



Assurances et finances

Apprenez comment offrir les produits de sécurité financière les mieux adaptés aux besoins de vos clients.

Assurance collective

DURÉE : 2 heures

OBJECTIF : L'assurance collective est un produit que l'on entend souvent. Il est exclusivement proposé aux employés par le biais de leurs employeurs. Cette protection peut être très utile au niveau de la rétention de la main d'œuvre. Vous comprendrez un peu mieux l'utilité d'un plan collectif. Vous serez en mesure de pouvoir lire une protection et de combler si le besoin y est, le manque à gagner par un produit personnel.

CONTENU :

- Comprendre les produits collectifs
- Lire un plan de protection
- Évaluer le manque de protection entre le collectif et un produit personnel
- Comment trouver des opportunités en référant des clients à un partenaire en assurance collective

Assurance invalidité

DURÉE : 14 heures de formation | 18 heures de travail personnel

OBJECTIF : L'assurance invalidité, que ce soit en protection contre le salaire ou la mise en place pour couvrir une créance, est un produit très important, méconnu et peu maîtrisé de la part de beaucoup de conseillers au Québec dû à de nombreuses complexités concernant la quantité d'avenants et clauses possibles. Vous serez en mesure de bien connaître l'ensemble des clauses constituant cette protection. Notamment, vous comprendrez la différence entre la coordination, l'intégration, la profession habituelle, propre profession, délai de carence, durée de la protection, prime fixe ou garantie ainsi que chacune des options possibles existants dans un contrat d'assurance invalidité.

CONTENU :

- Protection à renouvellement non garanti (prime croissante et non garantie, prestation non garantie, contrat non garanti)
- Protection à renouvellement garanti (prime fixe ou croissante non garantie, prestation non garantie et possibilité de garantir, contrat garanti)
- La protection irrévocable (prime fixe et garantie, prestation garantie, contrat garanti)
- Invalidité pour une créance (prime fixe ou croissante, prestation payable avec preuve de financement ou prestation garantie, contrat garanti)
- Maîtriser la SAAQ, Chômage, CNESST



Assurances et finances

Apprenez comment offrir les produits de sécurité financière les mieux adaptés aux besoins de vos clients.

Assurance de dommages

DURÉE : 1 heure

OBJECTIF : Comment référer à un courtier en assurance de dommages. Quel est le rôle des différents types d'assurances.

CONTENU :

- Types d'assurances de dommages
- L'importance d'être bien assuré
- Quelles questions poser à votre client
- Comment trouver un bon partenaire en assurance de dommages

Assurance maladie grave

DURÉE : 4 heures de formation | 8 heures de travail personnel

OBJECTIF : Cette protection est un produit qui couvre contre plusieurs maladies. Ainsi, lors d'un évènement malheureux, la prestation est versée à l'assuré lui permettant de couvrir les différents frais possibles. Elle peut être proposée en version temporaire ou permanente. Vous comprendrez le rouage de ce type de produit. Vous serez en mesure d'expliquer à votre client les différentes options telles que le remboursement de prime au décès ou à l'expiration, la protection contre 4 ou 25 maladies, protection contre les maladies infantiles.

CONTENU :

- Temporaire
 - Prime fixe et garantie
 - Prestation payable en un ou plusieurs versements
 - Terme allant jusqu'à 75 ans
- Permanente
 - Prime fixe et garantie payable sur 10, 15, 20 et 100 ans
 - Prestation payable en un ou plusieurs versements
 - Protection jusqu'à 100 ans

Assurance vie

DURÉE : 8 heures de formation | 8 heures de travail personnel

OBJECTIF : Comprendre la différence entre les différents types d'assurances vie existants sur le marché. Vous serez en mesure d'expliquer à votre clientèle tout ce qui entoure l'assurance vie.

CONTENU :

- Temporaire : un produit temporaire couvre un besoin provisoire dans le temps que ce soit une dette, un enfant à charge, etc. (fixe, décroissant, TRA).
- Permanent : un produit permanent couvre un besoin provisoire dans le temps. Principalement mis en place pour couvrir les frais funéraires et/ou faire croître le patrimoine. Ce produit vous couvre jusqu'à 100 ans (pure, avec participation, universelle).
- Assurance vie individuelle
- Assurance vie conjointe - premier décès
- Assurance vie conjointe - dernier décès (prime payable au premier décès, prestation payable au dernier, prime et prestation payable au dernier décès)



Assurances et finances

Apprenez comment offrir les produits de sécurité financière les mieux adaptés aux besoins de vos clients.

Analyse des finances personnelles

DURÉE: 10 heures de formation | 10 heures de travail personnel

OBJECTIF : Faire l'analyse des besoins financiers (ABF) est une obligation en tant que conseiller en sécurité financière. Cette exigence émane de l'autorité des marchés financiers (AMF). Il y a d'innombrables façons de faire une ABF, le but de ce cours sera de vous montrer l'une d'entre elles. Par la suite, il en tiendra qu'à vous, de trouver votre logiciel, vos outils et votre façon de faire votre analyse. À la fin de cette formation, vous serez en mesure de faire une bonne prise de données et de savoir comment analyser et interpréter les résultats de cette ABF. Pour finalement pouvoir faire des recommandations justes et éclairées auprès de votre clientèle.

CONTENU :

- Utilité de l'ABF et comment l'utiliser
- Gestion des dettes et des liquidités
- Analyse de l'ABF
- Production et explication des recommandations
- Faire une bonne prise de données
- Analyse du budget
- Évaluation du bon produit

Notariat

DURÉE: 2 heures de formation | 4 heures de travail personnel

OBJECTIF : Le but de cette formation est d'apprendre sur l'importance d'être entouré d'un bon conseiller juridique. Les impacts majeurs de ne pas avoir les divers mécanismes de protection peuvent être dévastateurs. Il faut donc bien connaître les pour et les contre afin de bien diriger notre clientèle.

CONTENU :

- Testament
 - Utilité d'un testament
 - 3 types de testaments
 - Différents types de planifications successorales
- Mandat en cas d'incapacité
- Les possibilités des héritiers sans testament

Investissement

DURÉE: 13 heures de formation | 19 heures de travail personnel

OBJECTIF : L'étudiant sera en mesure de maîtriser la différence entre un fond commun et distinct. Il pourra également, selon le profil de l'investisseur, pouvoir faire des recommandations éclairées sur le type de porte-feuille nécessaire pour son client. Il connaîtra les différents types de fonds existants sur le marché.

CONTENU :

- Fond commun
- Profil d'investisseur
- REEI
- L'importance de commencer avec un PAC
- Fond distinct
- Gestion du risque
- Quand vendre, quand acheter
- Type de fond
- REEE
- Planification de retraite