

Occasions pour les conseillères

Un guide pratique rempli de **conseils**,
d'outils et de **messages de solidarité**
offerts par nos **conseillères**



15% des meilleurs conseillers au Canada sont des femmes.¹ Il est temps de faire grandir cette communauté.

Les femmes continuent de faire face à des défis structurels et globaux dans le secteur de la gestion de patrimoine, qui est dominé par les hommes. Vous le savez, nous le savons. Il n'est pas nécessaire de chercher bien loin pour trouver des exemples :

- Occasions d'avancement professionnel
- Couverture des congés de maternité
- Sentiment d'appartenance
- Conseils et mentorat
- Équité salariale

Ce guide a été écrit à l'intention des femmes et des personnes qui s'identifient comme telles. Le mot « femme » (au singulier comme au pluriel) et l'utilisation du féminin sont employés dans ce guide de manière inclusive.

¹ « Le progrès demeure insaisissable pour la représentation des femmes dans l'industrie du courtage au Canada, selon ISS Market Intelligence » (ISS Market Intelligence, 24 juillet 2023)

Là où les possibilités se mêlent à l'action

Dans ce guide, nous mettons de l'avant les conseils pratiques partagés par 20 conseillères de Raymond James. Que vous soyez conseillère, adjointe à la conseillère, adjointe aux ventes ou que vous envisagiez simplement une carrière dans la gestion de patrimoine, vous trouverez des informations précieuses et inspirantes au fil de ces pages.

Table des matières

Introduction	2
01 Soyez fière de votre pouvoir	3
02 Bâissez votre communauté	6
03 Trouvez votre équilibre	12
04 Définissez votre propre succès.....	15
05 Faites-en une carrière	16
Principales leçons	19
Possibilités chez Raymond James.....	20

01 • Soyez fière de votre pouvoir

Les compétences non techniques vous rendent plus forte

Nous avons demandé à 20 conseillères ce qui, selon elles, différencie leur approche en matière de gestion de leurs affaires et de relation avec les clients. L'importance des compétences non techniques a été soulignée par chacune d'entre elles.

Les conseillères ont souvent une meilleure capacité à :

- Avoir des conversations approfondies et pertinentes
- Découvrir des dynamiques familiales et des détails essentiels au développement de leurs affaires
- Nouer et cultiver des relations solides avec leurs clients



Appuyez-vous sur vos compétences non techniques pour accroître votre clientèle : elles font partie de ce qui vous distingue de vos concurrents et sont prisées par de nombreux clients potentiels

RAYMOND JAMES^{MD}



Mes affaires sont florissantes grâce à ma capacité à prendre en compte les préoccupations des clients sans utiliser de jargon. Je me concentre sur la résolution de problèmes plutôt que de me replier sur la théorie. Cette approche encourage mes clients à être plus positifs quant à leur situation financière. C'est aussi pourquoi ils recommandent souvent mes services à leurs amis ou aux membres de leur famille. »

Ginny Arnott-Wood

Conseillère en gestion de patrimoine
Arnott-Wood Wealth Advisory Group | Raymond James Ltée

01 • Soyez fière de votre pouvoir

Approfondir ses connaissances pour obtenir de meilleurs résultats

Les femmes excellent souvent à mener des conversations sur des sujets délicats, rebutants et qui rendent parfois mal à l'aise. On considère même qu'il est normal que les femmes expriment leurs émotions et leurs préoccupations ouvertement. Elles peuvent donc encourager leurs clients à faire de même sans tabou.

Il est possible de découvrir des renseignements importants sur l'état d'esprit d'un client en ayant recours à cette approche. Vous obtiendrez ainsi un portrait complet de la situation du client, ce qui est indispensable pour établir une relation avec lui et mieux répondre à ses besoins à titre de conseillère en placement.

