager avec les lecteurs de FORUM? Écrivez-nous à fcsi_francais@csi.ca.



Un nouveau talent ne demande qu'à s'épanouir... Devenez un mentor.

Une des façons les plus gratifiantes de vous montrer reconnaissant envers la communauté financière est d'agir bénévolement comme mentor auprès d'un futur professionnel. En consacrant aussi peu qu'une heure par mois à un participant au programme de mentorat, vous pourriez faire toute une différence dans sa carrière. En vous joignant à notre programme de mentorat, vous pourrez accompagner une personne moins expérimentée et l'orienter dans son développement professionnel. Pour aider quelqu'un en agissant comme mentor, vous pouvez simplement :

- lui parler de votre expérience;
- l'aider à parfaire ses compétences en matière de réseautage, d'entrevues, de recherche efficace d'emploi, etc.;
- l'aider à déterminer quel secteur des services financiers lui conviendrait le mieux.

Pour savoir comment devenir un mentor, communiquez avec nous à fcsi_francais@csi.ca.



Pourquoi ne pas signer un article?

Forum porte bien son nom, car votre bulletin est un lieu où les FCSI peuvent échanger des idées. Nous ne demandons pas mieux que de publier des articles rédigés par des professionnels en exercice. Si vous avez des idées d'articles ou si vous aimeriez soumettre un texte dont vous êtes l'auteur, communiquez avec nous à fcsi_francais@csi.ca.

Des résultats positifs

Pour continuer à répondre à vos besoins et à vos attentes, nous avons besoin de vos commentaires. Nous tenons donc à remercier ceux d'entre vous qui ont pris le temps de répondre au sondage en ligne que nous avons effectué auprès du lectorat de Forum l'été dernier. Vos réponses ont été instructives et nous ont permis de mieux comprendre ce que vous attendez de votre bulletin. Nous avons d'ailleurs déjà tenu compte d'une partie de vos commentaires et de vos idées dans ce numéro printanier.

Voici les principales constatations de notre sondage :

- La plupart des Fellows de CSI (FCSI) lisent régulièrement Forum.
- Vous appréciez particulièrement la concision, la qualité de la rédaction et la qualité de la recherche.
- Vous préférez recevoir Forum en format PDF.
- Vous avez demandé plus d'articles sur les sujets suivants : nouvelles de CSI; gestion de patrimoine; promotion du titre de FCSI; pratiques d'excellence; perfectionnement; études de cas sur la clientèle; et nouvelles et tendances de l'industrie.

Nous abordons ici certains de ces sujets. Continuez à nous faire part de vos idées et de vos commentaires à fcsi_francais@csi.ca.

CSI acquiert l'Institut des banquiers canadiens

Nous sommes heureux de vous informer que CSI a récemment élargi son volet éducatif en faisant l'acquisition de l'Institut des banquiers canadiens (IBC), un chef de file de la formation dans le secteur des services financiers.

Nous tenions à en informer les membres FCSI – dont vous – car ce changement pourra donner lieu à de nouveaux services et à de nouvelles occasions de formation susceptibles de vous intéresser.

« Cette acquisition rassemble deux des institutions d'apprentissage canadiennes qui sont à la fine pointe des services offerts au secteur des services financiers », déclare Roberta Wilton, présidente et chef de la direction de CSI. « Elle permet à CSI d'étendre immédiatement ses services à de nouveaux domaines de contenu, dont le secteur des fonds mutuels, et elle nous permet aussi d'être en meilleure position pour étendre notre présence dans le marché mondial. »

L'Institut des banquiers canadiens est un chef de file en solutions novatrices de formation et d'éducation axées sur la clientèle qui sont destinées au secteur des services financiers. Il offre de la formation à distance, en ligne et en classe, selon un rythme personnel, à des professionnels dans plus de 40 pays, en plus de ses services de consultation. Il décerne quatre titres professionnels, offre un des cours d'accréditation sur les fonds distincts et fonds communs de placement les plus recherchés au Canada, et offre aussi un baccalauréat en commerce en partenariat avec l'université de Nipissing et un MBA en services financiers en partenariat avec l'université Dalhousie et l'Université du Québec à Montréal. L'IBC a été fondé en 1967.

Nous sommes très excités par cette expansion et nous vous tiendrons au courant au fur et à mesure de l'intégration du savoir-faire de l'IBC et de CSI.

Un nouveau toit pour CSI

Le déménagement de notre siège social de Toronto est maintenant terminé. La nouvelle adresse est indiquée ci-dessous. Veuillez noter que celle de notre bureau de Montréal demeure inchangée.



200 Wellington Street West
15th Floor
Toronto, ON M5V 3G2

Nous serions ravis d'avoir vos commentaires

Courriel : fcsi_francais@csi.ca
Tél. : 514 878-7641
Sans frais : 1 866 866-2601
Site Web : www.fcsi.ca

Pensez à renouveler votre titre!

Le moment du renouvellement annuel de votre titre approche peut-être à grands pas. Vous recevrez un rappel par courrier électronique deux semaines avant la date d'échéance.

En demeurant FCSI en règle, vous continuerez de bénéficier des avantages suivants :

- Le droit d'utiliser les logos et les marques de commerce de FCSI.
- Une inscription personnalisée au répertoire des FCSI.
- Une campagne publicitaire sur le titre de FCSI destinée à promouvoir le titre et à accroître la notoriété des membres.

Vous craignez d'oublier? Pourquoi ne pas renouveler votre adhésion immédiatement? Cliquez simplement sur le lien suivant, puis sur « Renouvellement en ligne du titre de FCSI – 2007 » :

http://www.ficvm.ca/financial_professionals/maintain_fcsi_status/maintain_status.html

Veuillez aussi prendre quelques instants pour mettre à jour votre profil personnel afin que nous puissions continuer à vous informer.

Abonnement gratuit au programme The CSI Exchange

N'oubliez pas qu'en renouvelant votre titre de FCSI, vous avez accès à The CSI Exchange (offert en anglais).

Une version améliorée du site de carrière *infocus*, The CSI Exchange est un service spécialisé en ligne qui apparie les offres d'emploi les plus prestigieuses aux meilleurs candidats. Vous y trouverez également beaucoup d'outils et d'information qui facilitent le réseautage, l'acquisition de connaissances et la réussite, notamment :

- des outils de recherche d'emploi par grandes organisations de services financiers;
- des forums de discussion en ligne
- des entrevues avec d'autres FCSI
- des sondages sur la rémunération, et beaucoup plus.

Rendez-vous sans tarder au www.thecsiexchange.ca pour en savoir davantage.

Vous aurez besoin de votre numéro de dossier et de votre mot de passe de CSI pour y accéder.