

Sommet sur la gestion de la pratique 2018 - Montréal

Description des ateliers de formation

2018 Business Education Summit - Montreal Education Track Session Descriptions

Grâce aux conseils pratiques et aux lignes de conduite offerts dans le cadre du Sommet sur la gestion de la pratique, vous pourrez rehausser et développer votre clientèle. Dans la foulée des discussions sur le gamma tenues l'an dernier, nous vous proposons des stratégies et des notions qui vous permettront de valoriser encore plus le gamma offert aux clients. Vous aurez également l'occasion de vous initier aux moyens d'accroître votre clientèle à valeur élevée (CVE). Tous ces résultats seront couronnés par les propos de nos exceptionnels conférenciers, qui vous apporteront certainement des points de vue et un éclairage nouveaux.

Vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire à ces séances. Faites-le aujourd'hui même. Les places sont limitées!

Business Education Summit offers you practical advice and guidance that you can use to enhance and grow your practice. Following up on last year's gamma discussions we will offer strategies and concepts to deliver even more gamma to clients. There will also be opportunities to discover how to enhance your High Net Worth (HNW) acquisition. All of this is topped off with our phenomenal speakers who are sure to give you fresh perspectives and insight.

Registration is now open for sessions so be sure to sign up today. Space is limited!

3 et 6 – S'élever au sommet

Cette séance mettra en vedette Eszylfie Taylor, conseiller qui se classe dans le centile supérieur mondial (*Top of the Table*), et montrera comment il a réussi à bâtir une pratique extrêmement prospère sans marché naturel. M. Taylor expliquera qu'il a surmonté les obstacles qui se sont présentés au début de sa carrière en adoptant une tournure d'esprit, une façon de s'exprimer et une méthode qui l'ont aidé à accroître sa productivité durant chacune de ses 18 années de métier. Il parlera aussi de l'importance de BIEN informer les clients (surtout dans le marché canadien) en matière d'assurance et du pouvoir de la « vente de solutions » et non de produits.

Présentateur : Eszylfie Taylor, président et fondateur, Taylor Insurance and Financial Services

Format : Conférence parallèle (90 minutes)

Le contenu de cette séance, présentée par un conférencier externe, ne peut être distribué. S'il devient disponible, la séance donnera droit à des crédits de formation et sera accessible par l'intermédiaire du Campus de l'Université IG.

#03 & #06 – Rise to the Top

This session will highlight the *Top of the Table* (top 1% worldwide) practice of Eszylfie Taylor and how he built a million-dollar practice with no natural market. Mr. Taylor will share how he overcame obstacles early on in his career to develop the winning mindset, language, and process that's helped him increase his production in each of his 18 years in the business. He will also go over the importance of EFFECTIVELY educating clients (especially the Canadian market) about insurance and the power of "selling solutions," not products.

Presenters: Eszylfie Taylor, President & Founder, Taylor Insurance and Financial Services

Format: Concurrent Speaker (90 mins)

The content for this session is not available for distribution as it is from an external speaker. If it becomes available, the session will qualify for continuing education credits and be made available through the IGU Campus.

#7 – RDSPs and Tax/Estate Issues for Persons with Disabilities

Estate planning issues can be overwhelming for clients, especially when a family member has a disability. Proper planning can avoid confusion and provide clients with a comprehensive estate plan. The Registered Disability Savings Plan (RDSP) offers parents a way to provide long-term savings for a disabled child. This session will provide an in-depth look at how RDSPs work and what tax credits are available to those with a disability.

Presenter: Sara Kinnear, Director, Tax & Estate Planning

Format: Spotlight Session (90 mins)

Learning outcomes:

- How to set up RDSPs for beneficiaries and holders
- Key tax credits available for those with disabilities
- Dealing with estate planning issues

N° 8 – Le gamma et l'évolution des conseils numériques

À mesure que le secteur des services financiers s'adapte à l'évolution des tendances, des besoins et des attentes, il est plus important que jamais que le Groupe Investors continue de suivre de près ses clients et leur situation financière. Découvrez comment un meilleur gamma permettra au Groupe Investors de rester concurrentiel, en assurant un leadership éclairé, en investissant dans les données et en mettant à profit les technologies numériques pour mieux répondre aux besoins des clients et améliorer leur bien-être financier. Voyez ce qui bouge dans le monde des conseils numériques et comment la stratégie gamma du Groupe Investors changera la donne.

