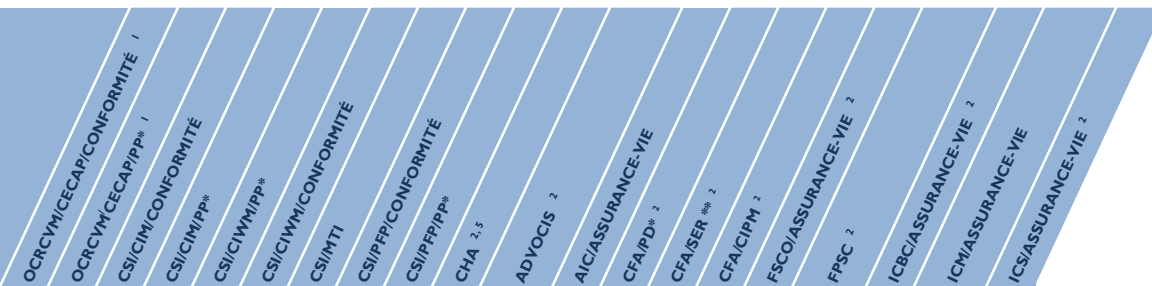
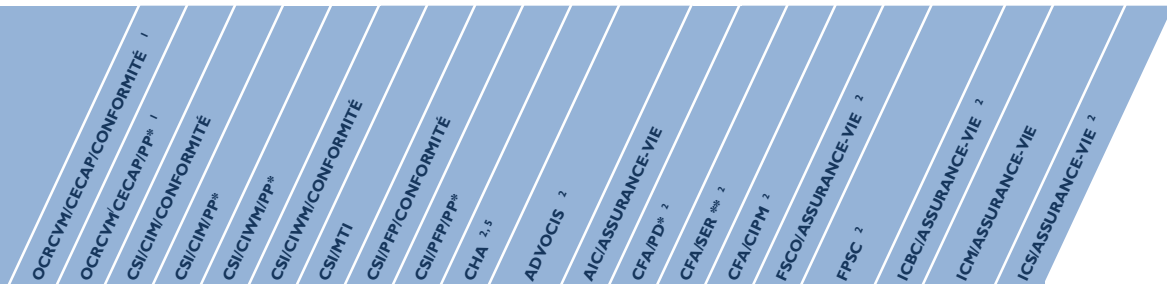


<b>Services bancaires de détail</b>																
Communiquer pour réussir : la rédaction commerciale - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Communicating to Succeed Business Writing	10	10				10	10	5	10	10				10	10	
Communiquer pour réussir : les communications avec les clients - <i>Disponible 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)				40		30				30				30	30	5
Contrer 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
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
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		1	1		1		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
Planification du développement des affaires - <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
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	20		40							45				45		
Assurance et retraite - Québec										45				45		
Comptabilité - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Accounting										45				45		
Concepts fondamentaux de planification financière	20		40			9				30	30			30	30	5
Cours d'intégration de CSI vers l'obtention du titre du CFP - <i>Disponible en anglais seulement</i> / CSI Capstone Course for CFP® Certification	20		40			30				30	30			30	15	10
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
Examen de certification en planification financière appliquée - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Applied Financial Planning (AFP) Certification Examination	20		40			30			10	30	30			15	30	15
Finance comportementale ou la psychologie de l'investisseur (La) <sup>2</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
Fonds distincts (Les)	3		3	3		3		3		3	2.75			2.75	3	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
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
PQAP																
Assurance contre la maladie et les accidents	20		12	12		12		12		30	30	20		30	30	30
Assurance vie	20		12	12		12		12		30	30	20		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
Déontologie et pratique professionnelle (hors Québec) - Inscriptions avant le 1er février 2017	20		12	12	3	12	3	12		20	20	20		20	20	20
Déontologie et pratique professionnelle (Québec)	20		12	12	3	12	3	12		30	20					
Fonds distincts et rentes	20		12	10		12		12		30	30	20		30	30	30



