



CURRICULUM

Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP)

Mai 2015

PQAP Présentation du Curriculum

Dans le cadre du projet de réforme du processus canadien de qualification en assurance de personnes (incluant l'assurance collective de personnes) initié par les Organismes canadiens de réglementation en assurance (OCRA), un profil de compétences a été élaboré afin de colliger, les tâches et les opérations essentielles que peut effectuer, au seuil d'entrée sur le marché du travail, un représentant en assurance de personnes. Suivant la publication de ce profil, des comités d'experts de contenus ont été formés afin d'en dégager un curriculum d'évaluation auquel nous référerons simplement par l'appellation « Curriculum ».

ÉLABORATION ET ÉVOLUTION DU CURRICULUM

Le Curriculum est le volet du Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP) qui définit les attentes par rapport à l'évaluation des compétences. Il est constitué d'un ensemble de tableaux d'évaluation, précisant les éléments devant être évalués dans le cadre du processus de certification. Les comités d'experts qui ont élaboré ce document regroupaient des représentants et des

formateurs de plusieurs provinces dont certains avaient déjà collaboré au projet d'harmonisation des normes de qualification en participant aux ateliers d'analyse de la fonction de travail (AFT), tenus en 2012. Ces experts ont pu commenter, critiquer et formuler des suggestions concernant la pertinence, la structure et la portée des compétences à évaluer. Les contenus associés à chacune des compétences ont également été dégagés.

Puisque ce document constitue la pierre d'assise du PQAP, un sondage a été élaboré afin d'évaluer l'appréciation globale de sa portée et de sa pertinence. Des changements ont été apportés au Curriculum en fonction des tendances remarquées dans la rétroaction des répondants. Pour la plupart des modules, seules les listes de contenus et la pondération ont été ajustées de façon mineure. Cependant, une réorganisation importante a été apportée afin de mieux contextualiser l'importance de la fiscalité pour les représentants en assurance de personnes en début de carrière.

Dans le cadre de la rédaction des manuels de préparation aux examens, le Curriculum a subi

quelques changements par rapport à la version issue du sondage. Dans cette version également, la portée des changements est variable. Dans la plupart des cas, les ajustements correspondent à de menus changements terminologiques ou à des précisions de contenus pour les rendre plus clairs et pour s'assurer qu'ils reflètent bien la matière développée dans les manuels de préparation.

Le changement le plus substantiel est une légère réorganisation ayant mené à l'intégration d'un nouveau sous-élément de la compétence et des contenus le délimitant dans le module de fonds distincts et rentes. Il s'agit du sous-élément de la compétence 2.4, « *Analyser les types de régimes de retraite et de placement collectifs répondant aux besoins du client* ». La composante de la compétence associée a été reformulée pour mieux intégrer cette réorganisation.

COMPOSANTES DU CURRICULUM

Les compétences qui composent le Curriculum sont issues du profil de compétences, mais elles ne sont pas reprises de façon intégrale et textuelle. En effet, contrairement au profil, qui inclut des compétences

traduisant l'ensemble des tâches et opérations réalisables par un représentant au début de sa carrière, seuls les compétences et les éléments de compétence pertinents au mandat des OCRA sont retenus pour les examens de certification. Le Curriculum inclut donc tout aspect dont la maîtrise est essentielle à une pratique éthique respectant les droits des consommateurs; il tient aussi compte du fait que plusieurs compétences s'améliorent avec l'expérience professionnelle.

Chaque compétence correspond à un module et tous les modules ont le même poids dans la certification, c'est-à-dire que toutes les compétences doivent être maîtrisées afin d'obtenir un droit de pratique. Par conséquent, les OCRA imposeront un examen de certification modulaire et rendront disponible un manuel de préparation pour chacun des modules du Curriculum.

Conformément à la structure du profil de compétences, l'assurance individuelle et l'assurance collective (incluant les rentes collectives) ont été traitées ensemble, sans créer de module distinct pour les produits collectifs. Ceci découle des observations effectuées lors des AFT, en ce qui concerne la similarité des aptitudes requises pour exercer dans ces deux disciplines. Dans ce contexte, l'équipe de rédaction a décidé d'utiliser une définition large du concept de « client »; ce terme fait autant référence à un particulier, à un groupe qu'à un employeur.

Les compétences du Curriculum sont construites sur un ensemble intégré de connaissances, d'habiletés, et de stratégies distinctes. Afin d'en préciser la nature et la portée, ainsi que l'intention d'évaluation sous-jacente, chaque compétence est découpée en éléments de la compétence, puis en sous-éléments de la compétence. Les éléments de la compétence sont pondérés de façon à traduire leur importance relative à l'examen. La pondération se base sur plusieurs facteurs, notamment l'importance de l'élément pour la protection du consommateur, ainsi que la complexité et la portée des concepts et savoirs qui le sous-tendent.

Par ailleurs, les éléments et sous-éléments de la compétence se présentent sous la forme de processus ou de résultats. Ils peuvent avoir le même libellé dans différentes compétences, mais chacun possède une teneur particulière propre au contexte de la compétence dans laquelle il s'exécute.

Pour les préciser davantage, les sous-éléments de la compétence sont accompagnés d'une liste de contenus fournissant des indications sur les produits, les connaissances, les comportements ou les attitudes nécessaires pour les maîtriser. Ces indications délimitent la portée de l'évaluation et sont développées dans les manuels de préparation publiés par les OCRA pour chaque module. Des contenus supplémentaires pourront être couverts par les formateurs soucieux d'augmenter l'employabilité et les capacités de progression de leurs candidats.

Chaque module du Curriculum se divise donc en trois grandes parties :

- La **pondération** indique l'importance relative qu'un élément de la compétence aura à l'examen et se traduira par un nombre de questions correspondant (section orangée).
- Les **éléments de la compétence** et les **sous-éléments de la compétence** définissent la nature et l'étendue de la compétence (section bleue).
- Les **contenus** précisent l'objet de l'évaluation et sont traités dans les manuels de préparation aux examens (section verte).

La durée de chacun des modules de l'examen, de même que le nombre de question qu'il contient est également précisé au début de chaque tableau.

En raison de l'information qu'il présente, le Curriculum est à la fois :

- Un outil interne qui encadrera le développement du matériel de préparation, des examens de certification;
- Un outil de planification pédagogique qui guidera les formateurs dans l'élaboration de leurs cours;
- Un outil de préparation aux examens qui informera les candidats de la nature et de la portée des compétences évaluées.

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Déontologie et pratique professionnelle (Québec)

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - NOMBRE DE QUESTIONS : 20 questions

Compétence : Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le secteur de l'assurance de personnes¹

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE
20	<p>1. Comprendre le cadre législatif de l'assurance de personnes</p> <p>1.1. Distinguer les dispositions du Code civil du Québec qui s'appliquent à l'assurance de personnes</p> <p>1.2. Distinguer les autres sources de droit qui s'appliquent à l'assurance de personnes</p>
40	<p>2. Intégrer à la pratique professionnelle les particularités juridiques des contrats d'assurance et de rentes</p> <p>2.1. Caractériser les intervenants au contrat</p> <p>2.2. Contextualiser les règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats</p> <p>2.3. Expliquer les dispositions et les clauses principales d'un contrat d'assurance ou de rente</p> <p>2.4. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives à la désignation de bénéficiaire et à l'insaisissabilité des prestations</p> <p>2.5. Contextualiser les règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations</p>
40	<p>3. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de représentant</p> <p>3.1. Expliquer le rôle des organismes protégeant le consommateur en assurance de personnes</p> <p>3.2. Intégrer à la pratique professionnelle les obligations et les devoirs prescrits par le Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière</p> <p>3.3. Intégrer à la pratique professionnelle les responsabilités et les obligations des représentants prescrites par les autres sources de droit qui s'appliquent à leur pratique</p>

¹ Dans le contexte du module de déontologie, l'expression « assurance de personnes » réfère de façon inclusive à toutes les catégories de produits individuels et collectifs de la grande famille de l'assurance de personnes, soit l'assurance vie, l'assurance contre la maladie ou les accidents (prestations du vivant), les contrats de rentes (fonds distincts, CIG et rentes immédiates) et les régimes complémentaires de retraite.

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
20	1. Comprendre le cadre législatif de l'assurance de personnes	1.1 Distinguer les dispositions du Code civil du Québec qui s'appliquent à l'assurance de personnes	<p>Survol des dispositions importantes du Code civil du Québec pour le représentant en assurance de personnes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sources du droit • Personnes, famille et successions <ul style="list-style-type: none"> – Personnes morales et physiques – Capacité – Mariage et union civile – Régimes matrimoniaux – Patrimoine familial – Divorce et séparation de corps – Conjoints de fait – Successions – Fiducies • Contrats <ul style="list-style-type: none"> – Contrat en général – Conditions nécessaires à la validité du contrat – Contrat d'adhésion et clause externe – Mandat (incluant le mandat en prévision de l'incapacité) – Contrats d'assurance de personnes et d'assurance de dommages – Contrat de rente • Responsabilité civile • Prescription
		1.2 Distinguer les autres sources de droit qui s'appliquent à l'assurance de personnes	<p>Autres législations importantes pour le représentant en assurance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loi sur la distribution des produits et services financiers (LDPSF) • Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé (LPRPSP) • Charte des droits et libertés de la personne (Québec) • Charte canadienne des droits et libertés • Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes et CANAFE • Code criminel : fraude et signature contrefaite • Liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNTE) • Loi visant à promouvoir l'efficacité et la capacité d'adaptation de l'économie canadienne par la réglementation de certaines pratiques qui découragent l'exercice des activités commerciales par voie électronique et modifiant la Loi sur le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Loi sur la concurrence, Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques et Loi sur les télécommunications (anti-spam) (Loi anti-pourriels) <p>Régimes publics d'assurance et de retraite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lois sociales et fiscales et aspects économiques et sociaux de l'assurance • Régimes publics fédéraux <ul style="list-style-type: none"> – Assurance emploi – Programme de la sécurité de la vieillesse (Sécurité de la vieillesse (SV), Supplément de revenu garanti (SRG), Allocation) • Régimes publics québécois <ul style="list-style-type: none"> – Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) – Régie des rentes du Québec (RRQ) – Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) – Indemnisation des victimes d'actes criminels (IVAQ) – Régime québécois d'assurance parentale (ROAP) – Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ) (assurance médicaments, assurance maladie, assurance hospitalisation) • Coordination des prestations offertes par les régimes publics et privés d'assurance et de pensions

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
40	2. Intégrer à la pratique professionnelle les particularités juridiques des contrats d'assurance et de rentes	2.1 Caractériser les intervenants au contrat	<p>Intervenants au contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assureur, titulaire (assurance individuelle) ou preneur (assurance collective), adhérent (assurance collective), assuré, bénéficiaire, bénéficiaire subrogé (en sous-ordre) • Types de bénéficiaires <ul style="list-style-type: none"> - Révocables - Irrévocables • Droits des parties et intervenants au contrat d'assurance • Titulaires - cas particuliers <ul style="list-style-type: none"> - Mineurs (tuteurs) - Fiducie - Mandataire 		
			Assurance vie	Maladie ou accidents	Fonds distincts et rentes
					<p>Particularités de certains intervenants en matière de contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rentier (vie assurée) • Débirentier (assureur) • Crédiementier