Présentateurs : Gaétan Ruest, vice-président, Science et analyse des données – IGM
Jeremy Rocca, vice-président adjoint, Marketing numérique et gestion de produits

Résultats de l'apprentissage :

- Comprendre comment le rythme du changement et le marché influent sur la prestation de conseils financiers
- Apprendre à utiliser les outils et les processus actuels pour repérer les occasions de créer du gamma et donner des conseils afin d'améliorer le bien-être financier
- Comprendre la vision du gamma d'IG afin de créer des expériences positives dans un monde numérique

#8 – Gamma and the evolution of digitally enabled advice

As the Financial Services Industry continues to adapt in response to evolving trends, needs and expectations, it is becoming more important than ever that Investors Group stay intimately connected with our clients and their financial situation. Learn how Better Gamma will keep Investors Group competitive through thought leadership, investments in data, and leveraging digital technology to best meet client needs and improve financial wellbeing. Learn about changes in the digital financial advice space and how Investors Group's Gamma strategy will be the game changer.

Presenters: Gaetan Ruest, Vice-President, IGM Data Science & Advanced Analytics
Jeremy Rocca, Assistant Vice-President, Digital Marketing & Product Management

Learning outcomes:

- Understanding pace of change and market influences on delivery of financial advice
- How to use current tools and processes to identify Gamma opportunities and deliver advice to improve financial wellbeing
- Understand IG's Gamma Vision to engaging experiences in a digitally-enabled world

N° 11 – Planification à l'intention des propriétaires d'entreprise dans le nouvel contexte fiscal

Le contexte fiscal dans lequel évoluent les sociétés a changé en raison des modifications apportées récemment au taux d'imposition et aux lois fiscales. Cette séance fait ressortir l'importance d'analyser l'intégration de ces facteurs en vous permettant de vous pencher sur les changements apportés récemment aux règles fiscales des sociétés et aux options fiscalement optimisées dans les phases de l'accumulation et du retrait des placements. Une analyse rigoureuse du nouveau contexte fiscal des sociétés vous permettra de guider les propriétaires d'entreprise et leur famille quand viendra le moment de tenir compte de ces changements.

Présentateurs : Normand Verville, vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale
Lucie Gervais, directrice générale, Planification fiscale et successorale

Résultats de l'apprentissage

- Parcours fiscal du propriétaire de l'entreprise
- Changements apportés aux règles fiscales des sociétés
- Options pour payer moins d'impôts

#11 - Planning for Owner Managed Businesses in the New Corporate Tax Environment

The Corporate tax environment has changed due to recent changes in rates and legislation. This session will highlight the importance of understanding integration while you learn about the recent changes to corporate tax rules and tax efficient options in both the investment accumulation and draw down phases. A thorough understanding of the new corporate tax environment will allow you to guide business owners and their families through these changes.

Presenters: Normand Verville, Assistant Vice-President, Tax & Estate Planning
Lucie Gervais, Director, Tax & Estate Planning

Learning outcomes:

- Tax continuum of business owner
- Changes to corporate tax rules
- Tax efficient options

N° 15 – Solutions gérées... Bienvenue à une nouvelle ère!

Placements IG présente un aperçu des mesures qui seront mises en place prochainement pour améliorer nos solutions gérées de base. Apprenez-en plus sur la méthode de sélection rigoureuse du sous-conseiller en valeurs et les solides processus de surveillance du gestionnaire qui servent à construire des solutions gérées, ainsi que sur les nouveaux outils de marketing que nous sommes en train d'élaborer pour en faire la promotion. Gestion d'actifs BlackRock, notre nouveau conseiller en valeurs, participera aussi à cette discussion, qui s'annonce des plus intéressantes.

Présentateurs : Scott Waugh, vice-président, Conseils en placement
Natalie Godbout, vice-présidente, Conseils et soutien
John Simpson, directeur général, Répartition tactique d'actifs mondiaux, BlackRock

Résultats de l'apprentissage :

- Comprendre les solutions gérées
- Gamme de produits et style de gestion de Gestion d'actifs BlackRock

#15 – Managed Solutions - Welcome to the New Age!

