




L'avantage

GRUPE INVESTORS™

Saisissez-le!





Félicitations! Vous songez à vous joindre à un chef de file du secteur financier.

Ce que le Groupe Investors vous offre :

- Milieu entrepreneurial
- Formation de premier ordre
- Souplesse et indépendance
- Mentorat et soutien
- Potentiel de revenu exceptionnel
- Soutien à l'engagement social

Le Groupe Investors favorise l'esprit d'entreprise et vous donne toute liberté et souplesse pour gérer votre pratique. Il met aussi à votre disposition un programme de mentorat et un réseau de professionnels respectés pour vous aider à bâtir votre pratique et à atteindre la réussite professionnelle et financière dans votre carrière.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'énoncé de vision du Groupe Investors

Notre vision : être la meilleure entreprise de services financiers en mesure de répondre aux besoins à long terme des Canadiens.

Au Groupe Investors :

Nous établissons des liens avec des clients de tous les horizons en leur offrant une...

...planification complète

Dans toutes nos activités, nous faisons preuve de...

...diligence

Nous pratiquons le respect mutuel et le respect des collectivités que nous servons parce que nous sommes des...

...gens de cœur

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

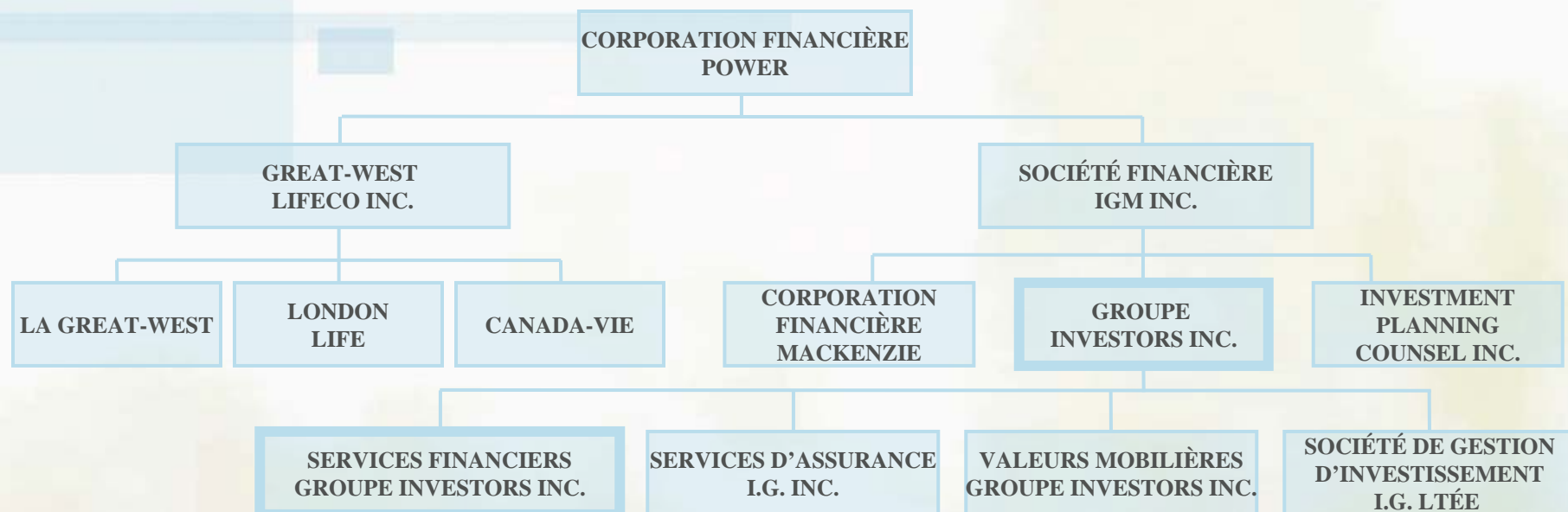
L'avantage d'être associé à un leader...

Le Groupe Investors

- Une histoire qui dure depuis plus de 80 ans
- 110 centres de planification financière dans tout le Canada
- 4 600 conseillers professionnels
- 59 milliards de dollars d'actif administré pour 1 million de clients canadiens¹
- Plus de 50 milliards de dollars d'actif en assurance²
- Plus de 9,0 milliards de dollars en actif bancaire et hypothécaire¹
- Le Groupe Investors est une filiale de Société financière IGM Inc., cotée en bourse (TSX:IGM)
 - *Avec 123 milliards de dollars d'actif sous gestion¹, la Société financière IGM est le plus grand gestionnaire et placeur de fonds de placement et d'autres produits de gestion de l'actif au Canada.*
 - *Société financière IGM est le quatrième gestionnaire d'actif coté en bourse au monde selon la valeur boursière³.*
 - *La Société financière IGM compte comme filiales, en plus du Groupe Investors, la Corporation Financière Mackenzie et Investment Planning Counsel.*
 - *Société financière IGM fait partie du groupe d'entreprises de la Corporation Financière Power.*

L'avantage d'être associé à un leader...

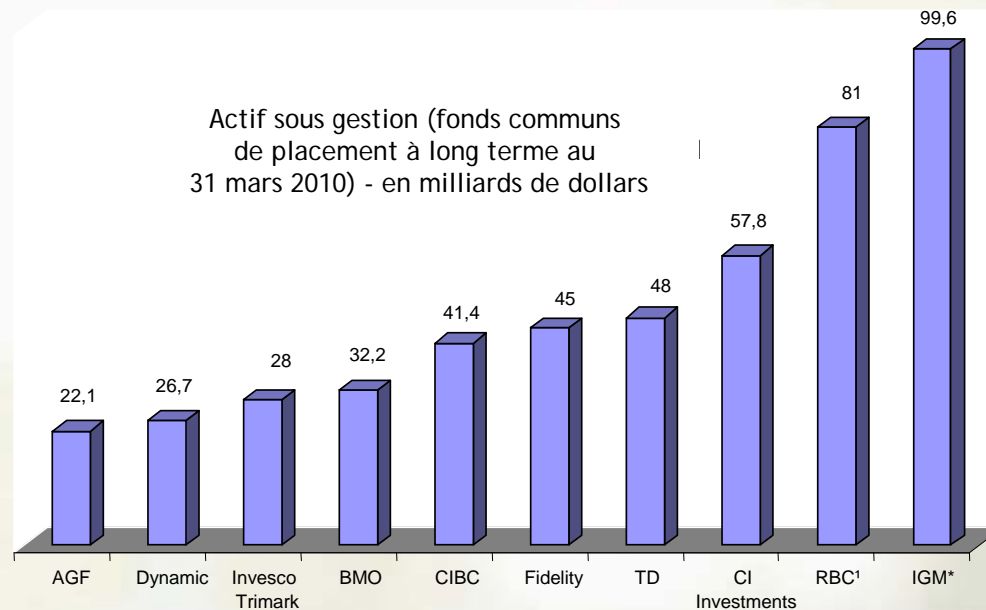
Une réussite soutenue par une famille de performants



Organigramme simplifié. Pour l'organigramme complet, voir www.powerfinancial.com

L'avantage d'être associé à un leader...