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p>2.2 Contextualiser les règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats</p>	<p>Règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Règles de formation du contrat <ul style="list-style-type: none"> – Proposition d'assurance et acceptation – Police d'assurance – Note de couverture et assurance provisoire • Intérêt d'assurance • Déclaration initiale du risque par le preneur et conséquences pour le preneur et ses ayants droit en cas de fraude, fausse déclaration ou réticence • Changement dans l'assurabilité • Prise d'effet du contrat et maintien en vigueur • Cession et hypothèque • Annulation et résiliation (délai de grâce) • Remise en vigueur <p>Contrat d'assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détermination du groupe et admissibilité (Code civil du Québec, RALA, Loi sur l'assurance médicaments) et Charte québécoise des droits et libertés de la personne) • Représentation du groupe (représentation du preneur, règles du mandat à l'égard du preneur, obligation de renseignement du preneur) • Types d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> – Assurance offerte en milieu de travail – Assurance offerte par les associations et corporations professionnelles – Assurance collective sans représentant offerte aux consommateurs en matière d'épargne et de crédit via un guide de distribution (assurance vie et maladie/accident offerte par des distributeurs sans permis : banques et caisses populaires (prêts hypothécaires), concessionnaires automobiles) • Règles de formation du contrat d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> – Proposition d'assurance et acceptation – Police d'assurance, attestation et distribution des attestations par le preneur • Adhésion des participants et couverture des personnes à charge • Lois applicables aux participants (résidence) • Durée du contrat d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> – Renouvellement de la police (contrat-cadre) – Fin de la police (RALA) – Droits au moment de la fin de la couverture d'assurance-vie (RALA) – Incidence d'un changement d'assureur • Résiliation 		
<p style="text-align: center;">Assurance vie</p>	<p style="text-align: center;">Maladie ou accidents</p> <p>Certaines particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prise d'effet • Avis de résiliation • Loi sur l'assurance médicaments 	<p style="text-align: center;">Fonds distincts et rentes</p> <p>Certaines particularités en matière de contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rente immédiate ou différée (service et accumulation) • Rente viagère ou à terme assimilée à l'assurance-vie 	

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p>2.3 Expliquer les dispositions et les clauses principales d'un contrat d'assurance ou de rente</p>	<p>Dispositions et clauses principales d'un contrat d'assurance individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispositions générales du contrat • Dispositions d'ordre public • Divergences entre la police et la proposition • Clauses d'exclusions et de réduction de garantie <ul style="list-style-type: none"> – Distinction entre réduction, limitation et exclusion – Exclusions légale et conventionnelle – Conditions préexistantes – Clause suicide • Modifications au contrat • Valeur de rachat • Avances <p>Dispositions spécifiques concernant l'assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Police et attestations : divergences 		
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p>	<p>Fonds distincts et rentes</p>
		<p>Dispositions spécifiques concernant l'assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nature de la garantie <ul style="list-style-type: none"> – Assurance invalidité – Assurance médicaments : la Loi sur l'assurance médicaments – Assurance des maladies graves (remboursement de prime) et des soins de longue durée – Décès et mutilation accidentels 	<p>Dispositions spécifiques concernant les fonds distincts et les rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispositions spécifiques concernant le contrat de rentes (Code civil et la Loi sur les assurances) • Droits de rachat • Différents produits de rente capitalisée, tels : <ul style="list-style-type: none"> – Contrats de rente adossés à des fonds distincts (contrats individuels à capital variable (CICV)) et Ligne directrice de l'AMF – Contrats de type CIG (fonds généraux de l'assureur) – Contrats enregistrés : REER, CELI, FERR et FRV, CRI et contrats non enregistrés • Dispositions spécifiques concernant les contrats de rentes collectives <ul style="list-style-type: none"> – Régimes de retraite à prestations déterminées (RRPD) – Régimes de retraite à cotisation déterminée (RRCD) – Types particuliers de régimes de retraite à cotisations déterminées : régime de retraite simplifié (RRS) et régime volontaire d'épargne-retraite (RVER) (aussi régime de pension agréé collectif (RPAC)) – REER collectifs, Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) – Lignes directrices pour les régimes de capitalisation – Instruments de transfert : compte de retraite immobilisé (CRI), fonds de revenu viager (FRV) et contrat de rente

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p>2.4 Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives à la désignation de bénéficiaire et à l'insaisissabilité des prestations</p>	<p>Désignation de bénéficiaire, succession et insaisissabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pouvoirs de désignation et pouvoirs d'un mandataire • Bénéficiaire subrogé (en sous-ordre) / bénéficiaires multiples • Règles concernant les désignations de bénéficiaire, présomption en faveur du conjoint marié ou uni civilement • Mode de désignation du bénéficiaire (désignation dans la proposition, désignation dans le testament et dans un écrit autre qu'un testament, communication à l'assureur aux fins d'opposabilité) <ul style="list-style-type: none"> • Conséquences d'une désunion pour le conjoint bénéficiaire de l'assurance (séparation de corps, divorce après 1982, annulation du mariage) • Bénéficiaire mineur / inapte • Révocation de bénéficiaire • Insaisissabilité découlant d'une désignation de bénéficiaire (lien avec le titulaire ou l'adhérent en assurance collective) 		
<p>2.5 Contextualiser les règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations</p>	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insaisissabilité des prestations (assurance invalidité) 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Particularités des contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loi sur la faillite et l'insolvabilité (insaisissabilité) – REER, FERR, RPDB • Effets du partage du patrimoine familial <p>Particularités des régimes complémentaires de retraite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insaisissabilité des régimes complémentaires de retraite • Prestation de décès et insaisissabilité du compte de retraite immobilisé (CRI) et du fonds de revenu viager (FRV) • Priorité du conjoint sur le bénéficiaire désigné en cas de décès
	CONTENU		
	<p>Règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déclaration du sinistre • Autres documents exigés (ex. : déclaration de décès, dossier médical) • Délai de versement des prestations par l'assureur • Cas particulier : attentat à la vie de l'assuré 		
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents (délais, documents exigés comme preuve) • Autres documents exigés (ex. : déclaration du médecin pour les réclamations d'invalidité) 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Régimes complémentaires de retraite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestation de décès avant la retraite • Prestation de décès après la retraite <p>Rentes immédiates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rentes avec période de garantie