RAYMOND JAMES^{MD}



Les clients sont plus disposés à faire part de leurs questions et préoccupations au sujet des investissements à une femme qu'à un homme. Je crois qu'ils sont plus ouverts et francs avec les conseillères, ce qui renforce les relations. »

Melanie Gotts

Gestionnaire de portefeuille
Raymond James Ltée

01 • Soyez fière de votre pouvoir

Être mère devrait être un avantage

Tôt dans leur carrière, de nombreuses conseillères expriment des inquiétudes quant aux répercussions que le fait de fonder une famille pourrait avoir sur leur travail. Au fil des ans, elles finissent par constater les avantages particuliers que la maternité confère à leurs relations avec leurs clients.

Et pourtant, l'industrie échoue à soutenir les mères au travail.

Un obstacle majeur pour les femmes qui entrent dans ce secteur est le manque de soutien en matière de congé de maternité. Il s'agit d'un aspect important pour les femmes qui travaillent dans ce domaine ou qui souhaitent s'y lancer.

Même si être conseillère en placement peut être un excellent choix de carrière pour les mères en raison de la possibilité de choisir son horaire au quotidien, prendre congé pendant une longue période demeure très difficile.

- Comment prendre congé pour avoir des enfants?
- Qui s'occupera de mes clients?

Ce dilemme constant illustre la nécessité de bâtir une équipe.



Les femmes sont prêtes à aider les autres en mettant la main à la pâte. Si nous voulons être en mesure de soutenir nos collègues, les congés de maternité et la prise en charge de la clientèle de quelqu'un d'autre devraient être facilités au sein de l'industrie. »

Kelly Lindsey

Conseillère en placement
Okanagan Wealth Management Group | Raymond James Ltée

Vous irez plus loin à plusieurs

Ce métier est un métier relationnel. Entourez-vous de gens qui vous appuient, vous mettent au défi, croient en vous et vous enseignent de nouvelles choses.

Combien de personnes des catégories suivantes compte votre communauté?

- ▶ **Alliés dans le secteur.** Un groupe de pairs avec qui partager des idées et des expériences est précieux, surtout si vous êtes une conseillère indépendante. Un directeur de succursale qui vous appuie et offre des chances égales peut aussi changer la donne.
- ▶ **Mentors et coachs.** Avoir un mentor ou quelqu'un pour vous encadrer est utile pour discuter des problèmes qui se posent et obtenir de nouvelles perspectives. Selon vos besoins, il peut s'agir d'une personne ayant de l'expertise en gestion de patrimoine ou qui concentre ses efforts sur l'accompagnement dans la vie ou les affaires.
- ▶ **Réseau de soutien personnel.** Profiter du soutien et de la compréhension des membres de votre famille et de vos amis peut faire toute la différence dans votre capacité à mener une vie équilibrée et à gérer vos engagements non professionnels.
- ▶ **Votre équipe.** Il est essentiel de trouver les bonnes personnes pour travailler à vos côtés au fur et à mesure que votre entreprise prend de l'expansion. Sélectionnez les nouveaux membres de votre équipe en fonction, entre autres, de leurs valeurs, de leur culture, de leurs compétences et de leur caractère par rapport aux vôtres.

Le pouvoir de changer sa vision des choses

Ce secteur est difficile, et les hauts et les bas sont nombreux. Le refus de clients potentiels d'avoir recours à nos services, les incertitudes du marché, les casse-têtes de conformité... cela fait beaucoup à gérer.

Il est parfois difficile de rester positive et confiante. Avoir un mentor ou un mentor spécialisé (ou les deux) peut vous aider à vous concentrer, à grandir et à avoir une vision plus équilibrée.

Les femmes se soutiennent mutuellement

Dans un secteur qui a traditionnellement été réservé aux hommes, les femmes font des efforts supplémentaires pour s'entraider. Elles ont vécu la même chose. Elles comprennent ce que vous vivez. Elles couvrent vos arrières. Il est impossible de progresser sans faire preuve de curiosité et remettre en question le statu quo. Poser une question à voix haute n'est pas un signe de vulnérabilité, cela montre plutôt un intérêt et un désir d'exceller. Si vous frappez un écueil, parlez à quelqu'un.