"Making Your Message Stick with Today's Client" 2 - Disponible en anglais seulement	6		6	6				6	6	6	6	6	6	6	6	6	5	
Placements et fiscalité - Québec										45				45				
Planification des dons de charité - Disponible en anglais seulement / Planned Charitable Giving	3		3	3						3			3		3	3	3	
Planification financière des sociétés au Québec									45				45					
Planification financière I			40			30			30	30			30	30	10	10	10	
Planification financière II	20		40			30		30	30	30			30	30	10	10	10	
Planification financière pour les retraités migrants 2	5		5	5		5		5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	
Planification fiscale aux entreprises - Disponible en anglais seulement / 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 - Disponible en anglais seulement / 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		
Principes de planification financière								45	30				45					
Régimes de retraite individuels 2	3		3	3		3		3	3	3		5	3	3	3		3	
Supplément sur la planification financière - Disponible en anglais seulement / Financial Planning Supplement (FPSU)	20		40			9				30	30			30		30	7	10
<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	
Billets à capital protégé (Les) 2	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	
Cours d'analyse technique 2 - Enrollments Prior to September 6, 2017	20		40	15		30		30		40		40		30				
Cours d'analyse technique (NEW) 2 - Enrollments as of September 6, 2017	20		40	30		30		30		40		30		50				
Cours de formation à l'intention du négociateur (CFN) 2 - Disponible en anglais seulement / Trader Training Course (TTC)	20		40					30		40	2	40		30				
Cours d'initiation aux produits dérivés (CIPD)	20		40	15		30		30		30				30				
Cours d'initiation aux produits dérivés et sur la négociation des options (PDNO)	20		40	15		30		30		30				30				
Cours relatif au Manuel sur les normes de conduite (MNC)				10	3	30	3	30		30				30				
Cours sur la négociation des contrats à terme (CNCT)	20		40	15		30		30		30				30				
Cours sur la négociation des options (CNO)	20		40	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	5	
Cours sur les stratégies d'options (CSO) 2	20		40	15		30		30		40		40		30				
FNB : evolution et nouvelles tendances (Les)	3		3	3		3		3	3	3		3	3	3	3	3	3	
Fonds d'investissement au Canada (FIC)								30	30				30	30	30	10	5	
Formation qualifiante de 90 jours en épargne collective						3	9											
Gestion des risques - marchés financiers (GRMF) 2	20		40	15		30		30		30		40	40	15	30		5	
Investir dans le secteur des marchandises 2 - Disponible en anglais seulement / Commodities as Investments (CAI)	20		40	15		30		30		40		40	40					
Investir dans des sociétés non cotées en bourse 2	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	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	3				
Marché du gaz naturel (Le) (TNGM)	3		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	3				
Méthodes de gestion de portefeuille (MGP)	20					30		30		45	22.5		22.5	30	22.5	3	5	
Négociation et vente d'actions 2 - Disponible en anglais seulement / Equity Trading and Sales (ETS)	3	9	3	9	9	3		3	9	9	2	9	9	9				
Négociation à haute fréquence (La) 2	3		3	3				3		3		3	3	3				
Négociation et vente de titres à revenu fixe 2 - Disponible en anglais seulement / 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 6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3				3				



Notions essentielles sur les fonds de couverture pour les professionnels de la finance <sup>2</sup>	9		9	9		9		9	9									5
Séminaire "Due Diligence for Hedge Funds" - <i>Disponible en anglais seulement</i>	12	12	12	12	9	3	12	12	12					12				
Stratégies avancées sur produits dérivés (SAPD)		20	40	18			18	27				20		30				
Stratégies de placement pour les retraités		3		3	3			3		3			3	3	3			3
Techniques de gestion des placements (TGP)		20					30	30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30			30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30			5
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	10
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>6</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
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>2</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Strategic Wealth 360		20		40			30	30	30	30	40		40	30	30	30	5	5
Guide sur les placements internationaux <sup>2</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)		20		40			30	30	24	45	30		30	Ex 1: 30 Ex 2: 30	30	10	10	
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>2</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Advanced Retirement Management Strategies (ARMS)		20		40			30	30	45	20	40		40	20	30	20	20	10
Stratégies avancées de gestion des placements (AIS)		20		40			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)		20		40			30	30	30	20				30	30	30	10	
Stratégies avancées de planification successorale et fiduciaire <sup>2</sup> - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Advanced Estate Planning and Trust Strategies (AETS)		20		40			30	24	45	30	40		40	30		26		
<b>Services bancaires aux entreprises</b>																		
Analyse financière et opérationnelle d'une PME								8	30					30				
Bâtir des liens avec les PME		20		40	15			15	30	30			30	30	15	15	10	
Comprendre le milieu des PME					15		30	30	8	30				30				
Crédit à la consommation et crédit hypothécaire - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Personal Lending and Mortgages (PLM)								15	30					30				
Crédit commercial					15			8										
Crédit immobilier commercial - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Moody's Analytics Analyzing Commercial Real Estate (ACRE)					15			8										
Gestion des relations clients (GRC) - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Moody's Analytics Managing Client Relationships (MCR)					10			8										
Prêts aux PME					10		15	15						25				
Réagir aux prêts problématiques - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Problem Loans Course (PLC)								9	4		11							
Rentabilité et risque de crédit - <i>Disponible en anglais seulement</i> / Profitability and Credit Risk (PCR)								9	4		7.5							
Solutions d'affaires pour les PME								30	8	30				30				
<b>Gestion, surveillance et conformité</b>																		