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
40	3. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de représentant	3.1 Expliquer le rôle des organismes protégeant le consommateur en assurance de personnes	<p>Organismes de réglementation, de discipline et de protection des consommateurs en matière d'assurance de personnes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organismes canadiens de réglementation en assurance (OCRA) • Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) • Association canadienne des organismes de contrôle des régimes de retraite (ACOR) • Forum conjoint • Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (ACCAP) (lignes directrices) • Régie des rentes du Québec (RRQ) • Commission d'accès à l'information (CAI) • Ombudsman des assurances de personnes • Autorité des marchés financiers (AMF) • Chambre de la sécurité financière (CSF) • Assuris • Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) • Agence du revenu du Canada (ARC)

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>3.2 Intégrer à la pratique professionnelle les obligations et les devoirs prescrits par le Code de déontologie des représentants en assurance de personnes et des représentants en assurance collective de personnes</p>	<p>Général</p> <ul style="list-style-type: none"> • Occupations incompatibles • Exigence de la disponibilité • Titres / représentation / sollicitation de clientèle • Ventes liées • Rémunération, partages de commissions et autres avantages : concours / promotions • Perception de sommes d'argent : compte séparé • Assurance responsabilité <p>Représentant en assurance de personnes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse de besoins • Document d'information sur les produits • Livraison du contrat <ul style="list-style-type: none"> – S'assurer qu'aucun changement n'est survenu dans l'état de santé depuis la signature de la proposition – Surprime – Réduction des engagements de l'assureur et les divergences • Remplacement de polices <p>Cabinet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Obligations de nature générale • Titres • Publicité et représentations • Responsabilité • Tenue des dossiers clients • Tenue des registres • Traitement des plaintes • Partages de commissions • Assurance responsabilité <p>Société autonome</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Obligations de nature générale • Titres • Publicité et représentations • Tenue des dossiers clients • Tenue des registres • Traitement des plaintes • Partages de commissions • Assurance responsabilité 	<p>Inscription des représentants et des cabinets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certification du représentant (incluant la distinction des permis) • Inscription du cabinet, du représentant autonome et de la société autonome <p>Responsabilité du représentant</p> <p>Représentant en assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mandat • Analyse de besoins • Recommandation <p>Planificateur financier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du planificateur financier • Titres • Mandat et rapport <p>Représentant autonome</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition • Obligations de nature générale • Titres • Publicité et représentations • Tenue des dossiers clients • Tenue des registres • Traitement des plaintes • Partages de commissions • Assurance responsabilité <p>Distinction entre produits bancaires, valeurs mobilières et assurance, régulateurs et règles relatives aux permis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différence avec les produits bancaires et les valeurs mobilières • Respecter les limites de l'inscription

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
<p>3.3 Intégrer à la pratique professionnelle les responsabilités et les obligations des représentants prescrites par les autres sources de droit qui s'appliquent à leur pratique</p>	<p>Éthique et déontologie des représentants en assurance de personnes, en assurance collective de personnes et en assurance contre les accidents ou la maladie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière (CSF) <ul style="list-style-type: none"> - Devoirs et obligations envers le public - Devoirs et obligations envers le client - Devoirs et obligations envers les autres représentants - Devoirs et obligations envers les cabinets et les institutions financières - Devoirs et obligations envers les assureurs - Devoirs et obligations envers la profession

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Déontologie et pratique professionnelle

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - NOMBRE DE QUESTIONS : 20 questions

Compétence : Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le secteur de l'assurance de personnes¹

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE
60	<p>1. Intégrer à la pratique professionnelle les particularités juridiques des contrats d'assurance et de rentes</p> <ul style="list-style-type: none">1.1. Délimiter le cadre législatif de l'assurance de personnes1.2. Caractériser les intervenants au contrat1.3. Contextualiser les règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats1.4. Expliquer les dispositions et les clauses principales d'un contrat d'assurance ou de rente1.5. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives à la désignation de bénéficiaire et à l'insaisissabilité des prestations1.6. Contextualiser les règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations
40	<p>2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de représentant</p> <ul style="list-style-type: none">2.1. Expliquer le rôle des organismes protégeant le client en assurance de personnes2.2. Intégrer à la pratique professionnelle les obligations et les responsabilités du représentant

¹ Dans le contexte du module de déontologie, l'expression « assurance de personnes » réfère de façon inclusive à toutes les catégories de produits individuels et collectifs de la grande famille de l'assurance de personnes, soit l'assurance vie, l'assurance contre la maladie ou les accidents (prestations du vivant), les contrats de rentes (fonds distincts, CIG et rentes immédiates) et les régimes complémentaires de retraite.

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
60	1. Intégrer à la pratique professionnelle les particularités juridiques des contrats d'assurance et de rentes	1.1 Délimiter le cadre législatif de l'assurance de personnes	<p>Vue d'ensemble des grands principes du droit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sources du droit • Personnes, famille et successions <ul style="list-style-type: none"> – Personnes physiques, sociétés de personnes et sociétés par actions – Capacité, âge de la majorité et règle des 16 ans en assurance vie et en assurance contre la maladie ou les accidents – Mariage et contrat de mariage – Patrimoine familial – Divorce et séparation – Conjoint de fait – Testament et succession, certificat de fiduciaire testamentaire avec un testament (homologation), certificat de fiduciaire testamentaire sans testament (administration) – Fiducie • Contrats <ul style="list-style-type: none"> – Contrat en général – Conditions nécessaires à la validité du contrat – Mandat, procuration, testament biologique (procuration perpétuelle) – Contrats d'assurance dommages ou contrats d'assurance vie ou d'assurance contre la maladie ou les accidents – Contrat de rentes • Responsabilité civile délictuelle • Délais de prescription <p>Régimes publics d'assurance et de pensions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lois sociales et fiscales et aspects économiques et sociaux de l'assurance • Régimes publics fédéraux <ul style="list-style-type: none"> – Assurance-emploi (AE) – Programme de la sécurité de la vieillesse (Sécurité de la vieillesse (SV), Supplément de revenu garanti (SRG), Allocation) – Régime de pensions du Canada (RPC) (prestations de retraite et d'invalidité) • Régimes publics provinciaux <ul style="list-style-type: none"> – Assurance sans égard à la responsabilité – Régime d'indemnisation des accidents du travail – Régimes publics d'assurance maladie, hospitalisation et médicaments • Coordination des prestations offertes par les régimes publics et privés d'assurance et de pensions <p>Autres législations importantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE) • Codes des droits de la personne <ul style="list-style-type: none"> – Faux et fraude • Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes et Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) • Liste nationale de numéros de télécommunication exclus (LNTE) • Loi visant à promouvoir l'efficacité et la capacité d'adaptation de l'économie canadienne par la réglementation de certaines pratiques qui découragent l'exercice des activités commerciales par voie électronique et modifiant la Loi sur le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, Loi sur la concurrence, Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques et Loi sur les télécommunications (anti-spam)

