

Plan de formation

Document abrégé
Version étudiante

410.C0 Conseil en assurances et en services financiers

Extrait du document complet de mai 2008
Modifications mineures aux grilles de cours
Recommandé par la Commission des études le 17 décembre 2014
Adopté par le Conseil d'administration le 10 février 2015

Table des matières

Présentation du programme d'études	4
Buts de la formation spécifique	4
Objectifs ministériels	4
Compétences du programme	5
Grille de cours	6
Session 1	
401 L04 MO Analyser le contexte juridique du monde financier	8
410 104 MO Faire carrière en services financiers	9
410 114 MO Assurer des automobiles	10
410 144 MO Gérer des risques en assurance de dommages	11
412 L13 MO Utiliser des logiciels d'application générale	12
Session 2	
201 L25 MO Utiliser des mathématiques en services financiers	13
410 253 MO Communiquer avec la clientèle	14
410 134 MO Analyser le cadre légal des services financiers	15
410 224 MO Assurer les biens des particuliers	16
410 234 MO Analyser des états financiers	17
Session 3	
410 174 MO Servir la clientèle de produits financiers	18
410 323 MO Gérer ses activités professionnelles	19
410 333 MO Assurer des entreprises en dommages directs et indirects	20
4s10 334 MO Analyser des informations financières	21
Session 4	
383 L04 MO Apprécier l'environnement économique des marchés financiers	22
410 194 MO Souscrire un risque	23
410 424 MO Conseiller la clientèle en matière de fiscalité	24
410 413 MO Assurer des entreprises pour des risques complémentaires	25
410 425 MO Faire des recommandations en planification financière personnelle	26
Session 5	
410 553 MO Recommander des produits d'assurance et de rente collective	27
410 1K3 MO Placement des particuliers	28
410 533 MO Assurer la vie et l'invalidité des particuliers	29
410 534 MO Analyser des portefeuilles en assurance de dommages	30
410 543 MO Assurer en responsabilités et cautionner des entreprises	31
Session 6	
410 1M4 MO Régler un sinistre	32
410 1F3 MO Élaborer un programme de crédit et de prêt	33
410 1H4 MO Apprécier le marché des valeurs mobilières	34
410 604 MO Conseiller la clientèle en planification financière	35
410 613 MO Intégrer le milieu professionnel en assurance ou services financiers	36
La fiche signalétique de l'épreuve-synthèse	37

Présentation du programme d'études

Type de sanction :	Diplôme d'études collégiales
Nombre d'unités :	83 2/3
Durée totale :	2 265 heures/contact
Formation générale :	660 heures/contact
Formation spécifique :	1 605 heures/contact
Conditions particulières d'admission :	Mathématiques 436

Buts de la formation spécifique

Le programme *Conseil en assurances et en services financiers* a pour but de former des personnes aptes à exercer diverses fonctions de travail dans le domaine des assurances et des services financiers. Les activités de travail particulièrement visées dans le cadre du programme sont :

- la promotion et la vente de produits d'assurances et de produits financiers dans un réseau direct ou indirect de distribution (courtage);
- les activités de représentation auprès de la clientèle;
- l'analyse des besoins et des objectifs de la cliente ou du client;
- l'élaboration de programmes ou de recommandations ayant trait aux assurances ou aux services financiers;
- l'analyse de risques et de demandes d'assurances à des fins d'acceptation ou de refus;
- le règlement et le suivi des réclamations.

Dans un contexte de décloisonnement des différents secteurs d'activités et de rapprochement entre les fonctions de travail, le programme *Conseil en assurances et en services financiers* a des caractéristiques de polyvalence qui se reflètent dans la diversité des activités, des produits et des services auxquels il correspond. Cette polyvalence favorise également la mobilité professionnelle entre les domaines de l'assurance de personnes, de l'assurance de dommages et des services financiers.

Le programme *Conseil en assurances et en services financiers* est structuré pour tenir compte de la réglementation et des conditions d'exercice de la profession. En plus du règlement de sinistres et de la souscription, les compétences particulières du programme peuvent être regroupées en trois blocs distincts :

- l'assurance des particuliers;
- la protection et la planification financière des particuliers;
- l'assurance collective et l'assurance des entreprises.

Conformément aux buts généraux de la formation technique, la composante de formation spécifique du programme *Conseil en assurances et en services financiers* vise à :

- rendre la personne compétente dans l'exercice de sa profession, c'est-à-dire à lui permettre, dès l'entrée sur le marché du travail, de remplir les rôles, d'exercer les fonctions et d'exécuter les tâches et les activités qu'elle comporte;
- favoriser l'intégration de la personne à la vie professionnelle, notamment par la connaissance du marché du travail en général et du contexte particulier de la profession choisie;
- favoriser l'évolution et l'approfondissement des savoirs professionnels chez la personne;
- favoriser la mobilité professionnelle de la personne en lui permettant, entre autres choses, de se donner des moyens de gérer sa carrière, notamment par la sensibilisation à l'entrepreneurship.

Objectifs ministériels

01RE	Analyser les fonctions de travail
01RF	Utiliser des logiciels d'application générale
01RG	Communiquer en milieu de travail et avec la clientèle
01RH	Appliquer des dispositions légales relatives à l'assurance et aux produits financiers
01RJ	Appliquer une approche client et des techniques de gestion de la qualité
01RK	Appliquer des principes et des méthodes de comptabilité financière
01RL	Promouvoir des produits d'assurance automobile auprès d'une cliente ou d'un client

- 01RM Utiliser, à des fins de conseil à la clientèle, l'information à caractère macroéconomique
- 01RN Appliquer des normes de prévention relatives aux bâtiments
- 01RP Promouvoir des produits d'assurance –habitation auprès d'une cliente ou d'un client
- 01RQ Assurer le service à la clientèle en assurance des particuliers
- 01RR Analyser des dispositions fiscales utiles à la planification financière
- 01RS Utiliser, à des fins d'analyse de risques et de promotion de produits, des méthodes statistiques
- 01RT Élaborer un programme d'assurance invalidité adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client
- 01RU Analyser des données financières
- 01RV Élaborer un programme d'assurance vie adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client
- 01RW Élaborer un programme de produits financiers adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client
- 01RX Élaborer des outils de gestion utiles à la vente de produits d'assurance et de services financiers
- 01RY Conseiller la clientèle en matière de protection et de planification financière
- 01RZ Promouvoir des produits d'assurance de dommages directs et indirects pour les entreprises auprès d'une cliente ou d'un client
- 01SO Élaborer une recommandation d'assurance et de rente collectives adaptée aux besoins d'un organisme, d'une entreprise, d'une cliente ou d'un client
- 01S1 Promouvoir des produits de cautionnement et d'assurance responsabilité pour les entreprises auprès d'une cliente ou d'un client
- 01S2 Souscrire un risque
- 01S3 Régler un sinistre
- 01S4 Assurer le service à la clientèle en assurance des entreprises

Compétences du programme

- Compétence 1 :** Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle
- Compétence 2 :** Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers
- Compétence 3 :** Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle
- Compétence 4 :** Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers

Ces compétences sont terminales au processus de formation. Le développement des compétences est tributaire de l'atteinte des objectifs ministériels qui sont décrits dans les objectifs et standards du programme. L'atteinte des objectifs d'apprentissage prévus par les cours et sanctionnés par leur réussite permet, pour sa part, d'atteindre des objectifs ministériels. Chacun des cours du programme est donc conçu afin de permettre le développement de la compétence à laquelle il est associé et, par le fait même, chaque description de cours découle du ou des objectifs et standards qui lui sont associés. Cette relation est illustrée dans le tableau qu'on trouvera à la section qui suit.

Les compétences étant terminales au processus de formation, leur niveau de développement est mesuré par l'épreuve synthèse de programme qui s'incarne dans les activités synthèse que l'on trouve dans le cours d'intégration de la sixième session : *Conseiller la clientèle en planification financière.*

(410.CO) - CONSEIL EN ASSURANCES ET EN SERVICES FINANCIERS						Admission 2008-2009				
Session 1						POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	601 ESB MO	Lecture et analyse			3	1	2	2,00	
A	H	340 101 MQ	Philosophie et rationalité			3	1	3	2,33	
A	H	109 101 MQ	Activité physique et santé (bloc 1)			1	1	1	1,00	
A		401 L04 MO	Analyser le contexte juridique du monde financier			3	1	2	2,00	
A		410 104 MO	Faire carrière en services financiers			3	1	2	2,00	
A		410 114 MO	Assurer des automobiles			2	2	2	2,00	
A		410 144 MO	Gérer des risques en assurance de dommages			2	2	2	2,00	
A		412 L13 MO	Utiliser des logiciels d'application générale			1	2	2	1,67	
Total :						45	heures de travail par semaine			
Session 2						POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	601 101 MQ	Écriture et littérature			2	2	3	2,33	PA601 ESB
A	H	340 102 MQ	L'être humain			3	0	3	2,00	PA340 103
A	H	109 102 MQ	Activité physique et efficacité (bloc 2)			0	2	1	1,00	
	H	201 L25 MO	Utiliser des mathématiques en services financiers			2	3	2	2,33	
	H	410 253 MO	Communiquer avec la clientèle			1	2	2	1,66	
	H	410 134 MO	Analyser le cadre légal des services financiers			3	1	2	2,00	PR401 L04
	H	410 224 MO	Assurer les biens des particuliers			2	2	2	2,00	PR410 144
	H	410 234 MO	Analyser des états financiers			2	2	2	2,00	PR412 L13, CR201 L25
Total :						46	heures de travail par semaine			
Session 3						POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	601 102 MQ	Littérature et imaginaire			3	1	3	2,33	PA601 101
A	H	340 ESB MO	Éthique et politique			3	0	3	2,00	PA340 102
A	H	604 10X MQ	Anglais I			2	1	3	2,00	
A		410 174 MO	Servir la clientèle de produits financiers			2	2	2	2,00	PR410 253
A		410 323 MO	Gérer ses activités professionnelles			2	1	2	1,67	PR412 L13
A		410 333 MO	Assurer des entreprises en dommages directs et indirects			2	1	2	1,67	PR410 144, CR410 334
A		410 334 MO	Analyser des informations financières			2	2	2	2,00	PR410 234, PR412 L13
Total :						41	heures de travail par semaine			
Session 4						POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	601 103 MQ	Littérature québécoise			3	1	4	2,67	PA601 102
A	H	604 XXX MO	Anglais II			2	1	3	2,00	PA604 10X
	H	383 L04 MO	Apprécier l'environnement économique des marchés financiers			2	2	2	2,00	PR201 L25, PR410 334
	H	410 194 MO	Souscrire un risque			2	2	3	2,33	PR201 L25, PR410 114, PR410 144, PR410 224, PR410 334
	H	410 424 MO	Conseiller la clientèle en matière de fiscalité			2	2	2	2,00	PA410 134, PA410 234, PR410 334
	H	410 413 MO	Assurer des entreprises pour des risques complémentaires			2	1	1	1,33	PR410 333
	H	410 425 MO	Faire des recommandations en planification financière personnelle			3	2	2	2,33	PR410 134, PR410 334, CR383 L04
Total :						44	heures de travail par semaine			
Session 5						POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	109 103 MQ	Activité physique et autonomie (bloc 3)			1	1	1	1,00	
A	H	999 999 --	Cours complémentaire			3	0	3	2,00	
A		410 553 MO	Recommander des produits d'assurance et de rente collective			2	1	2	1,66	PA201 L25, PR410 425, CR410 533
A		410 1K3 MO	Placement des particuliers			2	1	3	2,00	PA410 425, PR201 L25, PR383 L04, PR410 425
A		410 533 MO	Assurer la vie et l'invalidité des particuliers			2	1	2	1,67	PA410 425, PR383 L04, PR410 425
A		410 534 MO	Analyser des portefeuilles en assurance de dommages			1	3	4	2,67	PA410 114, PA410 184, PA410 224, PA410 413, PR410 174, CR410 543
A		410 543 MO	Assurer en responsabilités et cautionner des entreprises			2	1	2	1,67	PA410 413
Total :						38	heures de travail par semaine			

		Session 6		POND			UNITÉS	PRÉALABLES
A	H	999 999 --	Cours complémentaire	3	0	3	2,00	
	H	410 1M4 MO	Régler un sinistre	2	2	3	2,33	PA410 114, PA410 134, PA410 184, PA410 224, PR410 543
	H	410 1F3 MO	Élaborer un programme de crédit et de prêt	2	1	2	1,67	PR410 334, PR410 425
	H	410 1H4 MO	Apprécier le marché des valeurs mobilières	2	2	2	2,00	PR201 L25, PR383 L04, PR410 334, PR410 425
	H	410 604 MO	Conseiller la clientèle en planification financière	1	3	3	2,33	PA tous les cours de formation spécifique des sessions 1 à 5 et CR ceux de la session 6.
	H	410 613 MO	Intégrer le milieu professionnel en assurance ou services financiers	0	3	3	2,00	
				Total : 37				heures de travail par semaine
			: Cours associé à l'épreuve synthèse					
Préalable absolu (PA) : avoir réussi ce cours avec une note finale de 60% et plus								
Préalable relatif (PR) : avoir suivi ce cours et obtenu une note finale de 40% et plus								
Cours requis (CR) : avoir réussi ce cours ou le suivre en même temps								

Description des cours

401 L04 MO Analyser le contexte juridique du monde financier

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	3-1-2	2,00	1

Préalable : aucun

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RH Appliquer des dispositions légales relatives à l'assurance et aux produits financiers.