IG Investments will provide an overview of upcoming actions to enhance our Core Managed Solutions. Learn about the rigorous sub-advisor selection and robust manager oversight processes used to construct Managed Solutions and the new collateral pieces being developed to support these products. Blackrock Asset Management, our new sub-advisor, will also be a part of this exciting discussion.

Presenters: Scott Waugh, Vice-President, Investment Advisory
Natalie Godbout, Vice-President, Investment Consulting & Support
John Simpson, Managing Director, Global Tactical Asset Allocation, BlackRock

Learning outcomes:

- Understanding of managed solutions
- Blackrock Asset Management's product offering and management style

#22E – Open for business (owners)

Uncovering planning opportunities and delivering Gamma to business owners

A synchronized, holistic financial plan is the key to optimizing net flows. Join this interactive session to learn how asking the right questions to business owners can uncover hidden product and planning opportunities. Learn about the intricacies of building comprehensive financial plans for business owners and how the Planning Specialist Network can help identify, plan and implement advanced strategies.

Presenters: Mike Thomas, Vice-President, Insurance Distribution
Duane Bentley, Vice President, Banking & Mortgage Distribution
Peter Kortenaar, Director Wealth Planning Specialist Network
Dagmar Egger, Vice-President, Wealth Planning Specialist Network

Learning outcomes:

- Uncover hidden planning opportunities to optimize client's outcomes and increase net flows
- Identify both personal and corporate product/planning solutions
- How to effectively engage Planning Specialists as part of the planning process

N° 22F – Les propriétaires d’entreprise (perspectives de planification)

Cette séance, qui porte sur les perspectives de planification, vient valoriser le gamma offert aux propriétaires d’entreprise.

Il faut absolument miser sur un plan financier global et synchronisé pour optimiser les flux nets de trésorerie. Nous vous invitons à participer à cette séance interactive afin d’apprendre comment amener, en leur posant les bonnes questions, les propriétaires d’entreprise à découvrir les perspectives masquées dans la gestion des produits et la planification. Vous apprendrez aussi les rouages des plans financiers complets à établir pour les propriétaires d’entreprise et vous connaîtrez l’aide que peut vous apporter le Réseau des spécialistes en planification lorsqu’il s’agit de définir, de planifier et de mettre en œuvre des stratégies perfectionnées.

Présentateurs : Mélanie Ranieri, spécialiste en planification des assurances
Georgia Tsingos, directrice générale, Réseau des spécialistes en planification hypothécaire
Louis-Phillipe Lemay, directeur général, Réseau des spécialistes en planification patrimoniale

Résultats de l’apprentissage

- Découvrir les perspectives de planification masquées, afin d’optimiser les résultats et d’accroître les flux nets de trésorerie des entreprises des clients.
- Recenser les solutions personnelles et d’entreprise dans la gestion des produits et dans la planification.
- Savoir mobiliser efficacement les spécialistes en planification dans le processus de planification.

#23F – Sociétés privées – Analyse financière et PFP

Les sociétés privées font souvent partie intégrante de la planification de l’accumulation de patrimoine, de l’assurance et du revenu de retraite des propriétaires d’entreprise et des professionnels constitués en société. Pour créer un plan complet, il faut obtenir des renseignements financiers qu’on ne peut trouver que dans les états financiers, les déclarations de revenus et d’autres documents. Au moyen d’études de cas, vous comprendrez mieux l’importance que revêtent certains renseignements financiers, fiscaux et juridiques essentiels et vous saurez à quel endroit entrer cette information quand vous ferez une modélisation pour une société privée dans le PFP.

Présentateurs : Nicolas Dussault, spécialiste principal, Soutien PFP
Normand Verville, vice-président adjoint, Planification fiscale et successorale

Format : Séance vedette (90 minutes)

Résultats de l’apprentissage :

- Savoir où trouver l’information financière et juridique importante
- Être capable d’expliquer aux clients pourquoi on a besoin de certains documents financiers et juridiques
- Comprendre les capacités de modélisation d’une société privée du PFP

N° 28 Notre avantage concurrentiel dans le marché des clients à valeur élevée est inscrit dans notre ADN

Pour réussir sur le marché de la clientèle à valeur élevée, vous devez pouvoir vous différencier. Cette séance vous permet de vous initier à un processus en trois volets qui fait appel à des stratégies et à des notions conçues expressément pour le marché de la clientèle à valeur élevée. Ce processus vous apportera, à vous et à votre équipe, la confiance qui vous permettra de vous distinguer de la meute et de développer votre segment de clientèle à valeur élevée.