La Société financière IGM est la plus grande société de gestion de fonds de placement au Canada d'après son actif sous gestion de fonds communs de placement à long terme en date de mars 2010.



Source - IFIC

* Inclut Mackenzie et Counsel

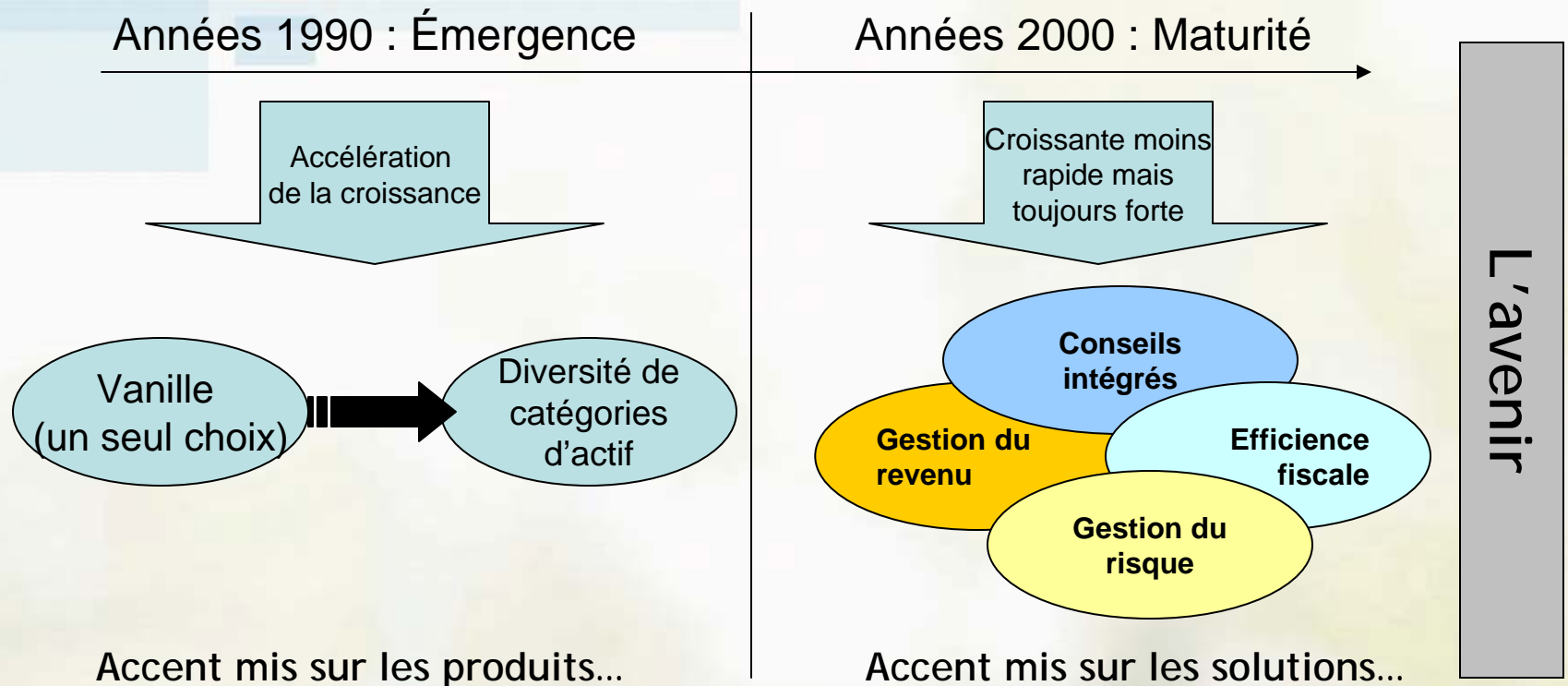
¹ Inclut Philips Hager North

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage d'être associé à un leader...

- Le secteur financier a évolué tout au long de la dernière décennie.



* Source : Investors Economic Insight, *Annual Industry Review* - janvier 2009.



L'avantage d'être associé à un leader...

*Le Groupe Investors s'est classé au premier rang des courtiers de plein exercice du secteur de la planification financière trois années de suite**

- Approche personnalisée de la planification financière
- Tradition de mentorat et d'encadrement
- Formation et soutien de premier ordre
- Système de rémunération et de reconnaissance concurrentiel

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'avantage d'une formidable carrière...

- Les conseillers du Groupe Investors viennent d'horizons divers et possèdent des talents variés qu'ils mettent à profit dans le cadre de leur pratique personnelle.
 - Agents de la GRC
 - Instructeurs de collège
 - Géologues
 - Représentants du service à la clientèle
 - Étudiants
 - Pilotes
 - Techniciens juridiques
 - Banquiers
 - Vendeurs de matériel informatique
 - Superviseurs
 - Personnes de retour sur le marché du travail
 - Professeurs
 - Planificateurs/Conseillers financiers
 - Agents/Courtiers d'assurance
 - Propriétaire d'entreprise ou franchisés
 - Administrateurs
 - Représentant en vente au détail
 - Gestionnaires
 - Ingénieurs
 - Comptables
 - Personnes qui réorientent leur carrière
 - Athlètes professionnels

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage d'une formidable carrière...

- Le transfert de la richesse vers la génération suivante a commencé : on s'attend à ce qu'une somme de 1,2 billion de dollars change de main de 2005 à 2010¹
- 53 pour cent des Canadiens qui ont cotisé au REER ont rencontré un conseiller²
- 40 pour cent des baby-boomers célibataires n'ont pas de plan financier qui répond à leurs besoins spécifiques de célibataires³
- 56 pour cent des travailleurs canadiens ont le sentiment qu'ils n'ont pas suffisamment d'économies pour prendre leur retraite⁴
- 24 pour cent des répondants ont cotisé davantage à leur REER après avoir rencontré un conseiller⁵
- 90 pour cent des PME n'ont pas de plan structuré pour leur vente, leur transfert, ou la réduction progressive de leurs opérations⁶
- Les nouveaux conseillers ont une occasion hors pair de tisser des liens
 - En fait, selon une récente étude sur la volatilité des marchés, 43 pour cent des investisseurs voient la situation actuelle sur les marchés comme une occasion⁷...
- La moitié des répondants affirment qu'ils ont besoin d'aide pour leur planification financière⁸

Sources :

1. Sondage de la CIBC, 2005

3. Sondage Harris/Décima-Groupe Investors, 4 février 2008

5. Sondage Décima-Groupe Investors, 8 mars 2007

7. PMG Intelligence

2. Sondage Harris/Décima-Groupe Investors, 6 mars 2008

4. Sondage Décima-Groupe Investors, octobre 2006

6. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : <http://www.cfib.ca/success/pdf/succession-2006-10.pdf>