Chez Raymond James, 45 % des directeurs de succursale sont des femmes – un pourcentage plus élevé que la moyenne de l'industrie, qui est de 31 %.²

² « Les progrès en matière de représentation des femmes dans le secteur des services-conseils se font attendre, selon un rapport. » (Investment Executive, 24 juillet 2023)



Dans cette industrie, il est facile d'être le pire critique de son propre travail. Faire appel à un mentor spécialisé est probablement ce qui m'a le plus aidée à me remettre sur pied pendant les périodes difficiles et à continuer. »

Kalee Boisvert

Conseillère en placement
Raymond James Ltée



Si vous êtes une conseillère indépendante responsable de mettre sur pied et de gérer votre propre bureau, un conseiller d'affaires pourrait vous offrir des conseils utiles sur la manière d'optimiser vos activités.

Les femmes se conseillent mutuellement

Le secteur financier est devenu un domaine où les femmes sont au service des femmes. Les femmes ont de plus en plus tendance à demander des conseils financiers à d'autres femmes.

Aujourd'hui, beaucoup de conseillères choisissent de concentrer leurs activités de manière à aider d'autres femmes à accumuler et gérer leur fortune. Cette évolution du secteur présente un grand potentiel, étant donné que les canadiennes devraient contrôler 4 000 milliards de dollars d'actifs d'ici 2028, par rapport à 2 400 milliards en 2023.³

Unique needs, tailored solutions

Creating a safe space for women to learn about financial topics and ask questions without fear is valuable. Many of us don't learn about money in school, so we simply don't know where to start and what to do. This is particularly true for women, who have been left out of the conversation for far too long by an industry that has been traditionally geared toward men.



Organiser des dîners-causeries (en personne ou en ligne) destinés spécialement aux femmes peut être un bon moyen de répondre à leurs besoins, de créer un réseau et de faire fructifier vos affaires.

³ « Les femmes contrôleront 4 000 milliards d'actifs d'ici 2028 : le secteur est-il prêt? » (Wealth Professional, 9 décembre 2024)



Après de nombreuses années, j'ai finalement réalisé qu'être une femme dans ce domaine est une réelle force. Les femmes s'occupent plus que jamais de leurs finances. Il y a donc un plus grand besoin de conseillères en qui les clientes peuvent avoir confiance et avec qui elles peuvent établir des liens. »

Filomena May

Conseillère principale en gestion de patrimoine
Filo Financial Solutions | Raymond James Ltée

Entourez-vous de bonnes personnes

S'entourer d'une bonne équipe et nouer de solides relations avec les clients rendent le travail très enrichissant au quotidien. Entretenir des relations étroites a des avantages bien au-delà des aspects financiers.

Choisissez soigneusement les membres de votre entourage

- Commencez par trouver un mentor
- Profitez de son accès à d'autres réseaux
- Établissez fréquemment de nouvelles relations et entretenez-les

Bâissez votre clientèle avec bonté

- Faites affaire avec des clients qui vous motivent
- Tenez compte de leur potentiel, et non de leurs moyens financiers
- Inspirez vos clients grâce à votre passion à les aider à constituer leur patrimoine



Cherchez délibérément à travailler avec de bonnes personnes. Commencez par trouver un mentor qui peut vous aider à grandir et vous donner accès aux réseaux qui contribueront à votre croissance. »

Ronnie Zhang

Conseillère en placement, Raymond James Ltée

Bâtir votre équipe

Si vous envisagez de bâtir une équipe et que l'étendue de vos activités le justifie, il est bon de rassembler un groupe diversifié.