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
1.2 Caractériser les intervenants au contrat	<p>Intervenants au contrat</p> <ul style="list-style-type: none"> Assureur, titulaire (assurance individuelle) ou preneur (assurance collective), adhérent (assurance collective), assuré, bénéficiaire, titulaire subrogé, bénéficiaire subrogé (en sous-ordre) Types de bénéficiaires <ul style="list-style-type: none"> Révocables Irrévocables Droits des parties au contrat Cas particuliers <ul style="list-style-type: none"> Mineurs (tuteurs) Fiduciaire Représentant autorisé 		
1.3 Contextualiser les règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Particularités du bénéficiaire en assurance contre les maladies graves</p> <ul style="list-style-type: none"> Bénéficiaire (maladies graves) 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Particularités de certains intervenants en matière de contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Rentier (vie assurée) Débirentier (assureur) Crédirentier
	CONTENU		
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Certaines particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> Prise d'effet Avis de résiliation 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Certaines particularités en matière de contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Rente immédiate ou différée (service et capitalisation) Rente viagère ou à terme assimilée à l'assurance-vie
1.3 Contextualiser les règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats	CONTENU		
	<p>Règles de formation, de prise d'effet, de remise en vigueur et de résiliation ou d'annulation des contrats individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> Règles de formation du contrat <ul style="list-style-type: none"> Proposition d'assurance et acceptation Police d'assurance Paiement de la première prime Note de couverture et assurance provisoire Intérêt d'assurance Obligation de divulguer (changement dans l'assurabilité et conséquences pour le client et ses ayants droit en cas de fraude, fausse déclaration ou réticence) Date d'entrée en vigueur et maintien en vigueur du contrat Cession absolue et cession en garantie Annulation et résiliation (délai de grâce) Remise en vigueur <p>Contrats d'assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> Détermination du groupe et admissibilité Représentation du groupe Types d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> Assurance offerte en milieu de travail Assurance offerte par les associations et corporations professionnelles Assurance-crédit collective Règles de formation du contrat <ul style="list-style-type: none"> Proposition d'assurance et acceptation Attestation ou livret et distribution des attestations par le preneur Adhésion des participants et couverture des personnes à charge Lois applicables au participant (résidence) Durée du contrat d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> Renouvellement du contrat-cadre Fin du contrat-cadre Droits de transformation au moment de la fin de la couverture d'assurance-vie (Lignes directrices de l'ACCAP/LD3) Incidence d'un changement d'assureur Résiliation 		
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p>	<p>Fonds distincts et rentes</p>

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p>1.4 Expliquer les dispositions et les clauses principales d'un contrat d'assurance ou de rente</p>	<p>Dispositions et clauses principales d'un contrat d'assurance individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispositions générales • Dispositions statutaires • Clauses d'exclusions, de limitation et de réduction <ul style="list-style-type: none"> – Distinction entre réduction et exclusion – Exclusions légale et conventionnelle – Conditions préexistantes – Clause suicide • Modifications au contrat (avenants) • Valeur de rachat • Avances sur police <p>Dispositions spécifiques concernant l'assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contenu du certificat d'adhésion ou autre document remis aux participants • Dispositions statutaires 		
<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Dispositions spécifiques concernant l'assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dispositions statutaires • Nature de la garantie <ul style="list-style-type: none"> – Assurance invalidité – Assurance médicaments – Assurance contre les maladies graves (remboursement de prime) et des soins de longue durée – Décès et mutilation accidentels 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Dispositions spécifiques concernant les fonds distincts et les rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droits de retrait et de rachat • Différents produits de rente en capitalisation, tels : <ul style="list-style-type: none"> – Contrats de rente adossés à des fonds distincts (contrats individuels à capital variable (CICV) et Lignes directrices de l'ACCAP – Contrats de type compte à intérêt garanti (CIG) (fonds généraux de l'assureur) – Contrats de rente enregistrés : régime enregistré d'épargne-retraite (REER), compte d'épargne libre d'impôt (CELI), fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) et fonds de revenu viager (FRV), compte de retraite immobilisé (CRI) et contrats non enregistrés • Dispositions spécifiques concernant les contrats de rentes collectives <ul style="list-style-type: none"> – Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) – Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD) – Types particuliers de régime de retraite à cotisation déterminée : régime de pension agréé collectif (RPAC) – REER collectif, régime de participation différée aux bénéfices (RPDB), compte d'épargne libre d'impôt (CELI) collectif – Lignes directrices pour les régimes de capitalisation de l'ACCAP – Instruments de transfert : compte de retraite immobilisé (CRI), fonds de revenu viager (FRV) et contrat de rente 	

