



OCRCYM/CECAP/CONFORMITÉ<sup>1</sup>  
OCRCYM/CECAP/PP\*<sup>1</sup>  
CSI/CIM/CONFORMITÉ  
CSI/CIM/PP\*  
CSI/CIM/PP\*  
CSI/CIM/CONFORMITÉ  
CSI/MTI  
CSI/PP/CONFORMITÉ  
CSI/PP/PP\*  
ACCHA<sup>2,8</sup>  
ADVOCIS<sup>2</sup>  
AIC/ASSURANCE-VIE  
CFA/PD\*<sup>7</sup>  
CFA/SER\*\*<sup>7</sup>  
CFA/CIPM<sup>7</sup>  
FSCO/ASSURANCE-VIE<sup>2</sup>  
FPSC<sup>2</sup>  
ICBC/ASSURANCE-VIE<sup>2</sup>  
ICM/ASSURANCE-VIE<sup>2</sup>  
ICS/ASSURANCE-VIE<sup>2</sup>

**Services bancaires de détail**

Comment traiter avec une clientèle âgée : pratiques exemplaires aux fins de conformité (CEWWAC) <sup>9</sup>	3	3	3			3	3	3			3	3	1	2	3	3	3	3	3	3
Communiquer pour réussir : la rédaction commerciale - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Communicating to Succeed Business Writing		10		10			10	10	5	10	10					10	10			
Communiquer pour réussir : les communications avec les clients - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Communicating to Succeed Business Communications		10		10			10	10	5	10	10					10	10			
Communiquer pour réussir : les communications interpersonnelles - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Communicating to Succeed Interpersonal Communications		10		10			10	10	5	10	10					10	10			
Conseils en services financiers aux particuliers (CSFP)				30			30				30					30		30		30
Contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur bancaire	2	2	2	2	2 <sup>1</sup>	2 <sup>1</sup>	2	2			2						2			
Économie - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Economics										45							45			
Endettement des clients: évaluation et stratégies de gestion - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Client Debt Assessment and Management		0.5		0.5					1	8	1	1					1			
Éthique dans le secteur des services financiers	10	10	10	10	10		10	3	10		10	10				10	10	10		10
Fraude financière : comment protéger les clients âgés/les aînés - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Safeguard Elderly Clients from Financial Fraud		1		1						8	1	1				1	1	1	1	1
Gestion des personnes et des équipes - <i>Disponible en anglais seulement</i> / People and Team Management (PTM)									15											
Introduction aux médias sociaux pour les professionnels des services financiers - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Introduction to Social Media for Financial Professionals		0.75		0.75	1				1	8	1	1				1	1	1	1	1
Nouveaux immigrants : bien comprendre leurs besoins - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Understanding the needs of new immigrants		1		1	2		2		2	8	2	2				2	2	2	2	2
Planification du développement des affaires - Gestion bancaire - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Business Development Planning - Bank Management (BDPM)									15	8							5			
Préparation à la retraite (PFR)		3		3	3		3		3	3	3	3				3	3	3	3	3
Principes fondamentaux de gestion bancaire - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Bank Management Fundamentals course (BMF)									9								9			
Travailler dans le secteur des services financiers en toute conformité - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Culture of Compliance: Working in Financial Services			1				1	1		1		1				1				
<b>Planification financière et assurance</b>																				
Aspects juridiques et éthiques de la planification financière		30		30								45						45		
Assurance et retraite - Québec											45						45			
Comptabilité - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Accounting											45						45			
Concepts fondamentaux de planification financière		30		30			9				30	30				30		30	5	30
Cours d'intégration de CSI vers l'obtention du titre du CFP - <i>Disponible en anglais seulement</i> / CSI Capstone Course for CFP® Certification		30		30			30				30	30				30		15	10	15
Cours sur les assurances au Canada (CAC) (préalable au PQPAV)		30		30	15		30		30		30	30				30	30	30		30
Élaborer un plan relatif aux médias sociaux pour les professionnels des services financiers - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Developing a Social Media Plan for Financial Professionals		1		1	2				2	8	2	2				2	2	2	2	2
États financiers pour petites entreprises		5		5	5		5		5		5	4				4	5	4		4
Examen de certification en planification financière appliquée - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Applied Financial Planning (AFP) Certification Examination		30		30			30			10	30	30				15	30	15	15	15
Finance comportementale ou la psychologie de l'investisseur (La) <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Behavioural Finance - Get Inside Your Client's Mind		9		9	9		9		9		9	9	9		9	9	9	9	9	9
Fonds distincts (Les)		3		3	3		3		3		3	2.75				2.75	3	2.75	5	2.75
Gestion de portefeuille et planification fiscale - Québec											45						45			
Gestion du risque et planification successorale - Québec											45						45			
Gestion financière à la retraite de vos clients (FMCR)		3		3	3		3		3	3	3	3				3	3	3	3	3
Impôts, règles d'attribution et fractionnement du revenu - <i>Disponible en anglais seulement</i> - Liability for Tax, Attribution Rules & Income Splitting		10		10	10				10	6	10	8				8	10	8		8
Introduction aux médias sociaux pour le secteur financier - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Guidelines for Financial Professionals Using Social Media		1		1	1				1	8	1	1				1	1	1	1	1
PQAP																				
Assurance contre la maladie et les accidents		30		12	12		12		12		30	30	20			30	30	30		30