Diversité des âges

Cela aidera à créer des points communs entre les membres de votre équipe et vos clients de diverses générations. Vous pourrez ainsi mieux comprendre ce qui leur tient à cœur.



Diversité des cultures

Il est avantageux d'avoir dans votre équipe des membres provenant de diverses cultures. Une équipe qui représente la diversité indique que vous êtes bien placée pour tisser des liens avec un plus large éventail de clients.



Points communs entre les membres de l'équipe

Il est également important que les membres de l'équipe aient des points communs. Par exemple, il est plus facile d'être une alliée en plus d'une patronne lorsque l'on comprend ce que c'est que d'être une mère qui travaille.



Faites-en une affaire de famille

Après avoir travaillé dur pour lancer leur entreprise, beaucoup de femmes embauchent des membres de leur famille, souvent leurs filles.

Voici quelques conseils qu'elles transmettent à la prochaine génération de conseillères en placement :

- Ayez confiance en vos compétences et en votre capacité de réussir dans un secteur dominé par les hommes.
- Joignez-vous à une bonne équipe et commencez à bâtir votre entreprise immédiatement.
- Trouvez un mentor, quelqu'un qui croit en vous.
- Restez concentrée sur ce qui est important.
- Rappelez-vous que vous avez autant à donner à vos clients que tous les autres professionnels du domaine.

Planification de votre relève : prévoir l'avenir avant votre départ

Comme de nombreuses conseillères emploient leurs filles dans l'entreprise, elles constatent que leur relève se trouve déjà sous leur propre toit.

Les membres de l'équipe ou et les adjoints aux ventes existants (en grande partie des femmes) de l'entreprise peuvent aussi être de très bons remplaçants lorsqu'ils disposent des occasions et d'un soutien adéquats.



Près de 80 %⁴ des conseillères reconnaissent que les possibilités d'achat de blocs d'affaires transparentes et accessibles sont essentielles pour retenir les femmes dans le secteur de la gestion de patrimoine.

⁴ À télécharger : « [Les femmes et la gestion de patrimoine : retenir et faire progresser les conseillères en placement dans le secteur de la gestion de patrimoine](#) » (en anglais seulement - janvier 2025)

Cependant, il se peut aussi que vous deviez faire entrer, avant votre départ, une nouvelle personne de talent que vous guiderez en qualité de mentor, notamment :



Des étudiants inscrits à un programme coopératif



Des nouveaux diplômés



Des recrues provenant de l'extérieur du secteur



Consultez la section 05 de ce guide pour en savoir plus sur comment trouver des personnes de talent au-delà des sphères de compétences traditionnelles. Vous pouvez aussi explorer ce sujet plus en détail dans notre [Guide de planification de la relève](#).

03 • Trouvez votre équilibre

Vie personnelle, vie professionnelle, votre vie

Concilier travail et vie personnelle est important pour les conseillères, comme pour n'importe qui, d'ailleurs. Par contre, chaque personne a des besoins différents. C'est à vous de trouver votre équilibre.

Certaines femmes hésitent d'abord à se lancer dans ce domaine, car elles se demandent s'il sera possible d'y évoluer professionnellement et de fonder une famille. Cependant, beaucoup d'entre elles s'aperçoivent qu'il s'agit en fait d'une carrière offrant la flexibilité nécessaire pour respecter leurs engagements personnels.



En ce qui concerne l'équilibre travail-vie personnelle, tenez compte du fait qu'être une conseillère indépendante offre plus de flexibilité que de travailler dans une banque.



Ma famille et quelques amis proches ont été l'une de mes principales motivations à réussir. Il vous faut des gens sur qui vous pouvez compter et qui continueront de vous encourager lorsque vous êtes sur le point de baisser les bras. »

Brooke Dean

Planificatrice financière principale
BMD Financial | Raymond James Ltée

Est-ce que votre modèle de travail vous convient?

En tant que conseillère, votre lieu de travail et le type de modèle d'affaires choisi peuvent influencer votre équilibre travail-vie personnelle.