Buts du cours :

Ce cours initie l'étudiant aux principales règles de droit applicables au contexte légal en général ainsi qu'au monde financier et ce, dans le contexte québécois et canadien. Il importe que les futurs gestionnaires de services financiers acquièrent les principes de droit, mais surtout qu'ils acquièrent des techniques de recherches afin d'être en mesure de s'y retrouver lorsqu'une situation de nature juridique se manifeste dans leur travail.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Reconnaître les cadres juridiques canadiens et québécois.
 - Utiliser les méthodes appropriées de recherches en droit.
 - Reconnaître les lois applicables.
 - Résoudre des situations juridiques dans le monde financier.
 - Identifier et interpréter les règles de base en responsabilité du représentant.
 - Analyser les conditions d'exercice de bases applicables aux différentes professions
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Appliquer des règles de droit dans le contexte juridique du monde financier

410 104 MO Faire carrière en services financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	3-1-2	2,00	1

Préalable : aucun

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RE Analyser la fonction de travail.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de s'initier au monde financier et de tracer le portrait général de l'industrie de l'assurance et des services financiers. Il permettra à l'étudiant de situer, dans l'ensemble de l'industrie, les différentes professions qu'il sera apte à pratiquer à la fin de ses études. L'étudiant pourra y faire le lien entre les habiletés et les comportements nécessaires à la pratique professionnelle et les grandes règles d'éthique et de déontologie à respecter. Il y verra les différents organismes d'encadrement de l'industrie. Il s'initiera au fonctionnement des marchés financiers. Il y verra aussi l'historique de l'industrie financière. Le cours permettra aussi à l'étudiant de situer chacun des cours de son programme de formation le menant à la pratique professionnelle.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Reconnaître les caractéristiques des différentes fonctions de travail du monde financier.
 - Distinguer les différents produits financiers.
 - Associer les tâches et les opérations liées aux fonctions de travail.
 - Établir le lien entre les habiletés et les comportements nécessaires et l'atteinte des objectifs professionnels.
 - Identifier clairement le cadre déontologique et les règles d'éthiques nécessaires à la pratique professionnelle.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Tracer le portrait de l'industrie de l'assurance et des services financiers au Québec.

410 114 MO Assurer des automobiles

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-2	2,00	1

Préalable : aucun

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RL Promouvoir des produits d'assurance automobile auprès d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'assurer tout type de véhicule automobile selon les critères établis par les assureurs. L'assurance automobile constitue, pour la plupart des nouveaux professionnels, le premier domaine d'exercice en assurance de dommages. Ce cours représente donc un élément essentiel à la bonne formation des futurs professionnels. L'étudiant s'initiera aux notions de base entourant l'assurance de dommages et verra de façon plus approfondie les notions d'assurance automobile au Québec. Entre autres, l'étudiant y analysera des protections publiques, privées, obligatoires et facultatives de même que les règles et procédures particulières à l'assurance auto au Québec.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Identifier les dispositions légales et réglementaires encadrant l'assurance automobile.
 - Identifier le rôle et les responsabilités des divers intervenants en assurance automobile.
 - Respecter les dispositions légales et réglementaires visant l'assurance automobile au Québec.
 - Analyser les formulaires de police disponibles en assurance automobile.
 - Analyser chacun des marchés types visés par une formule de police d'assurance automobile au Québec.
 - Établir les primes pour les produits d'assurance automobile selon différentes caractéristiques d'assurés.
 - Analyser les caractéristiques d'utilisation des différentes formules de police d'assurance automobile.
 - Ouvrir un dossier client en assurance automobile.
 - Tarifier le produit et les protections adaptés à la situation de différents clients.
 - Proposer les protections et les formules adaptées à la situation de différents clients.
 - Gérer la qualité des recommandations.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Assurer un véhicule automobile selon les critères établis par les assureurs.

410 144 MO Gérer des risques en assurance de dommages

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-2	2,00	1

Préalable : aucun

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RN Appliquer des normes de prévention relatives au bâtiments

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de reconnaître les différents systèmes qui composent un bâtiment, notamment, les différents systèmes et types d'équipements ainsi que leurs fonctions et leurs composantes. Il constitue pour l'étudiant le premier contact avec des risques. L'étudiant s'initiera aux notions de base entourant les risques et verra de façon plus approfondie les moyens et les normes de prévention des sinistres en assurance de dommages. Entre autre, l'étudiant y analysera les protections publiques et privées et apprendra à relier une norme, un règlement ou un code à un moyen de prévention. La connaissance des risques constitue, en assurance de dommages, un domaine essentiel pour le courtier, l'expert en sinistres et le souscripteur. Ce cours représente un élément important à la bonne formation des futurs professionnels.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Identifier les différents systèmes et types d'équipement ainsi que leurs fonctions et leurs composantes.
- Interpréter les plans et les schémas de construction.
- Identifier les types de risques inhérents au bâtiment et au contenu et montrer leur potentiel de sinistres.
- Choisir les spécialistes à consulter.
- Utiliser la documentation utile.
- Repérer les normes et définir les moyens de prévention.
- Consigner l'information recueillie.
- Expliquer le rôle des normes et des moyens de prévention en matière d'assurance de dommages.
- Faire des recommandations en fonction des normes de prévention et des risques de sinistres : incendie, vol, dommage par l'eau, responsabilité civile, contamination, etc.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Identifier les risques et proposer des moyens de prévention en matière d'assurances de dommages.

412 L13 MO Utiliser des logiciels d'application générale

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques de bureautique	1-2-2	1,67	1

Préalable : aucun

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RF Utiliser des logiciels d'application générale.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'utiliser un poste de travail informatisé et de choisir les logiciels en fonction des opérations à exécuter. Il sera de plus appelé à consulter et sauvegarder des enregistrements dans une base de données, à produire des documents selon les règles de l'art en utilisant le logiciel approprié et à effectuer des opérations d'échange de données. Finalement, il apprendra à faire des transactions à distance.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Utiliser le système d'exploitation.
 - Gérer le poste de travail.
 - Procéder à l'échange d'informations et de fichiers.
 - Utiliser un courrier électronique.
 - Utiliser différents logiciels d'application.
 - Utiliser les commandes d'accès aux enregistrements.
 - Effectuer des opérations de recherche de données.
 - Imprimer et enregistrer les données.
 - Démontrer un logiciel de présentation.
 - Utiliser un tableur électronique.
 - Utiliser un logiciel de traitement de texte pour produire un rapport.
 - Utiliser un courrier électronique à distance.
 - Utiliser un moteur de recherche sur Internet.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Produire des documents à partir de traitement de textes et de chiffriers électroniques.