	OCRCVM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>	OCRCVM/CECAP/PP* <sup>1</sup>	CSJ/ICM/CONFORMITÉ	CSJ/ICM/PP*	CSJ/ICVM/PP*	CSJ/ICVM/CONFORMITÉ	CSJ/MTI	CSJ/FP/CONFORMITÉ	CSJ/FP/PP*	CHA <sup>2,5</sup>	ADVOCIS <sup>2</sup>	AIC/ASSURANCE-VIE	CFA/FP* <sup>2</sup>	CFA/SER <sup>3</sup>	CFA/IC/PP <sup>2</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>	
Compréhension des unités opérationnelles des courtiers en valeurs mobilières <sup>2</sup>	3	6	3	6	6	3	6	3	6				3		3						
Contrer le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur des valeurs mobilières (AML & TF for SP)	3	3	3	3	3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>	3	3			3						3				
Cours à l'intention des associés, administrateurs et dirigeants (AAD)	10	20	10	40	15	3	30	3	30		30						30				
Cours à l'intention des directeurs de succursale (CDS)	10	20	10	40	15	3	12	3	30		30						30				
Cours à l'intention des responsables des contrats d'options (RCO) <sup>2</sup>	10	20	10	40	15	3	30	3	30		30	40	2	40			30				
Cours de FC sur l'éthique - Version détail	10		10		9	3	12	3			12	10				10	12	10	10		3
Cours sur la conformité des courtiers en valeurs mobilières - Disponible en anglais seulement /Investment Dealer Compliance Course (IDCC)	10		10									10	2								
Émission de nouveaux titres sur le marché (BNIM) <sup>6</sup>	3		3			3	3	3			3		1	2	3						
Enjeux du secteur des services financiers (Les) (FSDC) <sup>2</sup>		20		20	15		20		20	5	20	10	20		20	10	20	5	5		5
Examen d'aptitude pour les chefs de la conformité (ECC)	10	20	10	40	15	3	30	3	30		30						30			5	
Examen d'aptitude pour les chefs des finances (ECF)	10	20	10	40	15	3	30	3	30												
Examen d'aptitude pour les responsables des contrats à terme (RCT)	10	20	10	40	15	3	30	3	30		30						30				
FNB pour les représentants en épargne collective <sup>6</sup> - Disponible en anglais seulement / ETF for Mutual Fund Representatives (ETFm) - Inscriptions effectuées avant le 14 décembre 2016				5	5		5		5		5	5				5	5	5	5		5
FNB pour les représentants en épargne collective <sup>6</sup> - Disponible en anglais seulement / ETF for Mutual Fund Representatives (ETFm) - Inscriptions effectuées le 14 décembre 2016 ou après		6		10	10		10		10		10	10	10		10	10	10	10	10		5
Fraude dans le secteur des valeurs mobilières (La)	10	12	10	12	9	3	12	12	12		12	6				6	12				5
La réforme du marché canadien des produits dérivés de gré à gré (CDMR) <sup>6</sup>	3		3			3	3	3			3		1	2	3						3
Les conseillers clientèle institutionnelle et l'éthique (EIR)	3		3			3	3	3			3		1	2	3						3
Mise en pratique des concepts de conformité en valeurs mobilières <sup>2</sup> - Disponible en anglais seulement / Applied Investment Dealer Compliance (AIDC)	9		9		6	3		3						2							
Opérations et délits d'initiés : Réglementation et prévention	3		3		3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>	3	3			3										3
Projet d'intégration - B.I.B.C.											45										45
Renforcer la relation client-conseiller - Phase 2 du MRCC (ECR) <sup>6</sup>	3		3			3		3			3		1	2	3						3
Renforcer les relations avec les clients à l'aide du MRCC (CRMS Seminar)	10		10			3		3			12		10	2							12
Protéger l'intégrité des marchés : défis et solutions (SMIC)	9		9			9		3			9										9
Responsable de la conformité de la succursale (O240) (RCS)			10		12	3	12	3	9		30	13				13	30				5
Rôle de gardien (Le)	3	3	3	3	3 <sup>1</sup>	3 <sup>1</sup>		3	3		3										3
Séminaire sur la gestion efficace	10	20	10	20	15	3		3	20	13	20	13				13	20	5	5		3
Vue d'ensemble et tendances - Gestion des risques et conformité des pupitres de négociation (GRCN)	10		10																		

\*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).

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

<sup>5</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)



OCRCYM/CECAP/CONFORMITÉ <sup>1</sup>

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

CSJ/CI/MTI/CONFORMITÉ

CSJ/CI/MTI/PP\*

CSJ/CI/MTI/PP\*

CSJ/CI/MTI/CONFORMITÉ

CSJ/MTI

CSJ/FP/PP/CONFORMITÉ

CSJ/FP/PP/PP\*

CHA <sup>2,5</sup>

ADVOCIS <sup>2</sup>

AIC/ASSURANCE-VIE

CFA/FPD\* <sup>2</sup>

CFA/BER <sup>2</sup>

CFA/CI/PPM <sup>2</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>

<sup>6</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.