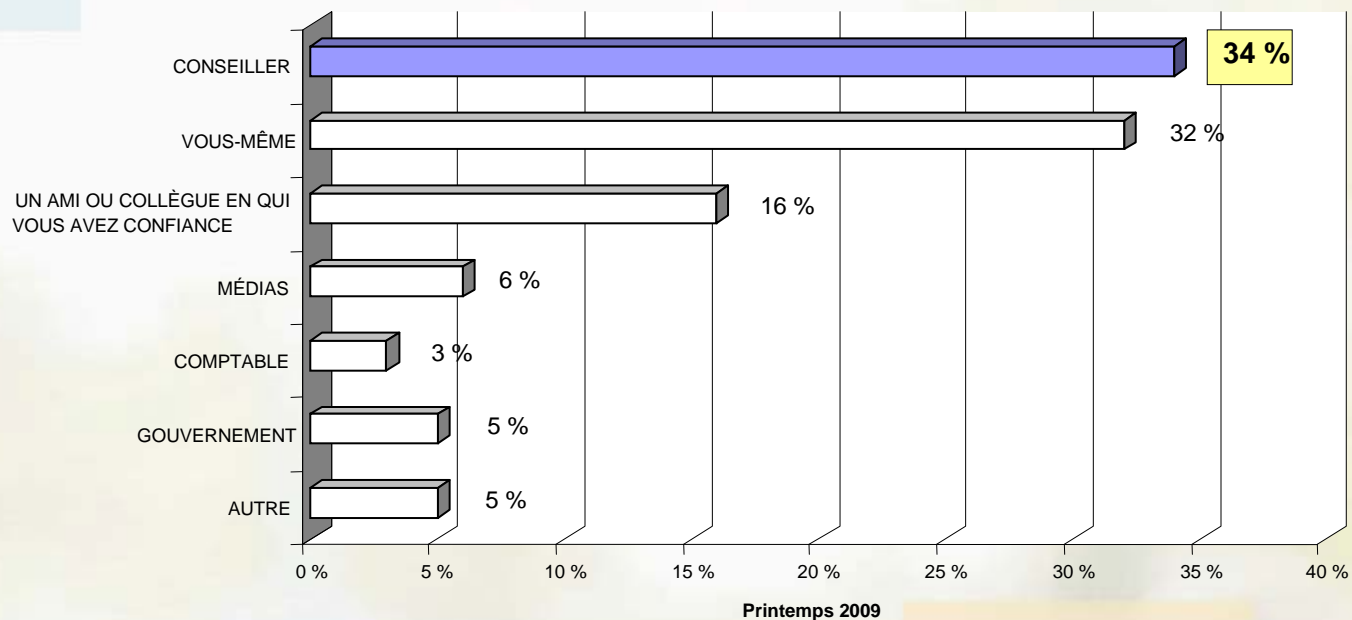
8. Le sondage RBC Financial Priorities a été mené par Ipsos Reid entre le 10 et le 17 septembre 2009

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage d'une formidable carrière...

- Les investisseurs comptent sur les recommandations des conseillers
 - 91 % des répondants prévoient faire appel à un conseiller à leur retraite
- En effet, quand on leur demande « Vers qui vous tournez-vous en premier pour vous rassurer dans la conjoncture actuelle? »



L'avantage d'une formidable carrière...

- CareerBuilder.com a placé les conseillers financiers au 6^e rang des professions qui devraient connaître la plus forte croissance de 2006 à 2016.¹
- En 2006, le magazine *Canadian Business* estimait que les carrières dans le domaine de la planification financière allaient connaître une croissance importante jusqu'à la fin de 2012.²
- Une étude de Statistique Canada faite en 2008 indiquait que dans de nombreux secteurs, la demande de professionnels de la finance se situait au-delà du nombre de personnes qualifiées pour faire ce travail.²
- MSN Careers et CareerBuilder.com ont placé les programmes d'études en planification financière au premier rang des tremplins de carrière.³
- Money Magazine et Salary.com ont évalué les professions en termes de potentiel de revenu, de croissance, de signification et de souplesse; celle de conseiller financier s'est classée⁴:
 - 4^e pour les plus de 50 ans
 - 9^e pour les « jeunes infatigables »
- Le magazine *Fast Company* a classé la profession de conseiller financier au premier rang pour la période de 2005 à 2009⁵

Sources :

1. *30 Top Jobs of 2008*, 22 février 2008, <http://careerbuilder.com/JobSeeker/careerbytes/CBArticle.aspx?articleID=796>
2. *Bulletin du CRSPF - Hiver 2009* <http://www.fpsc.ca/documents/bulletin-winter-2009>
3. *10 Certificate Programs That Can Add Dollar Signs to Your Résumé*, 10 avril 2008, <http://msn.careerbuilder.com/Custom/MSN/CareerAdvice/ViewArticle.aspx?articleid=1342&siteid=sendpage&cbRecursionCnt=1&cbsid=4a1bf31fb9f54e0fbd17d4576a8bab4-261163792-KG-5>
4. *Best Jobs in America: Second Acts*, 2007, <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/bestjobs/2007/>
5. *The 25 Top Jobs for 2005-2009*, janvier 2005, <http://www.fastcompany.com/articles/2005/01/top-jobs-main.html>



L'avantage d'une formidable occasion d'affaires...

- Bâtir votre propre entreprise
- Faible coût de démarrage
- Revenu tiré de la rétention de l'actif
- Possibilité de vendre votre entreprise à profit



L'avantage Groupe Investors... pour nos clients

- Le client passe toujours en premier.
- Élaboration de plans financiers réalistes qui aident les Canadiens à atteindre leurs objectifs financiers.
- Nous offrons la formation et le soutien dont vous avez besoin pour élaborer un plan personnalisé pour chaque client compte tenu de ses objectifs financiers et de l'étape où il en est dans la vie.
- Nous mettons à votre disposition des outils de placement de premier ordre ainsi que des personnes compétentes pour vous soutenir dans l'élaboration de vos recommandations aux clients.
- Formation et soutien complets en planification de la retraite, des placements, de l'assurance et de la gestion des liquidités ainsi qu'en planification fiscale et successorale.
- Des spécialistes pour vous aider en ce qui à trait :
 - à la planification financière, fiscale et successorale
 - aux valeurs mobilières (services de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Groupe Investors Inc.)
 - aux produits bancaires et hypothécaires
 - à l'assurance