201 L25 MO Utiliser des mathématiques en services financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Mathématiques	2-3-2	2,33	2

Préalable : aucun

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RS Utiliser, à des fins d'analyse de risques et de promotion de produits, des méthodes statistiques
01RU Analyser des données financières

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'analyser des données financières et d'utiliser les différents calculs se rapportant aux produits d'assurances et aux produits financiers. L'étudiant apprendra notamment à utiliser des méthodes statistiques pour l'analyse financière et pour l'analyse de risque de même qu'à faire différents calculs financiers.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Décrire les étapes fondamentales de la méthode statistique.
- Expliquer l'utilité de la statistique dans l'exercice de leur profession.
- Différencier les principaux types d'échantillonnage.
- Construire et interpréter des tableaux.
- Utiliser des mesures descriptives et indices quantitatifs.
- Utiliser un chiffrier électronique pour le traitement de données statistiques.
- Construire diverses représentations graphiques appropriées.
- Calculer des probabilités à l'aide des notions élémentaires de probabilité.
- Appliquer des lois de probabilité.
- Estimer par intervalle de confiance la moyenne et/ou la proportion pour la population.
- Expliquer le lien linéaire, s'il y a lieu, entre deux variables quantitatives à l'aide de mesures appropriées.
- Déterminer de façon juste les calculs à effectuer.
- Calculer des pourcentages et des taux de change.
- Utiliser les fonctions exponentielles et logarithmiques dans les problèmes d'annuités.
- Utiliser les progressions arithmétiques et géométriques dans les calculs d'intérêt.
- Calculer de façon précise :
 - les valeurs actuelle et future de placements et de dettes,
 - la rentabilité d'un placement et des coûts liés à une dette,
 - des taux d'intérêt,
 - des amortissements financiers,
 - le taux de rendement interne d'un investissement,
 - la valeur nette actuelle d'un investissement,
 - des taux et des coûts de contrats d'achat, d'achat à tempérament et de location.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Effectuer différents calculs d'analyse de la performance et de gestion de risques liés au domaine de l'assurance et des services financiers.

410 253 MO Communiquer avec la clientèle

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	1-2-2	1,66	2

Préalable : aucun

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RG Communiquer en milieu de travail et avec la clientèle

Buts du cours :

Ce cours a pour objectif d'identifier et de fournir à l'étudiant les concepts de base de la communication ainsi que les techniques lui permettant de communiquer de façon efficace, et ce, peu importe le contexte dans lequel il se trouve, que ce soit à l'interne lors des échanges avec les employés et les supérieurs ou de façon encore plus extensive, avec la clientèle. Cette approche permettra à l'étudiant non seulement de connaître et de comprendre les concepts de la communication, mais de les mettre en pratique dans des situations réelles et ainsi de devenir des communicateurs efficaces.

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Définir une approche client en fonction des besoins.
- Communiquer efficacement avec la clientèle.
- Respecter la déontologie professionnelle dans l'application de l'approche client.
- Communiquer professionnellement à l'interne et à l'externe.
- Appliquer adéquatement les règles de fonctionnement de l'équipe .
- Négocier efficacement dans différentes situations.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Communiquer efficacement dans un contexte professionnel.

410 134MO Analyser le cadre légal des services financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	3-1-2	2,00	2

Préalable : PR401 L04

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RH Appliquer des dispositions légales relatives à l'assurance et aux produits financiers.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'appliquer dans sa pratique professionnelle les principes légaux et réglementaires reliés au domaine des intermédiaires financiers. Aussi avec l'aide des différents codes d'éthique professionnelle et de déontologie, l'étudiant sera en mesure de comprendre et d'appliquer les règles de conduite et de responsabilité concernant la pratique professionnelle dans le domaine des services financiers.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Interpréter l'étendue de toutes les règles de responsabilité du représentant.
- Analyser les conditions d'exercice applicables aux différentes professions.
- Analyser les règles d'éthique applicables.
- Analyser les droits des consommateurs.
- Analyser les dispositions applicables des régimes d'État.
- Reconnaître les limites des protections publiques.
- Établir les liens avec les programmes privés.
- Appliquer les méthodes de recherches d'informations appropriées.
- Analyser les règles et les dispositions légales applicables.
- Appliquer les règles d'usage dans l'interprétation des contrats en matière de services financiers.
- Appliquer, avec précision, les nombreux principes en assurance de personne, en assurance de dommage et autres services financiers.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Reconnaître et appliquer des règles de droit dans le domaine des services financiers.

410 224MO Assurer les biens des particuliers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-2	2,00	2

Préalable : PR 410 144

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RP Promouvoir des produits d'assurance habitation auprès d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'assurer adéquatement les biens d'un particulier de même que certains biens d'affectation commerciale qui peuvent se retrouver chez un particulier. Il apprendra aussi à assurer la responsabilité civile découlant des activités de la vie privée et de certaines activités professionnelles. Ce cours représente un cours de base dans la formation des professionnels de l'assurance puisque l'assurance des particuliers, avec l'assurance automobile, constitue un des premiers domaines où le professionnel exerce ses fonctions.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Appliquer les dispositions légales et réglementaires en assurance de biens des particuliers.
 - Reconnaître les différentes couvertures et garanties disponibles en assurance de biens des particuliers.
 - Analyser les besoins de la clientèle et les marchés cibles en lien avec les différents produits d'assurance des biens des particuliers.
 - Interpréter les différentes clauses des polices et avenants en assurance de biens des particuliers.
 - Souscrire le produit et les protections adaptés à la situation de différents clients.
 - Présenter les meilleurs produits selon les caractéristiques du client.
 - Assurer la qualité des dossiers.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Assurer adéquatement les biens d'un particulier

410 234 MO Analyser des états financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-2	2,00	2

Préalables: P412 L13, CR201 L25

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RK Appliquer des principes et des méthodes de comptabilité financière**01RU Analyser les données financières**

Buts du cours :

Le but de ce cours est de permettre à l'étudiant de préparer et d'interpréter les états financiers d'un particulier servant à bâtir un programme financier adapté à sa situation financière personnelle et conséquemment à analyser ses besoins en services financiers. L'étudiant amorcera aussi son étude des états financiers d'entreprises et des ratios financiers.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Identifier les différentes composantes des états financiers d'un particulier.
- Décrire les principaux renseignements.
- Produire les états financiers de particuliers.
- Analyser les sources d'entrées et de sorties de fonds.
- Produire un budget de particuliers.
- Préparer un bilan successoral suite au décès.
- Analyser les revenus et les dépenses liés au décès.
- Calculer les conséquences fiscales imposables lors d'un décès.
- Produire les rapports suite au décès en respectant les règles de présentation.
- Interpréter les différentes composantes de base des états financiers d'une entreprise.
- Interpréter les états financiers à l'aide de ratios financiers élémentaires.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Produire et analyser des états financiers pour le particulier et pour l'entreprise.