Par exemple, le travail indépendant offre généralement plus de flexibilité pour créer un environnement de travail et un équilibre qui conviennent à vos besoins. C'est particulièrement le cas lorsqu'on le compare à l'environnement de travail typique d'une banque, où vous devrez probablement composer avec un horaire plus strict, comme être sur place de 9 h à 17 h.

Plusieurs options s'offrent aussi à vous dans le modèle indépendant :

- Comme employée, vous renoncerez à un certain contrôle sur votre environnement de travail, mais vous obtiendrez un plus grand soutien.
- Comme mandataire indépendante, vous profiterez d'une plus grande autonomie pour organiser vos activités d'affaires comme vous le voulez, mais vous aurez une plus grande responsabilité de la gestion de votre pratique.



Un des choix que j'ai faits a été d'être honnête avec mes clients et mes collègues par rapport à ce qui se passait dans ma vie. Cela m'a aidé à trouver un équilibre en fixant des limites relativement au temps consacré à Raymond James et à ma vie personnelle. »

Neela White

Gestionnaire de portefeuille
Raymond James Ltée



Le choix d'un modèle d'affaires adéquat vous permettra de mieux concilier votre vie professionnelle et votre vie personnelle. Trouvez le modèle qui vous convient le mieux grâce à notre guide des modèles d'affaires.

Établir des limites

Avec vos clients

Soyez honnête avec vos clients quant à ce qui se passe dans votre vie et donnez-leur un aperçu des événements importants que vous vivez. Cela aidera vos clients à comprendre votre situation et peut-être même à s'y reconnaître.

Cette approche peut aussi contribuer à gérer leurs attentes. En effet, s'ils savent que vous faites des efforts pour les appuyer et qu'ils savent comment vous joindre en cas de besoin, ils seront plus compréhensifs même si vous n'êtes pas toujours au bureau.

Être honnête :

- Renforce la confiance
- Encourage la communication
- Favorise un meilleur équilibre travail-vie personnelle

Avec des collègues et des partenaires d'affaires :

Établissez des limites tôt dans votre carrière. C'est ce que les conseillères recommanderaient le plus fréquemment à une jeune version d'elles-mêmes débutant dans l'industrie.

Il est important d'être ferme dans l'application de vos conditions pour harmoniser votre travail et votre vie personnelle.

N'hésitez pas à :

- Communiquer
- Insister
- Être constante

Aidez votre équipe à comprendre vos besoins en ce qui a trait à la gestion de vos affaires et de vos engagements personnels. Il n'est pas toujours facile de gérer travail et famille, mais n'ayez pas peur de mettre votre pied à terre pour séparer ces deux aspects de votre vie.

Qu'est-ce qui vous motive à réussir?

Il existe une infinité de chemins menant au succès. Toutefois, en discutant avec des conseillères de partout au pays, nous avons pu déterminer certains facteurs communs qui les aident à s'épanouir :

Détermination

Réussir à long terme nécessite de la ténacité pour atteindre vos objectifs et rester concentrée sur vos intentions.

Authenticité

Dans un domaine centré sur les gens et les relations interpersonnelles, il est important de rester fidèle à soi-même et à ses valeurs.

Résilience

Vous avez besoin autant de force intérieure que de soutien externe pour persévérer malgré les inévitables hauts et bas.



J'ai toujours mesuré mon succès en fonction de la valeur de mes services aux yeux de mes clients. Sont-ils en mesure de mieux progresser grâce à nos conseils et à nos services après avoir fait appel à nous? »

JoAnne Anderson

Gestionnaire de portefeuille et directrice de succursale
The MoneyPower Group | Raymond James Ltée

Que représente le succès à vos yeux?