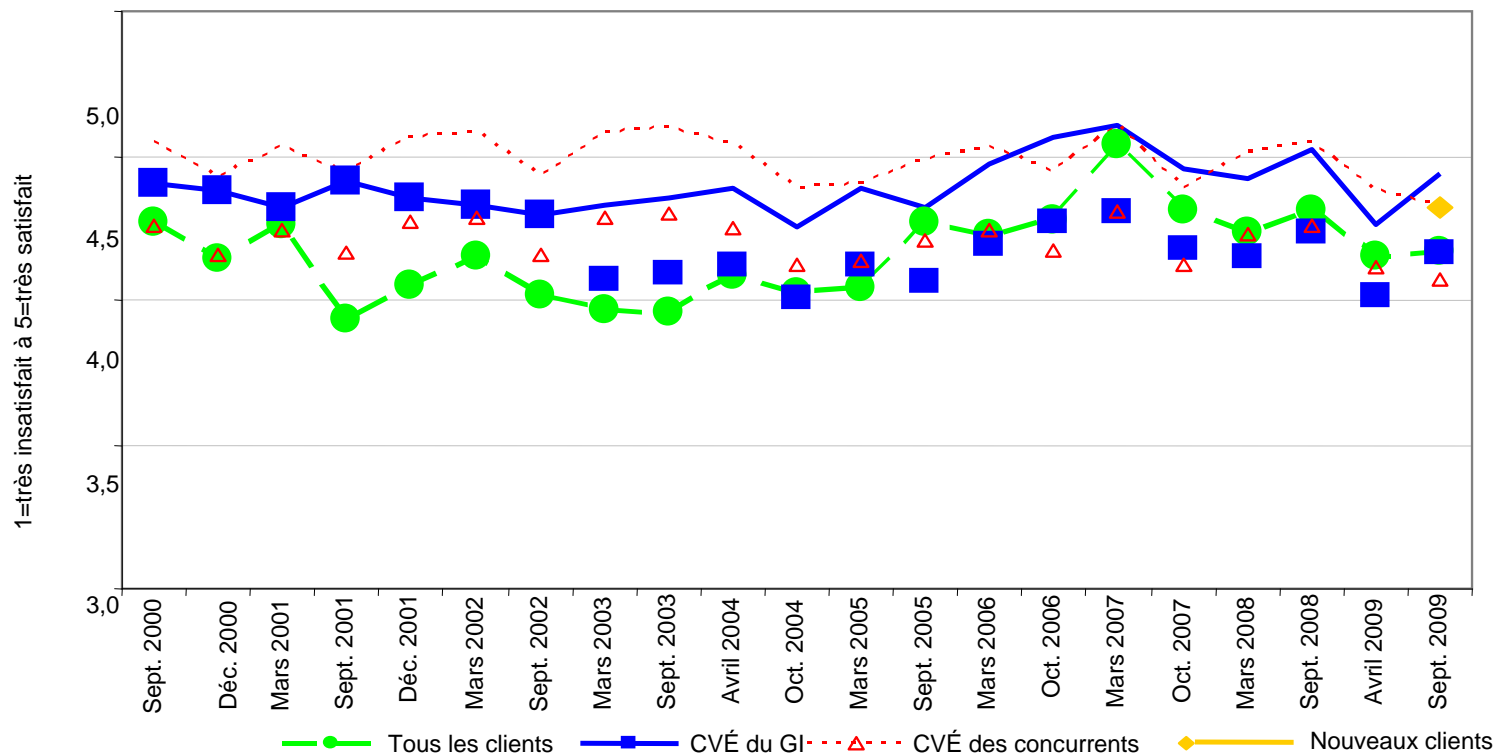
Au Groupe Investors, vous ne serez jamais laissé à vous-même.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage Groupe Investors... pour nos clients

- Les clients du Groupe Investors sont très satisfaits de leur conseiller, et déclarent qu'ils choisiraient fort probablement de faire affaire de nouveau avec le Groupe Investors.



CVÉ : clients à valeur élevée

Source - Sondage sur la satisfaction de la clientèle du Groupe Investors - sept. 2009

Confidentiel - Pour diffusion interne seulement

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'avantage de la formation et du mentorat

- La formation offerte par le Groupe Investors se classe parmi les meilleures du secteur, et vous y avez accès à toutes les étapes de votre carrière.
 - *Le Groupe Investors s'est classé premier des 8 courtiers de plein exercice et des 3 courtiers indépendants évalués dans la catégorie « Formation continue » du Dealers Report Card du Investment Executive, édition 2010*
 - *Le Groupe Investors se classe au premier ou au deuxième rang de cette catégorie depuis 2003.*
- Nous vous donnons accès à :
 - une technologie de pointe
 - des spécialistes du secteur
 - des programmes et des outils sur la gestion d'entreprise et la planification financière
- En plus de notre formation professionnelle initiale réputée, nous offrons régulièrement des conférences éducatives et des séminaires animés par nos spécialistes ainsi que des leaders du secteur financier.
- Nous mettons constamment nos programmes de formation à jour pour nous assurer qu'ils répondent aux besoins des participants et dépassent leurs attentes.



L'avantage de la formation et du mentorat

- Le Programme d'expansion des affaires – Partie 1 est un programme de premier ordre et couvre les sujets suivants :
 - Démarche de planification financière
 - Répartition de l'actif
 - Gestion d'entreprise
 - Conformité
 - Outils de planification financière
 - Marketing
 - Connaissance des produits
 - Réseautage
 - Prospection
 - Planification d'entreprise
 - Service à la clientèle
 - Relations interpersonnelles
 - Perfectionnement professionnel



L'avantage de la formation et du mentorat

- L'encadrement et le mentorat font partie intégrante de notre culture d'entreprise et de notre succès.
- Vous avez le soutien :
 - de formateurs accrédités
 - de vos collègues, qu'ils soient à votre bureau régional, votre grande région ou ailleurs au Canada
 - de conseillers d'expérience qui ont suivi le même parcours que vous
 - de directeurs régionaux et de directeurs de division, qui sont des leaders locaux formés professionnellement

Nos conseillers savent comment réussir dans cette profession, et ils communiquent leur savoir avec plaisir.

L'avantage d'un engagement social largement reconnu

- Une entreprise capable de voir au-delà de ses seuls résultats financiers
- Une des sociétés fondatrices du programme de sensibilisation du public IMAGINE Canada – qui l'a nommée « entreprise généreuse ».
- Fait don d'au moins 1 % de son bénéfice avant impôt à des organismes sans but lucratif canadiens chaque année – 6,3 millions de dollars en 2009
- Membre fondateur du Conseil des entreprises pour le bénévolat
- Tous les conseillers et les membres du personnel ont accès à plusieurs programmes de soutien à la collectivité, financés par les bureaux régionaux et le siège social du Groupe Investors :
 - Le Programme de soutien à l'action bénévole du Groupe Investors, qui offre un soutien financier aux organismes sans but lucratif pour lesquels nos conseillers font du bénévolat.
 - Le Programme Don pour don, dans le cadre duquel les dons des conseillers sont doublés par la contribution du Groupe Investors.
 - Le Programme de soutien à la collectivité des bureaux régionaux du Groupe Investors, qui offre un financement aux bureaux régionaux pour qu'ils puissent contribuer aux projets communautaires locaux