410 174 MO Servir la clientèle de produits financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	2-2-2	2,00	3

Préalable : PR401 L04

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RJ Appliquer une approche client et des techniques de gestion de la qualité.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de faire de la recherche de clientèle efficace selon les critères pré-établis. Il acquerra aussi les habiletés lui permettant de faire des entrevues de vente et appliquer des techniques de fidélisation et de satisfaction de la clientèle.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Déterminer un marché cible.
 - Élaborer une stratégie de communication.
 - Élaborer une stratégie de service à la clientèle.
 - Utiliser des techniques de prospection et de prise de contact avec la clientèle.
 - Effectuer une entrevue de vente.
 - Conclure une vente.
 - Appliquer des techniques de fidélisation de la clientèle.
 - Choisir les moyens pour maximiser la qualité du service à la clientèle.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Appliquer efficacement le processus de la vente conseil en assurance des services financiers.

410 323 MO Gérer ses activités professionnelles

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	2-1-2	1,67	3

Préalable : PR412 L13

Compétence visée :

Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RX Élaborer des outils de gestion utiles à la vente de produits d'assurance et de services financiers.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de mettre en pratique des techniques de gestion des affaires et de gestion documentaire utiles à la pratique professionnelle autonome dans le monde financier. Le cours vise l'apprentissage des processus administratifs : planification, organisation, direction et contrôle. Le cours intègre également l'utilisation de logiciels informatiques pertinents.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Gérer son temps et ses priorités.
 - Gérer efficacement l'information utile au domaine de l'assurance et des services financiers.
 - Utiliser des outils de gestion des revenus et des dépenses.
 - Élaborer un plan d'affaires simple.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Gérer efficacement ses activités professionnelles.

410 333 MO Assurer des entreprises en dommages directs et indirects

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-2	1,67	3

Préalables: PR410 144, CR410 334

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RZ Promouvoir des produits d'assurance de dommages directs et indirects pour les entreprises auprès d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'assurer les biens des entreprises contre les dommages directs et indirects selon les critères de sélection et de tarification des compagnies d'assurance faisant affaires au Québec. Dans ce cours, l'étudiant sera en mesure, notamment, d'analyser les risques inhérents aux différents types d'entreprises et à leurs activités et d'y associer les bonnes protections contre les dommages directs et indirects.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser les dispositions légales et réglementaires en assurance de dommages des entreprises.
 - Analyser les différentes protections offertes en assurance des dommages directs et indirects des entreprises.
 - Analyser les différents produits d'assurance de dommages directs et indirects des entreprises.
 - Analyser les marchés visés par les différents produits d'assurance des entreprises.
 - Souscrire les produits d'assurance de dommages directs et indirects des entreprises, appropriés à un client.
 - Préparer une présentation de produits selon les caractéristiques du client.
 - Assurer de la qualité des dossiers.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Assurer les biens des entreprises contre les dommages directs et indirects.

410 334 MO Analyser des informations financières

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	2-2-2	2,00	3

Préalables: PR410 234, PR412 L13

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-55.

Objectifs ministériels visés

01RK Appliquer des principes et des méthodes de comptabilité financière.

01RU Analyser des données financières.

Buts du cours :

À partir des états financiers et de nombreux calculs de ratios financiers, ce cours permettra à l'étudiant d'améliorer sa connaissance financière de l'entreprise telle que vue dans le cours *Analyser des états financiers 410-234-MO*. L'étudiant pourra aussi calculer et évaluer certaines autres données financières propres à l'exploitation d'une entreprise. Ce cours permettra notamment à l'étudiant d'évaluer les occasions d'investissements que procure une entreprise, et ce, à même certains ratios financiers propres au domaine boursier.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Repérer les effets des formes juridiques d'entreprise sur sa comptabilité.
 - Repérer à partir des états financiers d'une entreprise, la situation des capitaux propres.
 - Reconnaître les distinctions entre une entreprise de services et une entreprise commerciale
 - Interpréter les différentes composantes des états financiers.
 - Interpréter les états financiers à l'aide de nombreux ratios financiers.
 - Identifier les principes comptables pertinents.
 - Établir les besoins d'assurance et les risques associés à la situation financière d'une entreprise.
 - Distinguer les différents modes de financement appropriés en fonction des formes juridiques d'entreprise.
 - Recommander les types de financement pertinents à l'entreprise.
 - Choisir le financement disponible pour l'entreprise en fonction des besoins de financement
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Analyser et appliquer les notions financières pertinentes aux entreprises.

383 L04 MO Apprécier l'environnement économique des marchés financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Économie	2-2-2	2,00	4

Préalables: PR201 L25, PR410 334

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RM Utiliser, à des fins de conseil à la clientèle, l'information à caractère macro-économique.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de suivre la conjoncture économique nationale et internationale de même que les politiques macroéconomiques dans l'évolution des marchés financiers. Il permettra aussi à donner des conseils avisés à une clientèle visée.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Identifier l'horizon temporel approprié à l'information économique.
 - Identifier le niveau d'agrégation des variables.
 - Repérer les principaux organismes produisant des analyses de conjoncture nationale et internationale.
 - Distinguer les indicateurs économiques de mesure de performance.
 - Associer l'état de la conjoncture économique et l'orientation des politiques macroéconomiques et l'évolution des marchés financiers.
 - Reconnaître le principe de la gestion de la demande et les politiques fiscales et monétaires.
 - Étudier les marchés financiers et les produits financiers.
 - Étudier le système monétaire et bancaire au Canada.
 - Étudier la politique monétaire au Canada.
 - Rédiger une lettre de conjoncture adressée à la clientèle.
 - Produire un rapport d'études de conjoncture économique.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Produire un rapport de conjoncture économique.

410 194 MO Souscrire un risque

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-3	2,33	4

Préalables: PR201 L25, PR410 113, PR410 144,
PR410 224, PR410 334

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01S2 Souscrire un risque

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de mettre en application les compétences acquises en assurance de dommages et plus spécifiquement celles visant la souscription des risques selon les normes des assureurs et selon les principes d'une saine gestion des risques. L'étudiant sera capable, entre autre, d'analyser les risques qui lui sont présentés, de considérer les capacités des assureurs et des réassureurs avec lesquels il transige. Pour ce faire, il utilisera les données fournies par l'assuré, le courtier et toutes les sources d'informations pertinentes au risque visé. Il apprendra à communiquer efficacement avec les professionnels du courtage d'assurance et des autres sources d'informations. Il sera appelé à comprendre, analyser et vulgariser les informations recueillies et à présenter des recommandations quant à la qualité des risques présentés.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser la nature exacte de la demande formulée dans la proposition ou le mémo.
 - Colliger les informations, servant à la souscription du risque, aux dossiers physique et informatique.
 - Analyser les risques.
 - Déterminer des conditions d'assurances.
 - Communiquer la décision.
 - Assurer le suivi des dossiers.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Souscrire efficacement les risques en assurance de dommages.