Le succès, ce n'est pas seulement les actifs sous gestion, les revenus ou le nombre de clients. Même si les conseillères se soucient bien sûr de ces mesures de réussite, elles ont tendance à considérer le succès de manière plus globale:



Relations solides

Êtes-vous proche de vos clients? Avez-vous établi un bon rapport de confiance avec eux? Les aidez-vous à atteindre leurs objectifs?



Aider des populations mal desservies

Contribuez-vous à un changement positif dans la vie de clients précédemment ignorés par le secteur de la gestion de patrimoine?



Équilibre travail-vie personnelle

Pouvez-vous choisir le temps que vous accordez à votre travail? Disposez-vous de la flexibilité nécessaire pour avoir une vie personnelle épanouie en plus d'une carrière enrichissante?

C'est à vous de définir votre succès. Fixez-vous des objectifs si cela vous motive, mais veillez à ce que vos buts soient définis en fonction de vos valeurs.

Y a-t-il une seule voie à suivre pour réussir?

Plusieurs parcours s'offrent à vous pour devenir conseillère, et votre réussite ne repose pas sur la maîtrise d'une seule Compétence.

Des femmes de tous horizons découvrent leur passion pour ce secteur et attribuent leur réussite à leurs aptitudes uniques.

Il n'est pas seulement utile de prendre le temps de trouver le bon poste – c'est essentiel. Faites preuve de la diligence nécessaire pour savoir qui vous êtes et où vous allez afin de vous assurer que le poste que vous acceptez vous convient sur le plan des personnes et de la culture.

Le service-conseil en placement est un excellent choix de carrière, en particulier pour les femmes. Et le moment est bien choisi pour se faire une place dans le secteur.



Il est important de ne pas catégoriser les compétences et les types de personnes qui peuvent faire ce travail. Il faut plutôt chercher des talents en dehors des endroits traditionnels. »

Ginny Arnott-Wood

Conseillère en gestion de patrimoine
Arnott-Wood Wealth Advisory Group | Raymond James Ltée

Vous allez réussir

De nombreux aspects de ce travail conviennent particulièrement bien aux femmes, qui assument aussi souvent davantage de responsabilités familiales.



Travaillez de n'importe où



Profitez d'un horaire flexible.



Tirez parti d'un excellent potentiel de gains.



Travaillez avec des membres de votre famille.



Établissez des relations gratifiantes avec vos clients.



Le métier de conseillère est un des seuls qui vous permet d'être votre propre patronne, de choisir votre propre horaire (jusqu'à un certain point) et de prospérer sur le plan financier, tout en conciliant les autres aspects de votre vie.

Devenir conseillère plus tard dans votre carrière

L'expérience vous donnera du recul et une meilleure compréhension de ce qui vous importe lorsque vient le temps d'établir et d'orienter votre carrière.

Découvrez votre « pourquoi »

Qu'est-ce qui vous motive à devenir conseillère?

- Posez-vous cette question pour savoir s'il s'agit (ou non) de la bonne carrière pour vous.
- Repensez-y encore et encore pour vous concentrer à nouveau sur ce qui est le plus important pour vous.
- Fiez-vous à cette motivation pour mettre de côté les opinions hâtives des autres sur la gestion de vos affaires.

Plus qu'un seul chemin

Que vous les ayez acquises à l'université ou dans le cadre d'un emploi précédent, vos compétences sont transférables.

Being open:

- La plupart des emplois vous apprennent des compétences importantes, comme comment interagir avec les autres ou se conformer à un horaire.
- Toutes les compétences peuvent vous aider à réussir comme conseillère, peu importe l'endroit où vous les avez acquises.
- Un ensemble de compétences plus diversifié signifie que vous avez plus de choses à offrir à vos clients.



J'adore travailler avec les gens et les aider à créer et à protéger un patrimoine pour eux et leur famille. Cette passion pour ce que je fais est ce qui me motive à réussir. »

Dee-Ann Mayburry

Conseillère principale en gestion de patrimoine
Werner Mayburry Wealth Management | Raymond James Ltée

Des possibilités infinies

Historiquement, les femmes ont été écartées des discussions concernant l'argent ainsi que de la possibilité de faire carrière dans le secteur des services financiers.