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p>1.5 Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives à la désignation de bénéficiaire et à l'insaisissabilité des prestations</p>	<p>Désignation de bénéficiaire, succession et insaisissabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pouvoirs de désignation (procuration) • Mode de désignation du bénéficiaire et dépôt de la désignation chez l'assureur • Bénéficiaire subrogé ou bénéficiaires multiples • Effets de la désignation • Conséquences d'une rupture de la relation conjugale pour le conjoint bénéficiaire de l'assurance (séparation, divorce, annulation du mariage) <ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaire mineur <ul style="list-style-type: none"> – Fiduciaire pour mineurs – Bénéficiaire en cas d'invalidité • Révocation de bénéficiaire • Insaisissabilité découlant d'une désignation de bénéficiaire 		
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaire (droit de désignation) 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Particularités des contrats de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Loi sur la faillite et l'insolvabilité (insaisissabilité) – REER, FERR, RPDB • Effets du partage du patrimoine familial <p>Particularités des régimes complémentaires de retraite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insaisissabilité des régimes complémentaires de retraite • Prestation de décès et insaisissabilité du compte de retraite immobilisé (CRI) et du fonds de revenu viager (FRV)
	<p>Assurance vie</p>	<p>Maladie ou accidents</p> <p>Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Particularités en assurance contre la maladie ou les accidents (délais) • Autres documents exigés (ex. : déclaration du médecin pour les réclamations d'invalidité) 	<p>Fonds distincts et rentes</p> <p>Rentes immédiates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rentes avec une période de garantie <p>Régimes complémentaires de retraite</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestation de décès avant la retraite • Prestation de décès après la retraite
<p>1.6 Contextualiser les règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations</p>	<p>Règles relatives aux réclamations et au paiement des prestations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déclaration du sinistre • Autres documents exigés (ex. : déclaration de décès, dossier médical) • Délai de versements des prestations par l'assureur • Cas particulier : attentat à la vie de l'assuré 		

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
40	2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de représentant	2.1. Expliquer le rôle des organismes protégeant le client en assurance de personnes	<p>Organismes de réglementation, de discipline et de protection des clients en matière d'assurance de personnes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsables de la réglementation d'assurance provinciaux et territoriaux • Organismes canadiens de réglementation en assurance (OCRA) • Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) • Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (ACCAP) • Assurés • Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) • Ombudsman des assurances de personnes 	
		2.2. Intégrer à la pratique professionnelle les obligations et les responsabilités du représentant	<p>Distinctions entre produits bancaires, valeurs mobilières et assurance : responsables de la réglementation et règles relatives aux permis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différence avec les produits bancaires et les valeurs mobilières • Respecter les limites du permis • Planificateurs financiers dans certaines provinces <p>Responsabilités du représentant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Livraison du contrat <ul style="list-style-type: none"> – S'assurer qu'aucun changement n'est survenu dans l'état de santé de l'assuré depuis la signature de la proposition • Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance (CCRRA) 3 principes • Comprendre les besoins du client • Obligation d'agir de bonne foi • Conduite des affaires avec intégrité • Éviter les conflits d'intérêt • Pratique dans les limites des aptitudes: expliquer l'illustration • Règles sur le partage des commissions • Communication du remplacement • Documentation des dossiers • Assurance responsabilité, erreurs et omissions et détournement <p>Inscription des représentants et des agences</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certification du représentant • Inscription de l'agence • Agences générales <p>Pratiques déloyales et trompeuses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventes liées • Multiplication des opérations • Rabais sur polices • Commerce illégal de polices d'assurance • Incitation à la reprise d'assurance • Usage d'incitatifs • Utilisation de prête-noms • Fausses déclarations et omissions • Coercition • Contrefaçon • Fraude • Usurpation de titres et de fonctions • Comparaisons incomplètes 	

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Assurance vie

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - **NOMBRE DE QUESTIONS** : 30 questions

Compétence : Recommander des produits individuels et collectifs d'assurance vie adaptés à la situation et aux besoins des clients

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE
35	1. Évaluer la situation et les besoins du client <ul style="list-style-type: none">1.1 Déterminer la situation du client1.2 Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation1.3 Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation
30	2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client <ul style="list-style-type: none">2.1 Analyser les types de contrats répondant aux besoins du client2.2 Analyser les avenants répondant aux besoins du client
25	3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client <ul style="list-style-type: none">3.1 Considérer l'impact des critères de souscription pouvant s'appliquer à la situation du client3.2 Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client3.3 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation
10	4 Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture <ul style="list-style-type: none">4.1 Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client4.2 Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
35	1. Évaluer la situation et les besoins du client	1.1 Déterminer la situation du client	<p>Situation personnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Situation familiale <ul style="list-style-type: none"> – Époux ou conjoint de fait – Obligations alimentaires envers l'ex-époux ou ex-conjoint de fait (ou ex-conjoints multiples) – Enfants mineurs – Adultes à charge – Parent au foyer ou aidant naturel – Famille recomposée • Risques liés au style de vie <ul style="list-style-type: none"> – Passe-temps dangereux • Activité professionnelle <ul style="list-style-type: none"> – Travail salarié ou autonome – Stabilité d'emploi – Revenu actuel et revenu futur potentiel – Années jusqu'à la retraite • Risque fiscal du client, du conjoint et des autres bénéficiaires <p>Situation du client en assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de régimes collectifs (employeur, association) • Conditions d'adhésion • Vulnérabilité à la résiliation <p>Situation financière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revenu actuel et futur • Dépenses actuelles et futures • Avoirs (liquidités et immobilisations) • Dettes (y compris les conditions de paiement) <ul style="list-style-type: none"> – Frais funéraires – Impôts sur le revenu – Remboursement de dettes – Création de fonds pour éducation ou legs – Dons de bienfaisance • Ressources supplémentaires disponibles en cas de décès <ul style="list-style-type: none"> – Polices d'assurance vie en vigueur – Paiement forfaitaire d'une pension ou d'une rente garantie