410 424 MO Conseiller la clientèle en matière de fiscalité

Département	Pondération	Unités	Session
Techniques administratives	2-2-2	2,00	4

Préalables: PA410 134, PA410 234, PR410 334

Compétence visée :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RR Analyser des dispositions fiscales utiles à la planification financière.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de bien comprendre le cadre fiscal du particulier au Québec. L'étudiant sera amené à établir le statut fiscal du particulier et établir sa contribution fiscale juste. L'étudiant sera ensuite amené à conseiller la clientèle sur les différentes stratégies en matière d'économie d'impôt.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Circonscrire le cadre fiscal du contribuable.
 - Résoudre les diverses situations concernant le statut fiscal du contribuable.
 - Définir les règles particulières en matière d'exercice financier, de méthodes utilisées et de formulaire utilisé.
 - Analyser les différents types de revenus.
 - Vérifier la déclaration de revenus.
 - Analyser les implications fiscales des produits d'assurances, des produits financiers et d'autres régimes.
 - Analyser les implications fiscales des déductions et autres avantages fiscaux en fonction du statut au particulier.
 - Proposer des stratégies d'allègement fiscales pour le particulier.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Recommander des mesures pour réduire le fardeau fiscal du contribuable.

410 413 MO Assurer des entreprises pour des risques complémentaires

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-1	1,33	4

Préalable: PR410 333

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RZ Promouvoir des produits d'assurance de dommages directs et indirects pour les entreprises auprès d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'assurer les biens des entreprises pour des risques complémentaires, selon les critères de sélection et de tarification des compagnies d'assurance faisant affaires au Québec. L'étudiant sera en mesure d'y approfondir ses connaissances de l'assurance de dommages. Dans ce cours, l'étudiant sera en mesure, notamment, d'analyser les risques complémentaires inhérents aux différents types d'entreprises et à leurs activités et d'y associer les bonnes protections.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser les dispositions légales et réglementaires en assurance de dommages liées aux risques complémentaires pour les entreprises.
 - Analyser les différentes protections offertes en assurance des entreprises pour des risques complémentaires.
 - Analyser les différents produits d'assurance pour les entreprises, concernant les risques complémentaires.
 - Analyser les marchés visés par les différents produits pour les entreprises, en matière de risques complémentaires.
 - Souscrire les produits d'assurance de dommages des entreprises pour des produits complémentaires.
 - Préparer une présentation de produits selon les caractéristiques du client.
 - Assurer de la qualité des dossiers.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Assurer les biens des entreprises pour les risques complémentaires.

410 425 MO Faire des recommandations en planification financière personnelle

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	3-2-2	2,33	4

Préalables: PR410 134, PR410 334, CR383 L04

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RU Analyser des données financières.**01RV Élaborer un programme d'assurance vie adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.****01RT Élaborer un programme d'assurance invalidité adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.****01RW Élaborer un programme de produits financiers adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.**

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'avoir une vue d'ensemble du secteur des produits financiers et d'identifier les différents besoins financiers des particuliers. Il s'agit donc ici, pour l'étudiant de s'initier au monde financier, d'appliquer le processus de la planification financière personnelle, d'établir les contraintes et les objectifs financiers d'un particulier ou d'une famille et d'y répondre adéquatement. L'étudiant y verra notamment les principales caractéristiques des différents produits d'assurance de personnes, bancaires, de crédit et de financement, de placement et d'investissement. L'étudiant y analysera aussi les contraintes financières des particuliers par l'étude des différents aspects de la planification financière personnelle.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Appliquer les différents calculs financiers appropriés aux produits financiers et à la situation financière.
- Déterminer les conditions pratiques d'application du processus de la planification financière personnelle.
- Rechercher l'information utile à la planification financière personnelle.
- Établir clairement le mandat du professionnel en planification financière personnelle
- Faire la cueillette adéquate des données nécessaires à la planification financière personnelle.
- Établir les objectifs personnels d'une personne ou d'une famille.
- Traduire concrètement les objectifs personnels en objectifs financiers réalistes d'une personne ou d'une famille.
- Analyser les données recueillies en planification financière personnelle.
- Identifier clairement les moyens et les outils utiles à l'atteinte des objectifs financiers.
- Faire des recommandations réalistes pour atteindre les objectifs d'une personne ou d'une famille.
- Présenter clairement les recommandations à la personne ou à la famille.

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Appliquer le processus de la planification financière personnelle.

410 553 MO Recommander des produits d'assurance et de rente collective

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-2	2,00	5

Préalables: PA201 L25, PR410 425, CR410 533

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01S0 Élaborer une recommandation d'assurance et de rente collective adaptée aux besoins d'un organisme, d'une entreprise, d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de préparer un programme d'assurance de personnes et de rente collective selon les besoins d'un groupe. Il apprendra notamment, à analyser les besoins d'un groupe en rapport aux assurances de personnes collectives et de programme de rente ou de régime de retraite collectif. Il apprendra aussi à déterminer les garanties, bénéfiques, protections et programmes adaptés aux besoins du client. Il pourra sélectionner la meilleure offre sur le marché et préparera une présentation pour le client.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser le cadre d'utilisation et les caractéristiques de chacun des produits d'assurance et de rente collectives.
 - Analyser les besoins d'un client.
 - Préparer un cahier des charges en assurance et en rente collectives.
 - Analyser les soumissions d'assurances et de rentes collectives.
 - Élaborer une présentation de produits à un client.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Élaborer un programme d'assurance et de retraite collectif en fonction des besoins d'un groupe de personnes.

410 1K3 MO Placement des particuliers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-3	2,00	5

Préalables: PA410 425, PR201 L25, PR383 L04,
PR410 425

Compétences visées :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.
Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RU Analyser des données financières.
01RW Élaborer un programme de produits financiers adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'élaborer et de gérer un portefeuille de placement et d'investissement adapté à la situation d'un client. Plus particulièrement, il sera amené à analyser clairement la situation d'un client, à déterminer son profil, ses besoins et ses contraintes, à constituer un portefeuille de placement et d'investissement, notamment de fonds communs de placement et à gérer efficacement ce portefeuille.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser les caractéristiques des différents types de placement et d'investissement.
 - Analyser le profil de client en fonction des différents types de placement et d'investissement.
 - Déterminer les conditions pratiques d'utilisation des différents produits de placement et d'investissement, notamment les fonds communs de placement.
 - Élaborer un portefeuille de placement et d'investissement répondant aux besoins d'un client.
 - Gérer efficacement un portefeuille de placement et d'investissement en fonction du profil d'un client.
 - Planifier la présentation de la stratégie de composition et de gestion du portefeuille de placement et d'investissement d'un client.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Élaborer et gérer un portefeuille de fonds communs de placement adapté à la situation d'un client.