Présentateurs : Claude Paquin, président, Services Financiers Groupe Investors, Québec
Carl Thibeault, vice-président principal, Services financiers, Québec
Nicholas Shields, vice-président, Québec

Résultats de l'apprentissage

- Processus du modèle en trois volets
- Acquisition de la clientèle à valeur élevée

#33 – Talent Acquisition Ideation Workshop: **Attracting quality talent within your network**

Please note this session is for Regional Directors ONLY

With the implementation of our newly centralized talent acquisition team, as a Regional Director you will lead the charge in **engaging and inspiring** your teams to **source talent proactively within their respective networks**.

In the first hour of this three-hour workshop, you will hear from Carl Thibeault, Senior Vice President-Québec who will share his team's approach to attracting quality talent. Carl and team have successfully created a qualified funnel of talent through the direct recruitment efforts of his Regional and Division Directors. During this presentation you will be provided with best practices on how to approach a candidate, what to say and how to solidify their interest in joining Investors Group. We will emphasize the importance and impact of how your recruitment efforts are directly correlated to your compensation. Real case studies and success stories will be shared to demonstrate how this can be replicated in your region!

Following Carl's presentation, your partners in Talent Acquisition will host and facilitate an interactive ideation break-out session. Do **you** have some success stories on how you and your teams have engaged with candidates proactively from **within your own networks**? What has been **your** approach? What are some of the challenges you have faced and what do we need to do to overcome them? What do you and your teams need in order to compliment the conversations that you are having with prospective candidates?

Your participation in this session and the contributions you make will be the catalyst to developing a new educational platform that will be developed by the Talent Acquisition team. A resource guide for all Regional Directors and team members to utilize to attract and secure talent!

This does not qualify for continuing education credits.

N° 36 et 47 Diamants ou poussière : Comment exceller sous la pression alors que d'autres s'effondrent

Vous êtes stressé, vous manquez de temps, vous êtes à bout de souffle et vous êtes fatigué d'être fatigué? Qu'est-il advenu de la passion de votre vie? Pourquoi certains brillent-ils tandis que d'autres croulent sous la pression? Tout l'art consiste à miser sur votre propre résilience personnelle.

Participez, avec le D^r Amir Georges Sabongui, Ph. D., à ce séminaire dynamique, interactif et inspirant. Vous découvrirez les moyens de ranimer votre énergie et votre passion, de reprendre la maîtrise de votre vie et de faire du stress un allié potentiel.

Vous apprendrez :

- à éviter la toute première erreur que presque TOUS commettent, ce que les plus résilients font pour rebondir dans l'adversité et pourquoi ils RAFFOLENT du stress et savent en tirer parti;
- les raisons pour lesquelles ralentir le rythme NE CORRIGERA PAS le problème;
- à reconnaître les signes avertisseurs et l'impact du stress sur votre santé physique et mentale et ce qu'il faut faire pour vous prémunir contre ce risque.

Passez ensuite à l'ACTION! Grâce à des stratégies concrètes et ingénieuses, vous mettrez au point votre propre tableau de bord pour surveiller votre santé physique, mentale et affective et pour vous doter d'un plan d'action personnalisé qui vous ramènera sur la voie de votre personnalité optimale. À la fin du séminaire, vous remarquerez déjà un changement radical. Vous aurez l'impression de briller comme un diamant au lieu de crouler sous la pression!

Le D^r Amir Georges Sabongui travaille en étroite collaboration avec les plus grandes sociétés du Canada pour élaborer et mettre en œuvre des solutions de leadership organisationnel, ainsi que des programmes de formation sur l'intervention en cas de crise et sur la santé mentale. Il se passionne pour le développement de relations à court terme afin d'aider sa clientèle organisationnelle à améliorer sa cohésion et sa mobilisation et d'amener ses équipes à fonctionner dans les meilleures conditions et à encourager les employés à réaliser tout leur potentiel. Il dirige actuellement l'Alpha Medical Clinic et SOS (Sabongui Organizational Solutions).