	OCRCYM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>	OCRCYM/CECAP/PP* <sup>1</sup>	CSI/CIM/CONFORMITÉ	CSI/CIM/PP*	CSI/CIWM/PP*	CSI/CIWM/CONFORMITÉ	CSI/MTI	CSI/PPF/CONFORMITÉ	CSI/PPF/PP*	ACCHA <sup>2,8</sup>	ADVOCIS <sup>2</sup>	AIC/ASSURANCE-VIE	CFA/PD* <sup>7</sup>	CFA/SER** <sup>7</sup>	CFA/CIPM <sup>7</sup>	FSCO/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	FPSC <sup>2</sup>	ICBC/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	ICM/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	ICS/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>
Assurance vie	30		12	12		12		12			30	30	20			30	30	30		30
Déontologie et pratique professionnelle (Common Law) - Inscriptions à partir du 1er février 2017	20		20	15	3	12	3	15			20	20				20	20	20	20	20
Déontologie et pratique professionnelle (hors Québec) - Inscriptions <b>avant</b> le 1er février 2017	20		12	12	3	12	3	12			20	20	20			20	20	20	20	20
Déontologie et pratique professionnelle (Québec)	30		12	12	3	12	3	12			30		20							
Fonds distincts et rentes	30		12	12		12		12			30	30	20			30	30	30		30
"Making Your Message Stick with Today's Client" <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i>	6		6	6				6	6	6	6	6	6		6	6	6	6	6	6
Placements et fiscalité - Québec											45						45			
Planification des dons de charité - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Planned Charitable Giving	3		3	3								3				3		3	3	3
Planification financière des sociétés au Québec											45						45			
Planification financière I				30			30				30	30				30	30	10	10	30
Planification financière II <sup>5</sup>	30		30			30		30	30	30	30	30				30	30	10	10	30
Planification financière pour les retraités migrants <sup>7</sup>	5		5	5		5		5	5	5	4	5		5	4	5	4			4
Planification fiscale aux entreprises - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Business Taxation Issues and Planning	15		15	15		15		15	6	15	12					12	15	12		12
Planification successorale (La)	3		3					3		3	3					3	3	3		3
Plans de relève pour les PME - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Business Succession for Small Business Clients	3		3	3		3		3			3									
Prestations à la retraite	3		3	3		3		3	3	3	3						3			3
Principes de planification financière											45	30					45			
Régimes de retraite individuels <sup>7</sup>	3		3	3		3		3		3	3	3		5	3	3	3	3		3
Stratégies de planification pour aînés : le programme de revenu résidentiel	2		2	2				2	2	2	1.5					1	2	1		1.5
Structures d'une fiducie (Les)	3		3					3		3	2.75					2.75	3			2.75
Supplément sur la planification financière - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Financial Planning Supplement (FPSU)	30		30			9				30	30					30		30	7	30
Utilisation des fiducies en planification financière et successorale (L')	15		15	15				15	6	15	12					12	15	12		12
<b>Gestion des placements et négociation</b>																				
Aperçu des marchés institutionnels (OIM)	3		3										3		3					
Bâtir et gérer son bloc d'affaires en épargne collective								20		30	5						30	5	5	5
Bien connaître son produit	3	3	3	3	3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>		3	3	3	3				3	3				3
Billets à capital protégé (Les) <sup>7</sup>	6		6	6		6		6		6	3	6		6	3	6				3
Comprendre les CELI	3		3			3		3		3	3				3	3	3	3	3	3
Connaître l'investisseur	5	5	5	5	5 <sup>1</sup>	5 <sup>1</sup>	5	3	5	5							5			
Cours d'analyse technique (CAT) <sup>7</sup>	30		30	15		30		30		30		40		40		30				
Cours de formation à l'intention du négociateur (CFN) <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Trader Training Course (TTC)	30		30							30		40	2	40		30				
Cours d'initiation aux produits dérivés (CIPD) <sup>5</sup>	30		30	15		30		30		30						30				
Cours d'initiation aux produits dérivés et sur la négociation des options (PDNO)	30		30	15		30		30		30						30				
Cours relatif au Manuel sur les normes de conduite (MNC)				15	3	30	3	30		30						30				
Cours sur la négociation des contrats à terme (CNCT)	30		30	15		30		30		30						30				
Cours sur la négociation des options (CNO)	30		30	15		30		30		30						30				
Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM)									Ex 1: 30 Ex 2: 30	30					30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30	Ex 1: 10 Ex 2: 10		30
Cours sur les stratégies d'options (CSO) <sup>7</sup>	30		30	15		30		30		30		40		40		30				
CCVM à jour	3		3			5		5		5						5				
FNB : evolution et nouvelles tendances (Les)	3		3	3		3		3		3	3	3		3	3	3	3	3	3	3
Financial Modelling Course (FMC) - <i>Disponible en anglais seulement</i>	1	12	1	12	12	1		1	12				12	1						
Fonds d'investissement au Canada (FIC)										30	30					30	30	30	10	30
Formation qualifiante de 90 jours en épargne collective								3	9											
Gestion des risques - marchés financiers (GRMF) <sup>7</sup>	30		30	15		30		30		30		40		40	15	30				15
Investir dans le secteur des marchandises <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Commodities as Investments (CAI)	30		30	15		30		30				40		40						
Investir dans des sociétés non cotées en bourse <sup>7</sup>	3		3	3		3		3		3	3	3		3	3	3	3	3		3
Investissement responsable: tendances et possibilités	3		3	3		3		3		3		3		3		3				



	OCRCVM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>	OCRCVM/CECAP/PP* <sup>1</sup>	CSI/CIM/CONFORMITÉ	CSI/CIM/PP*	CSI/CIWM/PP*	CSI/CIWM/CONFORMITÉ	CSI/MTI	CSI/PPF/CONFORMITÉ	CSI/PPF/PP*	ACCHA <sup>2,8</sup>	ADVOCIS <sup>2</sup>	AIC/ASSURANCE-VIE	CFA/PD* <sup>7</sup>	CFA/SER** <sup>7</sup>	CFA/CIPM <sup>7</sup>	FSCO/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	FPSC <sup>2</sup>	ICBC/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	ICM/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	ICS/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>	
Investissement socialement responsable (L <sup>1</sup> )	3		3	3		3		3			3						3				
Marché de l'or (Le) - Un aperçu du secteur et des options d'investissement (TGM)	3		3	3		3		3			3		3		3		3				
Marché du gaz naturel (Le) (TNGM)	3		3	3		3		3			3		3		3		3				
Marché du pétrole brut (Le) – Un aperçu du secteur et des options d'investissement (TCOM)	3		3	3		3		3			3		3		3		3				
Méthodes de gestion de portefeuille (MGP) <sup>5</sup>	30					30		30			45	22.5				22.5	30	22.5	3		22.5
Médias sociaux : principes d'utilisation pour les conseillers régis par l'OCRCVM <sup>9</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Guidelines for IIROC Advisors Using Social Media	3	3	3	3	3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>	3	3	3		3						3				
Négociation et vente d'actions <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Equity Trading and Sales (ETS)	3	9	3	9	9	3		3	9		9		9	2	9		9				
Négociation à haute fréquence (La) <sup>7</sup>	3		3	3				3			3		3		3		3				
Négociation et vente de titres à revenu fixe <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Fixed Income Trading and Sales	3	9	3	9	6	3	3	3			9		9	2	9		9				
Normes de convenance renforcées pour les conseillers régis par l'OCRCVM <sup>9</sup>	3	3	3	3	3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>		3	3		3						3				
Notions essentielles sur les fonds de couverture pour les professionnels de la finance <sup>7</sup>		9		9	9		9	9			9	9	9		9	9	9				9
Séminaire "Due Diligence for Hedge Funds" - <i>Disponible en anglais seulement</i>	12	12	12	12	9	3	12	12			12						12				
Séminaire sur les fonds de couverture - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Hedge Funds Seminar		10		10	10		10	10			10	7.5				7.5	10	7.5			7.5
Stratégies de placement pour les retraités		3		3	3			3			3	3				3	3	3			3
Techniques de gestion des placements (TGP) <sup>5</sup>		30					30	30		Ex 1: 30 Ex 2: 30		30				30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30			30
Théorie du portefeuille, répartition des actifs et mesure de la performance		3		3	3		3	3			3	3				3	3				3
Utilisation des produits dérivés par les fonds communs de placement et les fonds de couverture		6		6	6		6	6			6	3				3	6				3
Vente d'options d'achat couvertes (La)		3		3	3			3			3						3				
<b>Gestion du patrimoine et services bancaires privés</b>																					
Aspects fiscaux relatifs aux successions et aux fiducies - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Taxation Considerations for Estates and Trusts (TET)		20		20	15			15			30	30	20		20	30	20	30	5		30
Cibler les besoins en services bancaires aux entreprises des clients privés (ICCB)		3		3	3		3	3			3		3				3				
Droit des successions et des fiducies - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Laws of Estates and Trusts (LET)					15			25			25						25				
Éthique et relation avec le client - Successions et fiducies - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Ethics and the Client Experience (ECE)					15			25			25						25				
Examen - Application de cas - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Case Application Examination											45						45				
Fiscalité internationale pour les Canadiens <sup>9</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / International Taxation for Canadians (ITC)		9		9	9		9	9			9	9	9		9	9	9	9	9	9	9
Gestion des actifs successoraux et fiduciaires - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Estate and Trust Asset Management (ETM)								25			25						25				
Gestion stratégique 360 (La) <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Strategic Wealth 360		30		30			30	30			30	30	40		40	30	30	30	5		30
Guide sur les placements internationaux <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Guide to International Investing		3		3	3								3		3						
Introduction à l'administration des successions et des fiducies - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Estate and Trust Administration (ETA)					15			45			45						45				
Notions essentielles sur la gestion de patrimoine (NEGP) <sup>5</sup>		30 <sup>4</sup>		30			30	30	24		45	30				30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30	10		30
Rémunération des cadres supérieurs (EXCO)		3		3	3		3	3			3	3	3			3	3	3	3	3	3
Stratégies avancées de gestion de la retraite <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Advanced Retirement Management Strategies (ARMS)		30		30			30	30			45	20	40		40	20	30	20	20	20	20
Stratégies avancées de gestion des placements (AIS) <sup>5</sup>		30		30			15	15			45	5				5	25	5	5	5	5
Stratégies avancées de planification de la retraite et successorale - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Advanced Retirement and Estate Planning Strategies (ARES)		30		30				30			30	30	20				30	30	30	30	30
Stratégies avancées de planification successorale et fiduciaire <sup>7</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Advanced Estate Planning and Trust Strategies (AETS)		30		30			30	30			45	30	40		40		30				
<b>Services bancaires aux entreprises</b>																					
Analyse financière et opérationnelle d'une PME										8	30						30				
Bâtir des liens avec les PME		30		30	15			15			30	30				30	30	15	15	15	15
Comprendre le milieu des PME				15			30	30	8		30						30				