L'avantage d'un engagement social largement reconnu

- Au cours de la dernière décennie, le Groupe Investors a reçu dix-huit prix, une reconnaissance qui démontre l'engagement social de la société et son soutien à la collectivité, notamment :
 - Deux fois lauréat du Prix sportif canadien
 - Quatre fois lauréat du *Business in the Arts Award* du *National Post*
 - Quatre fois lauréat du *Corporate Citizenship Award* à plusieurs reprises, notamment en 2009



« Nous avons su depuis des années attirer des gens ambitieux qui s'intéressent à ceux qu'ils servent, de là l'importance accordée aux besoins des collectivités. »

– Murray J. Taylor, président et chef de la direction, Groupe Investors Inc.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'avantage d'une rémunération et d'une reconnaissance exceptionnelles

- Rémunération à la mesure de votre réussite
- Potentiel de gains financiers et de récompenses professionnelles allant au-delà de ce qu'on peut obtenir d'un emploi salarié
- Programme de soutien au démarrage
- Rémunération proportionnelle au rendement et aux résultats
- Reconnaissance qui se bonifie avec la croissance de votre pratique
- Nous rendons hommage à nos conseillers pour :
 - leur performance
 - l'expansion de leur entreprise
 - leurs activités de mentorat
 - leur engagement communautaire

Chaque année, l'élite de nos conseillers s'envole pour des destinations de rêve, telles que Tokyo, Hong Kong, Bora Bora et Tahiti.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'avantage de la souplesse et de l'indépendance

- Vous connaîtrez les joies du travail autonome
- Vous serez le maître de votre destinée et de votre réussite
- Pas de plafond de rémunération
- Vous contrôlerez tous les aspects de votre vie bien remplie

Vous profiterez du meilleur des deux mondes en baignant dans un milieu entrepreneurial où vous ne serez jamais plafonné tout en bénéficiant des ressources et du soutien offerts par l'une des plus importantes sociétés de services financiers au Canada.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™



L'avantage du soutien professionnel

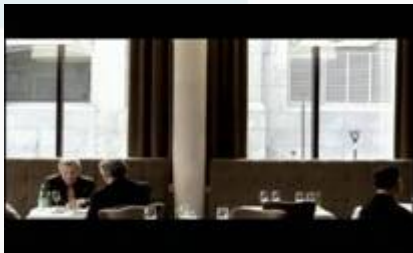
- Gamme complète d'outils :
 - Logiciel de planification financière personnelle
 - Logiciel sur la planification de la vie financière
 - Logiciels d'illustrations en assurance
 - Logiciel sur la répartition de l'actif
 - Bases de données sur les clients
 - Accès à distance Wi-Fi
 - Système de consultation en ligne des comptes des clients
 - Logiciel de gestion des contacts
- Site Web interne :
 - Renseignements
 - Ressources et stratégies de marketing
 - Matériel pour la prospection et la rétention de la clientèle
 - Bibliothèque virtuelle de guides détaillés sur la fiscalité

L'avantage du soutien professionnel

- Promotion de la marque à l'échelle nationale
 - Le « Report on Business » du Globe & Mail a rendu public le rapport 2010 sur les meilleures marques canadiennes, qui place le Groupe Investors au nombre des meilleures marques commerciales du pays.*
 - Le Groupe Investors figure parmi des icônes canadiennes fortement valorisées comme BlackBerry, Shoppers Drug Marot, Canadian Tire et Tim Hortons.
 - Le fait que le Groupe Investors se classe parmi les meilleures entreprises est un exploit remarquable et un avantage considérable pour tous les nouveaux conseillers qui bâtissent leur pratique.
- Programmes de publicité et de marketing conçus par des professionnels
- Votre propre page Web
- Matériel de marketing personnalisable
- Programme de communication en ligne avec les clients qui permet de tirer profit de campagnes de marketing sur mesure peu coûteuses, conçues dans le but de générer de nouvelles affaires

Le Groupe Investors vous donne les outils pour réussir sur le marché des services financiers complexe d'aujourd'hui.

L'avantage du soutien professionnel... Publicité à l'échelle nationale



L'avantage du soutien professionnel... Matériel de marketing

- L'un des meilleurs outils de marketing multilingues du secteur, qui vous permet d'accéder facilement à des campagnes de marketing clés en main, personnalisées, segmentées, automatisées et peu coûteuses
- Des trousseaux pour les séminaires, des scénarios et des concepts de réfutation des objections en ligne
- Un calendrier de marketing annuel qui permet aux conseillers de faire concorder leurs campagnes clés en main automatisées avec la publicité à l'échelle nationale, les campagnes de relations publiques et les programmes de sensibilisation menés sur le même thème
- Un choix de quatre bulletins trimestriels de planification financière et des articles thématiques destinés aux médias
- Services Sélects^{MC} et le magazine *Tendances* – un programme de rétention gratuit qui cible les clients à valeur élevée
- Une sélection de programmes de marketing électroniques gratuits, notamment l'envoi hebdomadaire ou trimestriel de documents faisant le point sur les marchés
- Vous pouvez y accéder en tout temps – commandez ce dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin!
- Options :
 - Courriels envoyés aux clients ou aux prospects – gratuit!;
 - Créer un fichier PDF et l'imprimer à partir de votre ordinateur – gratuit!;
 - Créer un fichier PDF et l'apporter chez votre imprimeur local – vous payez les coûts exigés par votre imprimeur local;
 - Faire appel au Service d'impression du siège social – rabais substantiels comparativement aux imprimeurs locaux!

Au total, plus de 1 500 documents de marketing sont à votre disposition

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage du soutien professionnel... Plan d'action de marketing

Plan d'action de marketing

Période de gestion des liquidités

ÉDITION SPÉCIALE DE LUXE

Une période propice pour générer des revenus
La période de gestion des liquidités vous donne l'occasion de pécher enrichi client et les aspects de leur gestion des liquidités. Pour réussir votre effort, nous avons créé une campagne de marketing conçue spécialement pour la période de gestion des liquidités, qui est accompagnée d'une gamme complète d'outils de marketing comme des brochures, des lettres personnalisées, des newsletters et plus...

Les messages que vous rédigez seront automatiquement personnalisés dans les bulletins clients, le bulletin financier, le site Web du Groupe Investors (www.groupeinvestors.com), les sites clients, les messages de texte et autres et le magazine Stratégie.