Titulaire d'un doctorat en psychologie, il est spécialisé en résilience et dans les solutions de leadership organisationnel.

Il est aussi capitaine de corvette à la retraite de la Marine canadienne, qui a souligné son leadership exceptionnel pendant presque 14 années de service militaire au cours desquelles il a dirigé et commandé des équipes opérationnelles et a été à la tête d'une équipe d'intervention en cas de crise pendant les opérations internationales de l'OTAN. Il a mené sa recherche de doctorat auprès des Forces armées canadiennes, en se penchant surtout sur le développement des équipes de choc en mesure d'intervenir efficacement dans des conditions opérationnelles extrêmes.

Il est aujourd'hui un éminent conférencier public, tenu en haute estime pour son style dynamique et son humour, en plus d'être abondamment cité dans les médias télévisuels et imprimés partout au pays. Titulaire de nombreux prix professionnels et de grandes distinctions, dont les prestigieuses bourses fédérales (CRSH) et provinciales (FRQNT), il est aussi lauréat du Prix d'excellence de la Société canadienne en psychologie pour ses travaux sur la résilience et dans les campagnes de sensibilisation de l'opinion publique dans le domaine de la santé mentale.

Format : Conférence parallèle (90 minutes)

Le contenu de cette séance, présentée par un conférencier externe, ne peut être distribué. S'il devient disponible, la séance donnera droit à des crédits de formation et sera accessible par l'intermédiaire du Campus de l'Université IG.

N° 37 et 48 Changer sa CULTURE sans changer son ADN, un défi!

Qui ne connaît pas Jean Bédard? On l'a vu dans les célèbres publicités de la Cage aux sports ainsi que dans de multiples entrevues concernant le monde des affaires. Mais connaissez-vous vraiment ce bouillant homme d'affaires et surtout connaissez-vous SA vision du monde des affaires? C'est ce qu'il vous présentera dans cette conférence.

Jean Bédard, Président et Chef de la direction, Groupe Sportscene inc

Comptable agréé de formation doublé d'une fibre entrepreneuriale très développée, Jean Bédard tombe en amour avec le concept des restaurants La Cage aux Sports. Il en fait d'ailleurs l'acquisition en 1995, à l'âge de 31 ans et devient ainsi Président et chef de la direction. Travailleur aguerri, il mène de main de maître l'expansion du réseau à travers la province, atteignant plus d'une cinquantaine d'établissements. Il redonne en parallèle les lettres de noblesse à la boxe au Québec agissant à titre de promoteur d'événements d'envergures. InterBox demeurera durant de nombreuses années un incontournable de la boxe sur la scène locale et internationale. Toujours à l'affût des tendances et souhaitant donner plus d'élan à l'entreprise, il s'entoure d'une équipe chevronnée et voyage à travers l'Amérique du Nord pour s'inspirer et réinventer son modèle d'affaires. Il lance en 2015 le nouveau concept de La Cage – Brasserie sportive, misant sur un menu de qualité, frais et cuisiné avec des produits d'ici. À ce jour, les résultats de ce repositionnement sont indéniables et assurent la pérennité de la chaîne pour les années à venir. Homme d'affaires passionné, il s'implique activement dans la promotion du sport et accepte la présidence des Jeux du Québec en 2005. Reconnu pour son expertise, Jean Bédard cumule plusieurs fonctions de premier plan au sein du Conseil des chaînes de restaurants du Québec (CCRQ) et de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires (CRFA). Depuis 2006, le Groupe Sportscene inc. fait d'ailleurs parti du groupe sélect des Sociétés les mieux gérées au Canada, à titre de membre platine.

Format : Conférence parallèle (90 minutes)

Le contenu de cette séance, présentée par un conférencier externe, ne peut être distribué. S'il devient disponible, la séance donnera droit à des crédits de formation et sera accessible par l'intermédiaire du Campus de l'Université IG.

#39 – Formation d'une équipe afin de favoriser votre réussite

Une approche d'équipe est un facteur qui favorise la réussite de votre pratique et l'expansion des affaires. Mais quel modèle d'équipe est le mieux adapté à vos besoins? Cette session vous aidera à comprendre la politique pour la formation d'une équipe et ses impacts sur votre pratique et en savoir plus sur les différents modèles d'équipe qui s'offrent à vous.

