

Série conseillers

PAR DESJARDINS

Session

1



1H

Survol du marché des entreprises

Venez apprendre les bases du marché des petites entreprises au Canada.

Cette session présentera :

- Les notions de base liées aux structures d'entreprises
- Un examen des structures d'entreprises
- Les joueurs importants du marché des petites entreprises

Session

2



2H

Comprendre l'information financière des clients corporatifs

Obtenez de précieux conseils pour aider vos clients à peaufiner leur programme de gestion du risque.

Menée à un rythme rapide, cette session abordera :

- La façon d'utiliser la recherche de faits et les outils de vente
- Les principaux éléments des états financiers d'entreprise
- Les questions importantes à considérer lorsqu'une entreprise détient une assurance vie
- Les principales préoccupations relatives à la tarification financière

Session

3



1H

Introduction à la fiscalité des entreprises

Développez vos connaissances en matière de fiscalité des sociétés privées.

Les clients ayant établi des sociétés ont des occasions et des défis uniques de planification fiscale. Cette session vous aidera à comprendre :

- Les principaux éléments de la fiscalité des sociétés
- La rémunération des actionnaires
- L'impôt en main remboursable au titre de dividendes
- Les règles encadrant le revenu de placement passif qui s'appliquent dans la planification d'entreprise
- La théorie de l'intégration

Session

4



1H

Notions clés de la fiscalité des polices d'assurance vie

Expliquez avec confiance à vos clients propriétaires d'entreprise comment les contrats d'assurance sont imposés et leur effet sur la planification d'entreprise. Cette session portera sur :

- Les différences entre les polices G1, G2 et G3
- L'importance des tests d'exonération des contrats d'assurance vie
- Les définitions liées à l'assurance vie
- La nécessité pour les clients de déterminer quel régime d'imposition s'applique aux contrats détenus par leur entreprise

Session

5



1H

Accès à la valeur de rachat d'une assurance vie

L'assurance vie qui accumule une valeur de rachat comporte plusieurs avantages pour les propriétaires d'entreprises. Apprenez-en plus sur les façons d'accéder à la valeur de rachat et leurs conséquences pour vos clients et leur entreprise.

Lors de cette session, vous comprendrez mieux :

- Les rachats partiels
- Les avances sur police
- Les prêts garantis

Session

6



1H

La convention d'achat-vente et votre rôle dans la planification de la relève

Pour les sociétés ayant plusieurs actionnaires, les conventions de rachat et les conventions entre actionnaires sont des documents essentiels. Cette session portera sur :

- L'assurance rachat de parts
- Les différences entre une convention entre actionnaires et une convention de rachat
- Les principales clauses de rachat qu'un conseiller devrait comprendre
- Les occasions de vente

Chaque session de la Série conseillers par Desjardins est reconnue dans la catégorie assurance vie par la Chambre de la sécurité financière et l'Institut québécois de planification financière.

Desjardins désigne Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie.