

# Sommet Apex IG 2.0 2019 - Québec

## Le succès. Sans limites.

DIMANCHE 20 OCT.		ACTIVITÉS PRÉCONFÉRENCE																				
		8 h 30 à 16 h 30 Taking the Stage - 2 // 303 B																				
LUNDI 21 OCTOBRE	8 h à 12 h	IG Valeurs mobilières : Stratégies favorisant l'excellence de la pratique - 3* // 306 A																				
	9 h à 12 h	Exercice des couvertures de Kairos - 5 // 2101																				
	9 h à 13 h	Inscription // Foyer/Hall principal																				
	10 h à 11 h 30	Drive Business Success Through Effective Media Engagement – Media Training 101 - 6 // 301 A	Women of Wealth – Quel est votre facteur WOW? - 7* // 206 B			Admissibilité à la Gestion privée de patrimoine – Comment y parvenir? - 9 // 303 A																
	SÉANCES RÉGIONALES																					
	13 h à 14 h 30	Atlantique - 10 205 B	Québec - 11 200 C	Ontario Est - 12A 200 A	Ontario Ouest - 12B 2000 C	Centre-Ouest - 13 206 B	Ouest du Canada - 14 2000 A															
	14 h 30 à 15 h	Pause // Foyer/Hall principal																				
	15 h à 17 h 15	Séance plénière // 400 BC (Ouverture des portes à 14 h 45)																				
	19 h 30 à 21 h 30	Réception d'accueil // Le manège militaire Voltigeurs de Québec, 805, avenue Wilfrid-Laurier																				
MARDI 22 OCTOBRE	7 h à 8 h	Déjeuner de groupe // 400 A				Séance-déjeuner Initiation à l'OCRCVM - 15* // 306 A																
	8 h 15 à 10 h 30	Séance plénière // 400 BC (Ouverture des portes à 8 h)																				
	10 h 30 à 11 h 15	Réseau d'échange/Pause // Foyer/Hall principal																				
	ATELIERS/SÉANCES DE FORMATION																					
	11 h 15 à 12 h 15	An Inspiring Ode To Take Your Practice To The Next Level <b>16</b> 200 A	INVEST(in)HER ... Smart Advisors Attract More Female Clients <b>17</b> 200 C	A fireside chat: Practical insight from Portfolio Managers <b>18</b> 205 B	Insurance in the business market: From managing risk to building wealth <b>19</b> 303 A	Offre IG Gestion de patrimoine pour la CVE – De la théorie à la pratique <b>20</b> 206 B	Échanges avec des dirigeants GPP seul. <b>21*</b> 306 A	Questions d'intérêt en fiscalité, planification successorale et assurances <b>22</b> 306 B	Responsible Investing - it's all about who you "partner" with! <b>23</b> 2000 A	Planning with Trusts for High Net Worth Clients <b>24</b> 2000 C												
	12 h 15 à 13 h 15	Dîner de groupe // 400A					Dîner GPP 308 AB	Dîner pour les prix Pilier // Espace urbain, niveau 3 Sur invitation														
	13 h 15 à 14 h 15	How to demonstrate your value to clients <b>25</b> 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. <b>26</b> 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance <b>27</b> 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement <b>28</b> 303 A	Améliorer le bien-être financier au moyen du Plan vivant IG – aujourd'hui et demain <b>29F</b> 206 B	Évolution du secteur – Un examen du contexte concurrentiel au Canada <b>30*</b> 306 A	Planification financière pour l'actionnaire dirigeant <b>31</b> 306 B	Business Banking: The Opportunity Understanding the Business Banking landscape in Canada <b>32</b> 2000 A	The Great Leap Forward for PFP <b>33E</b> 2000 C												
	14 h 15 à 15 h	Réseau d'échange/Pause // Foyer/Hall principal																				
	15 h à 16 h	Delivering client value through best practices <b>34</b> 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. <b>26 (suite)</b> 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance <b>27 (suite)</b> 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement <b>28 (suite)</b> 303 A	Positionner vos solutions d'investissements dans un environnement compétitif (OCRCVM et ACFM) <b>35</b> 206 B	Favoriser et protéger le bien-être financier des investisseurs vieillissants <b>36*</b> 306 A	Planification financière pour l'actionnaire dirigeant <b>31 (suite)</b> 306 B	Advisor Portal <b>37</b> 2000 A	HNW client acquisition - Effective use of the 3-tier Private Wealth support model <b>38</b> 2000 C												
	16 h à 16 h 15	Changement de salle																				
MERREDI 23 OCTOBRE	16 h 15 à 17 h 15	Delivering client value through best practices <b>39</b> 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. <b>26 (suite)</b> 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance <b>27 (suite)</b> 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement <b>28 (suite)</b> 303 A	Faites fructifier votre entreprise grâce au plan d'expansion de la clientèle d'IG en 5 étapes <b>40F</b> 206 B	Démontrez votre expertise avec les séminaires clés en main! <b>41*</b> 306 A	Le grand bond en avant du PFP <b>33F</b> 306 B	Improving financial well-being through the 5 Step IG Living Plan – today and beyond <b>29E</b> 2000 A	Grow Your Business Through the 5 Step IG Client Acquisition System <b>40E</b> 2000 C												
	18 h à 19 h	Réception GPP // Espace urbain Sur invitation																				
	19 h à 22 h	Événement de groupe - Studio IG // 400 BC																				
	Départs																					