Présentateurs: Nicholas Shields, Vice-président Québec
Geneviève Garneau, Conseillère, Répartition des clients – Soutien des pratiques professionnelles

Objectifs

1. Revoir la politique sur la formation d'équipe et ses impacts sur la pratique des conseillers
2. Connaître les différents modèles d'équipe
3. Partager les meilleures pratiques sur la formation d'équipe au moyen de quelques exemples pratiques

40F Concevoir et mettre à exécution un plan de marketing pour la clientèle à valeur élevée

Après cette activité, vous pourrez en toute confiance mettre au point une stratégie de marketing pour cibler la clientèle à valeur élevée afin de réaliser une croissance exponentielle de l'actif qui vous est confié. Vous travaillerez aux fondements d'un rigoureux plan de marketing et vous pourrez vous assurer que votre plan assure un équilibre évident entre votre vision personnelle, vos ambitions professionnelles, ainsi que vos clients et votre expérience du travail en équipe.

- Comprendre les fondements d'une stratégie de marketing.
- Définir qui vous êtes, ce que vous faites et ce qui vient vous différencier. Il est absolument essentiel d'adopter une proposition de valorisation unique et exceptionnelle, qui vous distingue de vos concurrents.
- Apprendre à créer un plan de marketing.

Présentateurs : Violaine Friset, vice-présidente adjointe, Gestion privée de patrimoine, Québec
Martin Caron, directeur général, Marketing du réseau, Québec

40E How to develop a HNW Marketing Plan and how to execute it

Following to this event, you will be confident in building a marketing strategy targeting HVC to achieve exponential asset growth. You will work on the foundation of a robust marketing plan and ensure your you have a clear alignment between your personal vision, your business vision, and your client and team experience.

- Understand the foundation of a marketing strategy.
- Define who you are, what you do, what makes you different. Having a strong unique value proposition is of critical importance as it distinguishes your practice from competitors.
- Understand how to create a marketing plan.

Presenters: Babis Chronopoulos, Vice-President, Quebec
Martin Caron, Director, Field Marketing Quebec

41 Fiscalité et planification successorale: pièges et conseils pratiques

Cette session vise à partager plusieurs questions d'ordre pratique qui sont soulevées par les conseillers et leurs clients.

Les questions choisies permettront de faire un tour d'horizon des principaux volets de la planification financière, soit les régimes de retraite, les fiducies, testaments et successions, les questions matrimoniales et la fiscalité canadienne et internationale.

Présentatrice : Josee Maure, directrice générale, Planification fiscale et successorale

Objectifs

- Identifier des problématiques liées à des questions légales, fiscales, successorales et de retraite
Demander aux clients l'information pertinente
Apporter des solutions aux différentes problématiques rencontrées

43F Réussir dans le marché des clients à valeur élevée – Pratiques exemplaires

- Durant cette séance, nous expliquerons comment utiliser le modèle à trois paliers. Il sera aussi question de l'offre de services du conseiller et du soutien offert aux niveaux des bureaux régionaux et de l'ensemble de l'entreprise. Nous vous raconterons également une histoire de réussite dans laquelle ce modèle a aidé à attirer des prospects/clients à valeur élevée.
- **Présentateurs :** Martin Dionne, directeur régional, Terrebonne-Lachenaie
Mathieu Huot, conseiller, Terrebonne-Lachenaie

43E Developing a successful HNW practice - Best Practices:

During this session, we will explain how to make good use of the 3-tier model; Consultant service offering, Regional and Corporate support. We will also be sharing a success story about how this model has helped in attracting HNW prospects/clients.

Présentateurs: Dan Huber, Regional Director, Montreal West Island
Angelo Manzo, Consultant, Montreal West Island

44 L'assurance vie pour les clients à valeur élevée

Pourquoi la planification de l'assurance devrait faire partie d'un plan complet pour la CVE.

Objectifs

- Comment je positionne l'assurance de personnes dans le marché des clients à valeur nette élevée
- Comment je me prépare pour une rencontre avec un client ou avec ses conseillers (comptable, fiscaliste, avocat, notaire) et comment je réponds à leurs questions
- Quelques stratégies d'assurance que je recommande et comment je les positionne

Présentateurs : Martin Goulet, conseiller, Dorval-Gatineau
Francis Blouin, spécialiste en planification de l'assurance