Documents vedettes :

- Brochure sur la retraite de retraite - 801327
- Sur l'importance de planifier l'avenir - 801305
- Brochure sur la retraite de retraite - 801311

Chaque fois que vous cliquez sur ce lien, vous serez redirigé vers la page d'accueil d'InvestorPlus pour accéder aux renseignements sur cette période de marketing et à tous nos outils de soutien.

calendrier de marketing

- 1^{er} janvier au 15 février : Période des NEST
- 1^{er} février au 15 mars : Gestion des liquidités
- 1^{er} mars au 15 avril : Planification fiscale
- 15 avril au 30 juin : Planification de l'assurance et planification successorale
- 1^{er} juillet au 31 juillet : Planification des investissements
- 1^{er} août au 30 septembre : Planification des plans marins
- 1^{er} octobre au 31 octobre : Planification des dons de bienfaisance
- 1^{er} novembre au 31 décembre : Planification du revenu de retraite et planification fiscale de fin d'année

Groupes Investors

Les prêts hypothécaires : un outil incontournable pour l'expansion de la clientèle

Les prêts hypothécaires sont un produit financier qui permet de générer des revenus et de fidéliser la clientèle. Ils sont également un excellent moyen de promouvoir vos autres services financiers.

Le prêt hypothécaire
Le prêt hypothécaire est un produit financier qui permet de générer des revenus et de fidéliser la clientèle. Ils sont également un excellent moyen de promouvoir vos autres services financiers.

Le prêt hypothécaire
Le prêt hypothécaire est un produit financier qui permet de générer des revenus et de fidéliser la clientèle. Ils sont également un excellent moyen de promouvoir vos autres services financiers.

Les cinq principales raisons pour lesquelles les gens choisissent le Groupe Investors pour leur prêt hypothécaire

1. Une expertise professionnelle et personnalisée.
2. Des taux d'intérêt compétitifs.
3. Des services de soutien client de qualité.
4. Une gamme de produits financiers diversifiée.
5. Un processus de prêt rapide et efficace.

Le magazine InvestorPlus
Le magazine InvestorPlus est un outil de marketing qui permet de promouvoir vos services financiers et de générer des leads.

LES OUTILS À DÉVELOPPER ET LE PLAN D'ACTION POUR LA PÉRIODE

Document	1er jan - 15 fév	1er fév - 15 mars	1er mars - 15 avril	15 avril - 30 juin	1er juillet - 31 juillet	1er août - 30 sept	1er oct - 31 oct	1er nov - 31 déc
Brochure	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lettre personnalisée	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletter	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Message de texte	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Site Web	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Magazine InvestorPlus	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage du soutien professionnel...

Campagnes visant les clients et prospects



Campagnes de marketing disponibles	Fréquence
Magazine <i>Tendances</i>	2 fois par année
Bulletins clientèle	Trimestrielle
Revue des marchés hebdomadaire	Tous les vendredis
Questions d'investissement	Trimestrielle
8 campagnes thématiques	Janv., févr., mars, avril, juill., août, oct., déc.
Recommandations	Mensuelle



L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage du soutien professionnel... Matériel de marketing

Commandez des brochures et nous les enverrons à votre B.R., à la maison ou à l'endroit où a lieu l'événement ou le séminaire



Ayez recours aux concepts lors de vos rencontres pour appuyer une stratégie de planification financière

Symphonie
Solutions pour la planification de portefeuille

er la tête froide quand on investit
... les investisseurs ont tendance à investir dans les fonds d'étrude de forte croissance, pour ensuite passer à la prochaine vague... lorsque le marché atteint le creux de la vague... sélection stratégique de l'actif vous aidera, en diversifiant votre portefeuille émotionnel de vos décisions de placement, ce qui pourrait améliorer vos rendements globaux.

Rendements boursiers et nouveaux investissements nets

Les investisseurs qui ont investi en 2002 après avoir pu combiner des rendements élevés et des nouvelles entrées de capitaux en 1997 ont pu profiter de la croissance. Les investisseurs qui ont investi en 2002 après avoir pu combiner des rendements élevés et des nouvelles entrées de capitaux en 2002 ont pu profiter de la croissance.

John Test
Concepteur principal
john.test@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 107

John Asset
Concepteur principal
john.asset@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 108

Groupes Investors

La génération sandwich
Enfants et parents à charge

Il y a des fois où les enfants les plus âgés des sandwichs parentaux trouvent difficile de se pencher sur la situation financière de leurs parents âgés, surtout lorsque ces derniers à leur tour se retrouvent à être dépendants.

Le Plan
Groupes Investors

Synthese
Solutions pour la planification de portefeuille

Ne prenez pas de risques inutiles
Visez le rendement le plus élevé selon un niveau de risque déterminé... ou la façon d'explorer l'offre selon un niveau de rendement déterminé.

John Test
Concepteur principal

John Asset
Concepteur principal

Groupes Investors

Envoyez un article personnel à un client ou un prospect par courriel pour préparer une rencontre ou pour assurer un suivi

C'est le temps... de préserver la maison familiale, peu importe ce qui arrive.

Les assurances vie hypothécaires traditionnelles remettent uniquement le solde dû au prêteur hypothécaire dans le cas où il vous arrive un malheur.

Le Plan
Groupes Investors

C'est l'heure de préserver la maison familiale, peu importe ce qui arrive.

Grâce aux plans personnalisés de Groupe Investors, vous pouvez rester aux commandes. En cas de décès, d'invalidité ou de maladie grave, votre famille pourra toujours habiter la maison familiale.

Le Plan
Groupes Investors

C'est le temps... de préserver la maison familiale, peu importe ce qui arrive.

Les assurances vie hypothécaires traditionnelles remettent uniquement le solde dû au prêteur hypothécaire dans le cas où il vous arrive un malheur.

Le Plan
Groupes Investors

C'est l'heure de préserver la maison familiale, peu importe ce qui arrive.

Grâce aux plans personnalisés de Groupe Investors, vous pouvez rester aux commandes. En cas de décès, d'invalidité ou de maladie grave, votre famille pourra toujours habiter la maison familiale.

Le Plan
Groupes Investors

John Test
Concepteur principal
john.test@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 107

John Asset
Concepteur principal
john.asset@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 108

Groupes Investors

John Test
Concepteur principal
john.test@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 107

John Asset
Concepteur principal
john.asset@investorsgroup.com
(506) 556-1234 p. 108

Groupes Investors

Animez un séminaire et utilisez la publicité, le feuillet et l'invitation connexes pour le promouvoir

Type	Quantité
Publicités	119 Anglais 119 Français
Brochures	115 Anglais 115 Français 7 Chinois
Concepts	56 Anglais 56 Français 2 Chinois
Publipostage (encarts/cartes postales)	177 Anglais 177 Français
Articles personnels	75 Anglais 75 Français
Séminaires	39 Anglais 39 Français
Scénarios	150 Anglais 150 Français

Plus de
1 500 documents de marketing

Faites paraître une publicité dans un journal ou un magazine local en envoyant à la rédaction un PDF par courriel

L'avantage GROUPE INVESTORS™

L'avantage du soutien professionnel... Site Web grand public



Pour en savoir plus sur les options hypothécaires...

Le **taux fixe** des taux d'intérêt vous assure peut-être à embauche l'achat d'une première maison, à un certain prix plus souvent, vous le refinancer votre propriété. [Savoir](#)

Devrais-je opter pour un taux hypothécaire variable ou fixe?