410 533 MO Assurer la vie et l'invalidité des particuliers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-2	1,67	5

Préalables: PA410 425, PR383 L04, PR410 425

Compétences visées :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.
Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RU Analyser des données financières.
01RV Élaborer un programme d'assurance vie adaptée aux besoins d'une cliente ou d'un client.
01RT Élaborer un programme d'assurance invalidité adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'analyser les différents produits d'assurance vie, d'assurance invalidité, d'assurance contre les accidents ou la maladie, d'assurance des maladies graves et de rente individuels et le marché dans lequel ils se transigent. L'étudiant pourra notamment y analyser les différents produits et les différents types de besoins auxquels ils sont associés. Au terme de ce cours, l'étudiant appliquera les différentes conditions pratiques d'utilisation et de souscription de ces produits.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Déterminer les conditions pratiques d'utilisation des produits d'assurance vie, invalidité, accident et maladie et de rente individuelle
 - Élaborer un programme d'assurance vie et invalidité adapté à la situation d'un client
 - Planifier la présentation des recommandations touchant à l'assurance vie et invalidité individuelle d'un client.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Recommander les produits d'assurance vie, invalidité et de rente adaptés à la situation d'un client.

410 534 MO Analyser des portefeuilles en assurance de dommages

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	1-3-4	2,67	5

Préalables: PA410 114, PA 410 184, PA410 224,
PA410 413, PR410 174, CR 410 543

Compétence visée :

Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RQ Assurer le service à la clientèle en assurance de particuliers

01S4 Assurer le service à la clientèle en assurance des entreprises

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de faire des recommandations en assurance de dommages selon les critères de la clientèle. Il effectuera aussi des entrevues de vente et mettra en application des techniques de fidélisation et de satisfaction de la clientèle. Il devra, entre autres, prendre connaissance des demandes des clients, recueillir les données essentielles à son travail, analyser les besoins des clients, convenir des conditions et des protections avec des assureurs et conclure les transactions avec les clients. Cette activité de formation se veut le reflet des étapes de travail des courtiers et des agents en assurance de dommages.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Prendre connaissance des demandes des clients.
 - Recueillir les données nécessaires et pertinentes à la demande des clients.
 - Analyser les besoins d'assurance de dommages des clients.
 - Analyser les risques associés aux clients.
 - Sélectionner les produits et les conditions adaptés aux besoins et aux demandes du client.
 - Convenir des conditions de souscription de l'assurance.
 - Communiquer l'offre d'assurance.
 - Assurer un suivi.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Appliquer le processus d'analyse de portefeuille en assurance de dommage pour des particuliers et des entreprises.

410 543 MO Assurer en responsabilités et cautionner des entreprises

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-2	1,67	5

Préalable: PA410 413

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01S1 Promouvoir des produits de cautionnement et d'assurance responsabilité pour les entreprises auprès d'une cliente ou d'un client

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'assurer la responsabilité des entreprises et d'offrir des cautionnements selon les critères établis par les compagnies d'assurances. L'étudiant y acquerra, notamment, les habiletés et connaissances nécessaires à l'analyse des différents produits d'assurance de la responsabilité des entreprises et du cautionnement. Il sera alors apte à faire les bons choix de produits en lien avec les besoins du client et préparera la présentation au client. Au terme de ce cours, l'étudiant aura complété la séquence des trois cours en assurance de dommages des entreprises. Il sera donc apte à assurer adéquatement les entreprises contre les dommages et pour la responsabilité

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser les risques inhérents à la responsabilité des entreprises.
 - Analyser les différents cautionnements et leurs conditions pratiques d'utilisation.
 - Analyser les conditions pratiques d'utilisation des différents produits d'assurance de la responsabilité des entreprises.
 - Souscrire des produits d'assurance de la responsabilité des entreprises adaptés à la situation d'un client.
 - Recommander le bon cautionnement selon les caractéristiques des clients.
 - Préparer une présentation de produits d'assurance responsabilité des entreprises.
 - Préparer une présentation de cautionnements.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Assurer la responsabilité d'une entreprise et offrir du cautionnement, selon les critères établis par les compagnies d'assurance et de cautionnement.

410 1M4 MO Régler un sinistre

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-3	2,33	6

Préalables: PA410 114, PA410 134, PA410 184,
PA410 223, PR410 543

Compétence visée :

Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01S3 Régler un sinistre.

01S4 Assurer le service à la clientèle en assurance des entreprises.

01RQ Assurer le service à la clientèle en assurance des particuliers.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant de régler un sinistre dans le respect des normes des assureurs et des critères légaux. L'étudiant apprendra, notamment, où trouver et comment utiliser les informations pertinentes au règlement d'un sinistre en assurance de dommages. Il apprendra aussi à analyser les demandes de règlement en lien avec les différentes garanties contractuelles en vigueur. Finalement, il sera apte à proposer un règlement à un assuré et d'en négocier les modalités.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser la nature et la légitimité d'une réclamation.
 - Établir le type d'enquête à réaliser.
 - Planifier une enquête de sinistre.
 - Recueillir les informations et les renseignements nécessaires au règlement.
 - Conserver la preuve efficacement.
 - Ajuster les prévisions et la planification.
 - Analyser la réclamation.
 - Évaluer les possibilités de réduire la perte.
 - Préparer une proposition de règlement.
 - Finaliser le sinistre selon les règles de l'art.
 - Assurer le suivi approprié du dossier de sinistre.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Régler un sinistre selon les règles de l'art.

410 1F3 MO Élaborer un programme de crédit et de prêt

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-1-2	1,67	6

Préalables: PR410 334, PR410 425

Compétences visées :

Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers.
Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RU Analyser des données financières.
01RW Élaborer un programme de produits financiers adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client.

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'analyser les produits de crédits et de prêts au particuliers et les marchés dans lesquels ils se transigent. L'étudiant pourra notamment faire l'analyse des différents produits offerts, l'analyse des divers types de clients et associer le véhicule de crédit et de financement au profil de client.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Analyser de façon juste les incidences financières d'un contrat de location ou de crédit.
 - Analyser les coûts reliés à un contrat de financement, de crédit, de location ou d'emprunt.
 - Analyser les besoins et les profils de clientèle pour chacun des différents types de produits de crédit et de financement.
 - Analyser le cadre légal et financier des produits de crédit et de prêt.
 - Déterminer les avantages et les limites des différents produits de crédit et de prêt.
 - Identifier clairement les critères d'admissibilité de la clientèle aux divers produits de crédit et de prêt.
 - Analyser les besoins de crédit et de financement des clients.
 - Rechercher l'information utile à l'appréciation du risque financier que présente l'emprunteur.
 - Identifier les contraintes financières des clients.
 - Analyser les risques financiers que présente l'emprunteur.
 - Élaborer un plan de présentation au client.
 - Vérifier la cohérence et la qualité des informations recueillies.
 - Choisir les outils et produire les documents adaptés au client.
 - Préparer une présentation des recommandations de crédit ou de prêt au client.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Recommander les produits de crédit appropriés à un individu ou une famille.