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>1.2 Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation</p>	<p>Assurance vie individuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détails de la couverture <ul style="list-style-type: none"> – Type de police – Titulaire – Vie ou vies assurées – Bénéficiaires – Montant nominal – Prestations supplémentaires ou avenants – Caractère renouvelable ou convertible – Primes (montant, paiement mensuel ou annuel) – Limitations ou exclusions <p>Assurance vie collective (non gouvernementale)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détails de la couverture <ul style="list-style-type: none"> – Date d'expiration – Montant nominal – Bénéficiaires – Prestations supplémentaires • Limitations de la couverture d'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> – Date d'expiration – Conversion lors de la cessation de participation au régime – Sécurité (possibilité pour l'employeur de résilier ou de modifier le régime sans préavis) – Limites du montant d'assurance <p>Pertes ou réductions de prestations en cas de décès</p> <ul style="list-style-type: none"> • Couverture d'assurance maladie collective ou individuelle • Prestations d'assurance invalidité collective ou individuelle • Revenu du régime de retraite de l'employeur 	<p>Conséquences fiscales des polices existantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valeur pour le consommateur des règles sur les droits acquis de 1982 et des règles de 2015 • Valeur de rachat par rapport au coût de base rajusté (CBR) en fonction de l'échéance de la police • Rachat partiel ou complet de la police ou avance sur contrat ou imposition du prêt sur nantissement • Incidences fiscales des remplacements et autres dispositions <p>Prestations gouvernementales en cas de décès et au survivant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Admissibilité à la prestation en cas de décès du Régime de pensions du Canada (RPC) et mode de perception • Rente au survivant du RPC pour l'époux ou le conjoint de fait et les enfants à charge • Sécurité de la vieillesse (SV), Allocation au survivant • Prestations du régime provincial d'accidents du travail en cas de décès • Régime de rentes du Québec (RRQ)

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>1.3 Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation</p>	<p>Processus d'analyse des besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principes, notions et techniques appliquées à l'analyse des besoins et la recherche des faits • Calculs mathématiques sous-jacents à l'analyse des besoins d'assurance <ul style="list-style-type: none"> – Approche selon le remplacement du revenu – Approche selon le remplacement du capital – Discussion générale sur les effets de l'inflation, du rendement sur le capital investi et de la fiscalité • Avantages de l'utilisation du produit d'assurance vie pour payer l'impôt sur les gains en capital éventuellement dû au décès • Évaluation de la couverture actuelle • Besoins d'assurance, à court terme ou permanents • Insuffisance de la couverture • Liquidités disponibles pour payer la garantie supplémentaire • Choix de bénéficiaires désignés • Incidence d'une promotion ou d'une perte d'emploi potentielle <p>Risque</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importance du risque (c.-à-d., incidence financière du décès sur les survivants) • Probabilité de réalisation du risque • Tolérance au risque du client 	<p>Besoins d'assurance vie pour entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Motifs de la souscription d'assurance vie par l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> – Financement d'une convention de rachat d'actions ou de parts des associés – Financement d'un régime de rachat d'actions ou de parts des associés – Assurance de la personne clé • Raisons pour lesquelles une convention de rachat d'actions ou de parts constituerait un élément important d'un plan de continuité des activités de l'entreprise

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
30	2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client	2.1 Analyser les types de contrats répondant aux besoins du client	<p>Assurance vie temporaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement de l'assurance vie temporaire • Avantages, inconvénients, et limites de l'assurance vie temporaire pour le titulaire • Assurance vie temporaire à capital constant, croissant ou décroissant • Assurance temporaire renouvelable et non renouvelable • Assurance temporaire transformable • Utilisation courante de l'assurance temporaire (risques à court terme, fonds limités pour les primes, etc.) <p>Assurance vie entière</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement de l'assurance vie entière <ul style="list-style-type: none"> – Options de primes • Réserve actuarielle <ul style="list-style-type: none"> – Possibilité d'avances sur police – Assurance vie entière garantie ou ajustable • Polices d'assurance vie entière sans participation <ul style="list-style-type: none"> – Identifier la différence entre des polices d'assurances vie entière avec participation et sans participation • Polices d'assurance vie entière avec participations et options de versement des participations <ul style="list-style-type: none"> – Comptant – Réduction de primes – Capitalisation – Achat d'assurance libéré – Assurance temporaire • Valeurs garanties de réduction et de rachat <ul style="list-style-type: none"> – Valeur de rachat – Avances automatiques de la prime – Assurance libérée réduite – Assurance temporaire prolongée • Assurance vie entière à primes temporaires • Incidence du changement dans l'échelle des participations pour les polices avec prélèvement de primes sur participations • Avantages et inconvénients de l'assurance vie entière • Utilisation courante de l'assurance vie entière (p. ex., risques à plus long terme, éléments d'épargne, etc.) <p>Assurance vie permanente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principales distinctions entre l'assurance vie permanente et temporaire • Trois types d'assurance permanente <ul style="list-style-type: none"> – Assurance vie entière – Assurance vie temporaire 100 (T-100) – Assurance vie universelle <p>Assurance vie temporaire 100</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement de l'assurance vie temporaire 100 (T-100) • Coût de l'assurance uniforme (CDAU) • Avantages et inconvénients de l'assurance vie temporaire T-100 • Utilisation courante de l'assurance vie temporaire T-100 (ex., besoins à long terme, mais pas de nécessité de valeurs garanties de réduction et de rachat)

Assurance vie universelle

- Fonctionnement de l'assurance vie universelle, y compris la souplesse
 - Montant nominal
 - Vie ou vies assurées
 - Calendrier et montant des primes ou « dépôts »
 - Impact du facteur de périodicité
- Découpage de la police d'assurance vie universelle en trois éléments (assurance, investissements et dépenses)
 - Taxe sur prime
- Différence entre l'assurance temporaire renouvelable annuellement (TRA) et le CDAU/T-100 pour le coût de la mortalité dans l'assurance vie universelle
- Incidence des choix de placements sur la viabilité d'une police d'assurance vie universelle
- Implications des retraits anticipés, avances et recours au levier financier pour une police d'assurance vie universelle
- Limites des primes ou dépôts pour répondre au critère d'exemption
- Avantages et inconvénients de l'assurance vie universelle
- Utilisation courante de l'assurance vie universelle (ex., transfert de richesse aux enfants, moyens financiers et besoins d'assurance variables, solution de rechange pour investisseurs chevronnés)
- Différences entre les polices d'assurance vie entière et vie universelle