Si vous réfléchissez à votre cheminement, quelqu'un vous a-t-il encouragée, à un moment ou à un autre de votre parcours, à travailler dans le secteur financier?

À l'heure actuelle, beaucoup de conseillères croient qu'elles se seraient lancées dans ce domaine ou auraient cherché à obtenir un poste de conseillère plus tôt si elles avaient su qu'il s'agissait d'une option de carrière.

Pour celles qui s'engagent sur ce chemin professionnel, il n'y a aucune route vers le succès clairement établie. Les femmes qui se lancent dans ce secteur ne sont pas conscientes des occasions qui leur sont offertes, ou du potentiel de grande réussite.

Encourager la prochaine génération de conseillères

Il est nécessaire de faire preuve de plus de transparence et de communiquer des informations en ce qui a trait aux aspects enrichissants (sur les plans professionnel, financier et personnel) du travail de conseillère.

- Si vous sentez que ce message s'adresse à vous, nous espérons qu'il résonne haut et fort.
- Si ce n'est pas le cas, nous espérons que vous pourrez contribuer à partager ce message.

Points importants à retenir

Votre façon de faire est la bonne

En tant que femme dans ce secteur, vous pourriez rencontrer des obstacles auxquels ne font pas face les hommes. Nous avons rassemblé les principales leçons qu'ont apprises 20 femmes qui sont passées par là. Nous espérons que leurs réflexions vous motiveront à poursuivre vos efforts pour faire carrière en tant que conseillère en placement.

Points importants à retenir

Qu'est-ce qui vous pousse à devenir conseillère?

1. Organisez vos activités de la manière qui vous convient le mieux.
2. Sachez que vous êtes capable d'y arriver et que vous avez votre place.
3. Reconnaissez que vos compétences peuvent aider les gens de manière significative.
4. Étudiez et obtenez vos titres professionnels dès le début de votre carrière.
5. Soyez convaincue que vous pouvez le faire et que vous y arriverez – Sautez dans l'inconnu.

Ne vous sentez pas obligée de gérer vos affaires d'une certaine manière simplement parce que les autres le font ainsi. Au contraire, faites-vous confiance et faites confiance à votre instinct, et trouvez des personnes et des entreprises qui vous soutiendront plutôt que de vous mettre des bâtons dans les roues.



J'aurais voulu comprendre plus tôt que l'acceptation de nos différences, comme le fait d'être une femme, peut être une force. De nombreuses personnes souhaitent travailler avec une conseillère. »

Kalee Boisvert

Conseillère en placement
Raymond James Ltée

Possibilités chez Raymond James

Raymond James soutient les femmes dans leur réussite professionnelle. Découvrez comment nous établissons des liens avec nos conseillères, comment nous les célébrons et comment nous les soutenons :



Réseau des conseillères canadiennes :

Propose des conseils et des ressources dont les conseillères ont besoin pour réaliser leur plein potentiel.



Colloque annuel des femmes :

Célèbre les conseillères de Raymond James depuis plus de 30 ans.



Aspire : un magazine pour les conseillères :

célèbre les réalisations et les contributions des femmes chez Raymond James.

Vous êtes prête à discuter de votre avenir chez Raymond James?

Notre équipe est prête à discuter avec vous.

Micol Haimson

Première vice-présidente, directrice nationale

438.844.6616

micol.haimson@raymondjames.ca

Pour plus d'informations sur les possibilités offertes, visitez le www.raymondjames.ca/choiceoftopadvisors pour télécharger d'autres guides à l'intention des conseillères et conseillers.

VOUS POUVEZ COMPTER SUR NOTRE DISCRÉTION ET LA CONFIDENTIALITÉ DE VOS DÉMARCHES.