Canadian Securities Institute

Moody's Analytics Training & Certification Services

OCRCVM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>

OCRCVM/CECAP/PP\* <sup>1</sup>

CSI/CIM/CONFORMITÉ

CSI/CIM/PP\*

CSI/CIWM/PP\*

CSI/CIWM/CONFORMITÉ

CSI/MTI

CSI/PPF/CONFORMITÉ

CSI/PPF/PP\*

ACCHA <sup>2,8</sup>

ADVOCIS <sup>2</sup>

AIC/ASSURANCE-VIE

CFA/PD\* <sup>7</sup>

CFA/SER \*\* <sup>7</sup>

CFA/CIPM <sup>7</sup>

FSCO/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

FPSC <sup>2</sup>

ICBC/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

ICM/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

ICS/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

\*PP = Perfectionnement professionnel

\* SER = Normes, déontologie et réglementation

<sup>1</sup> Les crédits obtenus ne peuvent s'appliquer aux exigences de l'OCRCVM en matière de formation continue à la fois en conformité et en perfectionnement professionnel (PP). Un cours ne peut être utilisé qu'une seule fois et dans un seul cycle aux fins des crédits de formation continue de l'OCRCVM, à l'exception du « MNC des professionnels du secteur des valeurs mobilières ».

<sup>2</sup> CSI estime que ces cours répondent aux exigences de FC de ces organismes. Nous conseillons aux participants ou à leur employeur de vérifier si le séminaire, le programme ou le cours envisagé répond aux exigences de FC ainsi que la catégorie à laquelle s'appliquent les crédits de FC (technique/générale ou conformité/perfectionnement professionnel) pour le séminaire, le programme ou le cours en question.  
Nota: Les cours menant à l'accréditation initiale ne peuvent généralement pas être utilisés pour répondre aux besoins de formation continue du permis ou du titre de compétence obtenu.

<sup>3</sup> CSI a soumis ce cours à l'organisme pour approbation et est actuellement dans l'attente d'un avis sur l'acceptation du cours et la confirmation des crédits de FC.

<sup>4</sup> Les représentants inscrits qui suivent le NEGP pour se conformer au délai de 30 mois de l'OCRCVM, ne peuvent pas utiliser le même cours pour répondre à l'exigence de FC relative au perfectionnement professionnel.

<sup>5</sup> Ces cours sont admissibles au programme de participation volontaire. Ce programme permet de prolonger les périodes de validité du CCVM et du MNC.

<sup>6</sup> Ce cours ne répond pas aux exigences en matière de crédits de FC du FPSC.

<sup>7</sup> Le CFA Institute exige que CSI envoie un avis de réussite de cours directement à l'institut pour les individus à la recherche de crédits de formation continue pour le titre de CFA. Si vous désirez recevoir des crédits de formation continue CFA (ceci ne s'applique pas au titre de CIPM), veuillez remplir le formulaire CFA – Confirmation of CE Activities disponible (en anglais seulement) au [www.csi.ca](http://www.csi.ca) et faire parvenir un courriel, incluant le formulaire complété, à [designationmanagers@csi.ca](mailto:designationmanagers@csi.ca), demandant d'être inscrit dans la liste fournie par CSI au CFA Institute pour les crédits de formation continue. Votre courriel doit inclure le formulaire CFA – Confirmation of CE Activities rempli, y compris votre numéro CFA, une copie de l'avis de réussite du cours fournie par CSI pour le cours complété et votre signature dans la section Release Statement qui autorise spécifiquement CSI à faire parvenir ces renseignements au CFA Institute.

<sup>8</sup> Les CHA doivent auto-évaluer la formation en UEP fournie par un tiers en se connectant au [www.mortgagecampus.org](http://www.mortgagecampus.org)

<sup>9</sup> Cette activité de FC approuvée par le FPSCMD satisfait aux exigences minimales décrites dans les lignes directrices du FPSC relatives à la formation continue. Les points de vue et opinions exprimés dans cette présentation sont ceux du présentateur/de l'auteur du contenu et ne reflètent pas nécessairement ceux du Financial Planning Standards Council (FPSC).

Avis : CSI s'efforce de s'assurer que l'information contenue dans cette figure est exacte et à jour. Toutefois, le statut d'agrément d'un cours peut être modifié en tout temps en raison de la mise à jour du contenu et/ou des exigences en matière d'évaluation de l'organisme d'agrément.



**Canadian Securities Institute**  
Moody's Analytics Training & Certification Services

OCRCYM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>

OCRCYM/CECAP/PP\* <sup>1</sup>

CSI/CIM/CONFORMITÉ

CSI/CIM/PP\*

CSI/CIWM/PP\*

CSI/CIWM/CONFORMITÉ

CSI/MTI

CSI/PPF/CONFORMITÉ

CSI/PPF/PP\*

ACCHA <sup>2,8</sup>

ADVOCIS <sup>2</sup>

AIC/ASSURANCE-VIE

CFA/PD\* <sup>7</sup>

CFA/SER \*\* <sup>7</sup>

CFA/CIPM <sup>7</sup>

FSCO/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

FPSC <sup>2</sup>

ICBC/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

ICM/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

ICS/ASSURANCE-VIE <sup>2</sup>

\_\_\_\_\_