Le remboursement de votre prêt hypothécaire peut vous coûter un grand peu de votre revenu. Le **nombre de paiements** se demandent comment s'y prendre pour équilibrer sur leur prêt hypothécaire et ainsi il convient pour le pour et le votre des options. [Savoir](#)

Le Plan du Groupe Investors™

- Aider son portefeuille
- Créer ses investissements
- Travailler sur le levage
- Préparer sa retraite
- Préparer la retraite de son conjoint
- Financer des études
- Maximiser ses liquidités
- Solutions d'efficacité
- Choix de payer à la retraite™

Liens rapides

- [Fidélité Professionnelle](#)
- [Travailler sur le levage](#)
- [Rapports sur le rendement des fonds](#)
- [Nos clients](#)
- [Le service à la clientèle](#)
- [Des savoir plus pour la retraite?](#)

Devenez conseiller
pour en savoir plus. [Savoir](#)



What's new with mortgages? – Know your options

When making your choice, you may determine if taking the low rate offers will be more beneficial. Learning up on interest rate options and making better choices, it can be more profitable to make your mortgage decision. For more information, visit our [Mortgage](#) page.

What's better – variable or fixed rate mortgage?

A fixed amount of your income can be committed to paying your mortgage. Many Canadian mortgage holders do not know how to choose the best option.

The Plan by Investors Group™

- [Customize your system](#)
- [Managing funds](#)
- [Investing & equity](#)
- [Mutual fund investments](#)
- [Retirement solutions](#)
- [Education planning](#)
- [Maximizing Cash Flow](#)
- [Retiree's solutions](#)
- [Wealth and Prosperity](#)

Quick Links

- [Customer Center](#)
- [Fund Your Investment](#)
- [Real Performance Results](#)
- [Learn More](#)
- [Personal Calculator](#)
- [Retirement Readiness Quiz](#)

Become a Consultant
[click here to find out more](#)

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage du soutien professionnel

- L'édition de juin 2010 du magazine *Investment Executive*, la plus importante publication canadienne destinée aux conseillers financiers, incluait une série d'articles sur divers sujets liés aux résultats d'un sondage sur le secteur des services financiers.
 - Une des articles (*Dealers have room for improvement*) met l'accent sur **Groupe Investors Inc.** de Winnipeg. « Quoi de mieux que le soutien d'une grande entreprise qui jouit d'une excellente réputation » indique un conseiller du Groupe Investors en Ontario, « et le Groupe Investors existe depuis plus de 80 ans. »

Les conseillers de l'entreprise ne tarissent pas d'éloges au sujet du soutien accordé par la direction régionale, de la structure de rémunération et du plan de relève à l'intention des conseillers. Le Groupe Investors a obtenu la note la plus élevée dans cette catégorie, à la fois pour le rendement et l'importance.

- Le Groupe Investors a obtenu des notes supérieures à la moyenne dans 30 des 33 catégories du sondage, et s'est classé premier à sept reprises.
- La société est première notamment dans les deux catégories suivantes :
 - soutien à la planification testamentaire et successorale
 - soutien à la planification fiscale

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage

de produits et de services financiers

de renommée mondiale

Placements

- Fonds de placement du Groupe Investors
- Fonds de placement d'autres fournisseurs
- Programmes de gestion de l'actif
- Fonds fiscalement avantageux
- Portefeuilles
- REER, FERR
- CELI
- REEE
- CPG
- Rentes
- Valeurs mobilières Groupe Investors Inc.

Assurance

- Vie
- Invalidité
- Maladies graves
- Soins de longue durée
- Soins de santé personnels
- Fonds de placement garanti
- Programme philanthropique

Prêts

- Hypothécaires
- Personnels, Marges de crédit

Services bancaires

- Comptes chèques et d'épargne
- Cartes de crédit

Symphonie - Planification stratégique de portefeuille^{MC}

Des choix de classe mondiale - En date de janvier 2009



© Investors Group Inc. 2009 CF 31/98 (03/2009-W)

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage d'un double cheminement de carrière



L'avantage Groupe Investors. Comment le *saisir*.

ENTREVUE EN PROFONDEUR

PERMIS DE VENTE

NOMINATION COMME CONSEILLER

PROGRAMME D'EXPANSION DES AFFAIRES – PARTIE 1

PROGRAMME DE FORMATION SUR LE TERRAIN – PARTIES 1 ET 2

PROGRAMME OCCASIONS EN ASSURANCE

PROGRAMME D'EXPANSION DES AFFAIRES – PARTIE 2

TITRE DE PL. FIN/CFP*

La progression vers le titre de planificateur financier peut prendre jusqu'à 5 ans.

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage Groupe Investors. Comment le *saisir*.

*Le Groupe Investors a le nombre le plus élevé de CFP au Canada**

CFP - Années d'expérience en
planification financière

2 – 5 ans	23 %
6 – 10 ans	33 %
11 – 15 ans	23 %
16 – 20 ans	10 %
21 ans et +	11 %

Revenu net des CFP
(en dollars canadiens)

0 – 9 999	3 %
10 – 49 999	7 %
50 – 74 999	21 %
75 – 99 999	17 %
100 – 149 999	21 %
150 000 et +	32 %

2008¹

L'avantage

GRUPE INVESTORS™

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 1

- **Ancienne carrière**
 - Consultant du secteur des transports
- **Activités la 1^{re} année**
 - 100 contacts initiaux
 - 8 à 10 rendez-vous par semaine
 - 3 approches pour chaque rendez-vous
 - Énormément d'activités de réseautage dans la collectivité
- **Aujourd'hui**
 - Détient le titre de CFP
- **Facteurs de succès**
 - Fait affaire en gardant à l'esprit que l'on aide les gens
 - Met l'accent sur l'établissement de relations à long terme

« Ma liste de clients s'est allongée grâce aux recommandations que j'ai reçues du fait que je suis présent dans ma collectivité. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	89 000	50
Année 3	157 000	150

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 2

- **Ancienne carrière**
 - Chef d'équipe dans un centre d'appels
- **Activités la 1^{re} année**
 - 120 contacts connus au début
 - 13 rendez-vous par semaine
 - 2 approches pour chaque rendez-vous
 - Expliquait l'avantage d'avoir un planificateur financier
- **Aujourd'hui**
 - Détient le titre de CFP

- **Facteurs de succès**

- Réseautage au sein de sa collectivité
- Partenariat avec Welcome Wagon
- Dîners-conférences auprès des professeurs

« Ne vous assoyez jamais sur vos lauriers. Le facteur temps est la clé du succès pour maintenir un rythme régulier pour votre entreprise. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	43 000	60
Année 3	53 000	123

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 3

- **Ancienne carrière**
 - Ingénieur
- **Activités la 1^{re} année**
 - Peu de contacts au début
 - Appels à l'improviste et séminaires à l'intention des clients pour que l'entreprise prenne de l'expansion
- **Aujourd'hui**
 - En voie d'obtenir le titre de CFP
- **Facteurs de succès**
 - Détermination et désir d'apprendre des conseillers expérimentés
 - Bonne connaissance des produits et des services du Groupe Investors
 - Appels à l'improviste, sans arrêt

