

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 16 200 A	INVEST(in)HER ... Smart Advisors Attract More Female Clients 17 200 C	A fireside chat: Practical insight from Portfolio Managers 18 205 B	Insurance in the business market: From managing risk to building wealth 19 303 A	Offre IG Gestion de patrimoine pour la CVE – De la théorie à la pratique 20 206 B	Échanges avec des dirigeants GPP seul. 21* 306 A	Questions d'intérêt en fiscalité, planification successorale et assurances 22 306 B	Responsible Investing - its all about who you "partner" with! 23 2000 A	Planning with Trusts for High Net Worth Clients 24 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 25 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. 26 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance 27 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement 28 303 A	Améliorer le bien-être financier au moyen du Plan vivant IG – aujourd'hui et demain 29F 206 B	Évolution du secteur – Un examen du contexte concurrentiel au Canada 30* 306 A	Planification financière pour l'actionnaire dirigeant 31 306 B	Business Banking: The Opportunity Understanding the Business Banking landscape in Canada 32 2000 A	The Great Leap Forward for PFP 33E 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 34 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. 26 (suite) 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance 27 (suite) 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement 28 (suite) 303 A	Positionner vos solutions d'investissements dans un environnement compétitif (OCRCVM et ACFM) 35 206 B	Favoriser et protéger le bien-être financier des investisseurs vieillissants 36* 306 A	Planification financière pour l'actionnaire dirigeant 31 (suite) 306 B	Advisor Portal 37 2000 A	HNW client acquisition - Effective use of the 3-tier Private Wealth support model 38 2000 C
	16 h à 16 h 15	Changement de salle								
	16 h 15 à 17 h 15	Delivering client value through best practices 39 200 A	Taking Your Practice to a New Level by Focusing on Solutions Rather than Products. 26 (suite) 200 C	Investor Psychology and Behavioral Finance 27 (suite) 205 B	Collaborative Conversations for Strategic Results Directeurs régionaux seulement 28 (suite) 303 A	Faites fructifier votre entreprise grâce au plan d'expansion de la clientèle d'IG en 5 étapes 40F 206 B	Démontrez votre expertise avec les séminaires clés en main! 41* 306 A	Le grand bond en avant du PFP 33F 306 B	Improving financial well-being through the IG Living Plan – today and beyond 29E 2000 A	Grow Your Business Through the 5 Step IG Client Acquisition System 40E 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								

MERCREDI 23 OCTOBRE	7 h à 8 h	Déjeuner de groupe // 400 A			
	8 h 15 à 10 h	Séance plénière // 400 BC (Ouverture des portes à 8 h)			
	10 h à 10 h 30	Pause // Foyer/Hall principal			
		SÉANCES SIMULTANÉES			
	10 h 30 à 11 h 45	The Gen-Savvy Financial Advisor 42 // 2000 A	How Client Engagement is Being Disrupted 43 // 2000 C	Coaching Clients to Success: Using 2-1-1 to Increase Credibility and Referability 44 // 200 C	L'intelligence artificielle et l'avenir dans les services financiers 45 // 200 A
	11 h 45 à 12 h	Changement de salle			
	12 h à 13 h 15	The Gen-Savvy Financial Advisor Reprise 46 // 2000 A	How Client Engagement is Being Disrupted Reprise 47 // 2000 C	Coaching Clients to Success: Using 2-1-1 to Increase Credibility and Referability Reprise 48 // 200 C	Conjuguer le présent pour écrire l'avenir! 49 // 200 A
		Départs			

* INTERPRÉTATION SIMULTANÉE