410 1H4 MO Apprécier le marché des valeurs mobilières

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	2-2-2	2,00	6

Préalables: PR201 L25, PR383 L04, PR410 334,
PR410 425

Compétence visée :

Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RW Élaborer un programme de produits financiers adapté aux besoins d'une cliente ou d'un client

Buts du cours :

Ce cours permettra à l'étudiant d'analyser les valeurs mobilières et le marché dans lequel elles se transigent. Il pourra faire l'analyse des titres, l'analyse des divers types de clients et associer le véhicule d'investissement au profil du client. De plus, l'étudiant sera à même de transiger sur le marché des valeurs mobilières en comprenant tous ses mécanismes notamment grâce à une simulation boursière. Finalement, il pourra préparer le plan de présentation de sa stratégie au client.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Déterminer les conditions pratiques d'utilisation des valeurs mobilières.
 - Analyser les besoins du client.
 - Élaborer un portefeuille de valeurs mobilières en fonction du profil du client
 - Préparer la présentation des recommandations au client
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Élaborer et gérer un portefeuille de valeurs mobilières en fonction du profil d'un client.

410 604 MO Conseiller la clientèle en planification financière

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	1-3-3	2,33	6

Préalables: PA tous les cours de formation spécifique des sessions 1 à 5 et CR cours de la session 6

Compétence visée :

Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectif ministériel visé

01RY Conseiller la clientèle en matière de protection et de planification financière.

Buts du cours :

Ce cours a pour but de permettre à l'étudiant de mettre en application dans des situations concrètes, ses acquis de formation en planification financière personnelle. Ce cours se veut une intégration des acquis des cours traitant des services financiers et de la planification financière personnelle. L'étudiant y ciblera son marché, recherchera des clients, fera la cueillette des données, analysera les besoins financiers, fera des recommandations touchant à la planification financière. Ce cours est associé à l'épreuve synthèse du programme.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- Effectuer une recherche de clients.
 - Recueillir les données utiles à la planification financière personnelle.
 - Analyser les besoins financiers d'une cliente.
 - Formuler des recommandations en planification financière personnelle adaptées à la situation d'un client.
 - Présenter les recommandations en planification financière personnelle au client.
 - Assurer le suivi de la clientèle et la qualité du service.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Faire la planification financière personnelle d'un individu ou d'une famille

410 613 MO Intégrer le milieu professionnel en assurance ou services financiers

Département	Pondération	Unités	Session
Conseil en assurances et en services financiers	0-3-3	2,00	6

Préalables: PA tous les cours de formation spécifique des sessions 1 à 5 et CR cours de la session 6

Compétence visée :

Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers.

Cours contribuant au développement de cette compétence : voir tableaux pp. 54-57.

Objectifs ministériels visés

01RQ Assurer le service à la clientèle en assurance de particuliers.

01RY Conseiller la clientèle en matière de protection et de planification financière.

01S2 Souscrire un risque.

01S3 Régler un sinistre.

01S4 Assurer le service à la clientèle en assurance des entreprises.

Buts du cours :

Ce dernier cours du programme de Conseil en assurance et service financier vise la mise en application concrète des acquis de la formation. L'étudiant y sera amené à mettre en application ses savoirs et ses savoirs faire dans le cadre d'un stage d'apprentissage en entreprise dans le milieu de l'assurance ou des services financiers. D'une durée de trois (3) semaines, le stage amènera l'étudiant à s'intégrer à un milieu professionnel, à mettre en application ses acquis de formation et à contextualiser ses savoirs et savoirs faire. Lors de ce stage, l'étudiant aura à exercer des tâches liées à l'une ou l'autre des différentes professions visées par le programme. Le stage permettra à l'étudiant de mettre en application à divers niveaux les grandes compétences du programme.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de ce cours, l'étudiant sera en mesure de :

- S'intégrer à une entreprise en assurance ou en service financier.
 - Recueillir les informations utiles à la prestation de travail.
 - Analyser les besoins en fonction du travail à effectuer.
 - Gérer efficacement ses activités et la qualité de son travail.
-

Performance significative

Au terme de ce cours, l'étudiant sera capable de :

Intégrer le marché du travail en assurance ou service financiers.

Fiche signalétique de l'épreuve synthèse de programme

PROGRAMME : Conseil en assurance et services financiers (410.CO)
COURS ASSOCIÉ : 410 604 MO Conseiller la clientèle en planification financière
OBJECTIF DE L'ÉPREUVE SYNTHÈSE : L'épreuve synthèse de programme vise à vérifier si l'étudiant a développé, à un niveau jugé acceptable par les enseignantes et les enseignants de Conseil en assurance et services financiers, les compétences associées au programme : <ul style="list-style-type: none">> Faire de la recherche de clientèle et de la représentation commerciale de façon professionnelle;> Analyser les besoins de la clientèle en produits d'assurance et de services financiers;> Planifier une stratégie financière visant la protection et l'accroissement du patrimoine de la clientèle;> Assurer la qualité de la gestion et du service à la clientèle en matière d'assurance et de services financiers.
FORME DE L'ÉPREUVE : L'épreuve synthèse du programme d'assurance et services financiers vise à vérifier le niveau d'intégration des acquis des trois années de formation. L'épreuve synthèse est associée au deuxième projet de fins d'étude du programme qui traite de la planification financière. Dans le cadre de ce projet, l'étudiant est amené à mettre en application les quatre (4) grandes compétences du programme. Ce cours se veut une intégration des acquis des cours traitant des services financiers et de la planification financière personnelle. L'étudiant y ciblera son marché, recherchera des clients, fera la cueillette des données, analysera les besoins financiers et fera des recommandations touchant à la planification financière et aux différents produits d'assurance de personnes, de placement, de crédit et les véhicules d'investissement. La réussite du cours en lien atteste donc de la réussite de l'épreuve synthèse.
ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION : Plus particulièrement, l'atteinte des objectifs suivants servent à mesurer l'atteinte de l'épreuve synthèse : <ol style="list-style-type: none">1. Effectuer une recherche de clients;2. Recueillir les données utiles à la planification financière personnelle;3. Analyser les besoins financiers du client;4. Formuler des recommandations en planification financière personnelle adaptées à la situation du client;5. Présenter les recommandations en planification financière personnelle au client;6. Assurer le suivi de la clientèle et la qualité du service;7. Maîtriser la langue d'enseignement en tant qu'outils de communication et de pensée et maîtriser les règles de base de la pensée rationnelle, du discours et de l'argumentaire;8. L'éthique personnelle et sociale et surtout l'éthique professionnelle.