« Appuyez toujours à fond sur l'accélérateur. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	27 000	10
Année 3	130 000	110

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 4

- **Ancienne carrière**
 - Travailleur autonome
- **Activités la 1^{re} année**
 - 200 contacts au début
 - 20 rendez-vous par semaine
 - 10 approches pour chaque rendez-vous
- **Aujourd'hui**
 - En voie d'obtenir le titre de CFP
- **Facteurs de succès**
 - Utilise les stratégies de portefeuille du Groupe Investors
 - Relations à long terme avec les clients
 - Toujours prêt à saisir les occasions d'apprentissage

« Ayez toujours le sourire lorsque vous discutez de planification financière avec les clients. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	44 000	80
Année 3	85 000	250

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 5

- **Ancienne carrière**
 - Directeur d'une coopérative agricole
- **Activités la 1^{re} année**
 - 200 contacts initiaux
 - 10 rendez-vous par semaine
 - 20 approches pour chaque rendez-vous
 - Offrait des services de planification financière sans pression.
- **Aujourd'hui**
 - Prépare l'examen des CFP
- **Facteurs de succès**
 - Planifie ses activités quotidiennes
 - Travaille 50 à 60 heures par semaine
 - Persévère lorsque sur une bonne piste
 - Organise des événements pour les clients afin d'attirer davantage de clients

« *Sachez tirer profit de votre marché de proximité pour obtenir des recommandations.* »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	36 000	50
Année 3	156 000	200

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 6

- **Ancienne carrière**
 - Employé municipal
- **Activités la 1^{re} année**
 - 300 contacts au début
 - 10 rendez-vous par semaine
 - 2 approches pour chaque rendez-vous
 - Cherchait des recommandations à partir de sa liste de contacts
- **Aujourd'hui**
 - Prépare l'examen des CFP
- **Facteurs de succès**
 - Se préoccupe sincèrement des intérêts des clients
 - Organise et planifie une foule d'activités
 - Demande le soutien des conseillers expérimentés de son bureau

« Ne vous découragez pas si, au début, les résultats se font attendre. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	59 000	50
Année 3	182 000	292

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 7

- **Ancienne carrière**
 - Comptable
- **Activités la 1^{re} année**
 - 300 contacts initiaux
 - De 10 à 12 rendez-vous par semaine
 - 3 approches pour chaque rendez-vous
 - Demandait des recommandations aux clients
- **Aujourd'hui**
 - En voie d'obtenir le titre de CFP
- **Facteurs de succès**
 - Se fixe des objectifs pour faire croître l'entreprise
 - Met l'accent sur les propriétaires de petites entreprises
 - Utilise différentes techniques de marketing

« Allez rencontrer les gens et soyez présent au bureau même lorsque vous n'avez pas de rendez-vous. »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	38 000	30
Année 3	111 000	170

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.

L'avantage Groupe Investors... selon nos conseillers

Profil de conseiller n° 8

- **Ancienne carrière**
 - Étudiant/Télévendeur
- **Activités la 1^{re} année**
 - Séminaires clients
 - Fixer 2 rendez-vous par jour, se rendre à 2 rendez-vous par jour
- **Aujourd'hui**
 - Vise l'obtention du titre de Pl. Fin.
- **Facteurs de succès**
 - Rencontre le plus de gens possible
 - Met l'accent sur certains groupes ethniques
 - Devient spécialiste d'un produit en particulier
 - Fait vraiment toutes les étapes du processus de planification financière avec les prospects et les clients

« *Je n'avais même pas 2 prospects lorsque j'ai commencé.* »

Résultats	Revenu	Ménages clients
Année 1	64 000 \$	49
Année 3	274 000 \$	463

Le potentiel de revenu n'est indiqué qu'à titre informatif et ne peut être considéré comme une projection exacte des revenus futurs, qui dépendent des conditions économiques et des marchés. Ce profil reflète l'approche qu'a suivie un conseiller particulier dans le développement de sa pratique.



Avez-vous le bon profil?

- Êtes-vous motivé par le désir d'aider les autres?
- Voulez-vous tisser des liens durables avec les clients?
- Voulez-vous les aider à réaliser leurs rêves?

La décision de devenir un planificateur financier ne se prend pas à la légère. C'est pourquoi nous prenons le temps de discuter avec vous des détails du rôle de conseiller au Groupe Investors, de la philosophie de l'entreprise, et de répondre à toutes vos questions.

Quelques précisions

- Il s'agit d'une occasion de carrière en tant que travailleur autonome à revenu variable, en association avec Services Financiers Groupe Investors Inc. (au Québec, cabinet de services financiers). Les demandes font l'objet d'un examen initial et régulier. Le Groupe Investors a des bureaux dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada. Veuillez soumettre votre curriculum vitae/demande à un seul de nos bureaux.
- Lorsqu'il est question de la préparation de plans financiers pour les clients, il est à noter qu'au Québec et en Colombie-Britannique, les conseillers du Groupe Investors doivent se conformer à des exigences réglementaires supplémentaires pour avoir le droit de se présenter comme planificateur financier.
- Et enfin, veuillez noter que
 - Les produits et services d'assurance sont distribués par Services d'Assurance I.G. Inc. (au Québec, cabinet de services financiers). Le permis d'assurance est parrainé par La Great-West, compagnie d'assurance-vie (à l'extérieur du Québec).
 - Les prêts hypothécaires sont offerts par l'intermédiaire de la Société de gestion d'investissement I.G. Ltée.* La Compagnie de Fiducie du Groupe Investors Ltée est autorisée à prêter de l'argent dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada. Toute demande de renseignements sera transmise à un spécialiste en planification hypothécaire. *En Ontario, le numéro de permis du courtier hypothécaire est le 10809 et le numéro de permis du gestionnaire de prêt hypothécaire, le 11256.
 - Les produits et services bancaires sont distribués par *Solutions Bancaires*^{MC}. La Banque Nationale du Canada est souscripteur des produits et services *Solutions Bancaires*.
 - ^{MC}*Solutions Bancaires* est une marque de commerce de la Corporation Financière Power. Groupe Investors et son symbole social sont des marques de commerce de Société financière IGM Inc., utilisées sous licence par ses filiales. La Banque Nationale du Canada est un usager autorisé de ces marques.
 - Les services de courtage sont offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Groupe Investors Inc. (au Québec, cabinet en planification financière).
 - Ce document, rédigé et publié par le Groupe Investors, contient des renseignements de nature générale seulement; son but n'est pas d'inciter le lecteur à acheter ou à vendre des produits de placement précis ni de fournir des conseils juridiques, fiscaux ou de placement. Les clients auraient avantage à s'adresser à leur conseiller pour obtenir des conseils adaptés à leur situation personnelle.