Assurance pour entreprises

- Nature de l'assurance de la continuité des activités de l'entreprise
- Assurance rachat de parts d'associés
 - Objet du rachat de parts d'associés
 - Assurance des associés
 - Régimes de rachat d'actions
 - Utilisation de l'assurance vie pour financer le rachat des parts d'associés
- Assurance de la personne clé
- Rôle du compte de dividende en capital
- Arrangements à prime partagée pour l'employeur et l'employé clé
- Analyse du contrat
 - Offres actuelles de contrats
 - Besoins du client par rapport aux produits offerts sur le marché

Particularités de l'assurance vie collective

- Fonctionnement de l'assurance vie collective, y compris
 - Identification du titulaire de la police
 - Contrat-cadre
 - Définition du groupe
 - Identification des membres du groupe
 - Catégories de membres
 - Identification du payeur des primes
- Types d'assurance vie collective, y compris
 - Assurance vie temporaire
 - Assurance vie pour personnes à charge
 - Prestations de revenu au survivant
 - Assurance vie collective facultative
 - Décès et mutilation accidentels (DMA)
- Régimes de base ou optionnels en assurance décès et mutilations accidentels, y compris
 - Exigences d'admissibilité
 - Exclusions
- Traitement fiscal favorable de l'assurance vie collective pour l'employeur et l'employé
- Comment les régimes fiscaux fédéral et provinciaux s'appliquent aux avantages sociaux

Particularités fiscales des contrats d'assurance vie

- Valeurs de la police
 - Constitution d'une garantie
 - Prêts sur polices
 - Dividendes et avantages achetés avec des dividendes
 - Calculs des gains
 - Calculs des acquisitions
 - Critères et calculs d'exonération
 - Situations et mesures correctives si une police en franchise d'impôt ne remplit pas le critère d'exonération
- Polices d'entreprise
 - Traitement fiscal des produits d'assurance codétenus par un individu et une personne morale – propriété partagée
 - Crédit pour gain de mortalité au compte de dividende en capital (CDC)

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>2.2 Analyser les avenants répondant aux besoins du client</p>	<p>Garanties supplémentaires et avenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Différence entre une garantie de la police et un avenant • Décès accidentel • Décès et mutilation accidentels (DMA) • Exonération de primes <ul style="list-style-type: none"> – Délai de carence • Objet et stipulations importantes des avenants de prestations de décès anticipé : <ul style="list-style-type: none"> – Maladie terminale – Maladie grave • Avenants d'assurance temporaire sur des polices d'assurance vie temporaire ou permanente <ul style="list-style-type: none"> – Couverture d'assurance temporaire supplémentaire pour le titulaire principal – Couverture pour les assurés supplémentaires, y compris avenants de couverture familiale • Avenant d'assurabilité garantie • Avenant d'achat d'assurance libérée • Avenant de maladies graves • Exonération des primes en cas d'invalidité ou de décès du preneur 	<p>Analyse de l'avenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Couverture sur mesure et améliorée • Couverture adaptée en dépit des limitations, modifications et exclusions • Différence entre les avenants équivalents de chaque assureur • Avantages et inconvénients des options de police

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
25	3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client	3.1 Considérer l'impact des critères de souscription pouvant s'appliquer à la situation du client	<p>Notions et critères de souscription</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facteurs pris en compte à la souscription • Exigences d'admissibilité (ex., nouvel immigrant, étudiants internationaux ou grands voyageurs) • Éléments clés de la proposition d'assurance vie <ul style="list-style-type: none"> – Section des commentaires du représentant – Exactitude des réponses aux questions médicales – Informations financières – Sélection de produits • Présentation erronée des faits ou fraude ou erreur • Intérêt assurable • Incidence de l'information incomplète ou inexacte dans la proposition • Conventions d'assurance temporaire • Facteurs d'augmentation ou de diminution du taux des primes pour le client <ul style="list-style-type: none"> – Âge – Santé – Sexe – Activité professionnelle – Antécédents familiaux – Style de vie • Risques aggravés et surprimes • Aucune surprime exigée pour les montants de base et minimums d'assurance vie collective (seulement pour supplément de garantie) <p>Réassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement de la réassurance • Motifs des compagnies d'assurance de recourir à la réassurance <p>Processus de souscription</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traitement par le siège social des propositions d'assurance vie provenant du représentant, y compris <ul style="list-style-type: none"> – Examen médical – Déclaration du médecin traitant (DMT) – Rôle du Bureau de renseignements médicaux et incidence pour les proposant – Rapport de conduite automobile – Rapports d'inspection – Activités et sports dangereux – Tarification financière – Propositions multiples • Facteurs influençant le coût d'un produit d'assurance vie pour l'entreprise, y compris <ul style="list-style-type: none"> – Taux de morbidité – Frais de gestion – Rendement de placements • Lignes directrices de l'assureur sur la souscription • Besoin du client de comprendre la souscription, son importance et son incidence pour les propositions futures

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>3.2 Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client</p>	<p>Processus de recommandation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Façon de présenter les conclusions d'une analyse de besoins • Besoins pouvant être satisfaits par l'assurance vie, y compris <ul style="list-style-type: none"> – Remplacement de revenu – Liquidités successorales (dépenses finales, dettes fiscales, élimination de la dette, etc.) – Legs de bienfaisance – Répartition du patrimoine – Soutien aux enfants, y compris financement de l'éducation – Soutien à vie d'un conjoint ou des personnes à charge à besoins spéciaux – Financement d'une convention de rachat de parts d'associés ou d'autres besoins d'entreprises • Façon de choisir la catégorie d'assurance vie la plus appropriée • Manière de déterminer les produits spécifiques dans la catégorie répondant aux besoins du client • Objet et limites de l'utilisation de scénarios ou d'illustrations pour aider le client à comparer les produits <p>Caractéristiques de la recommandation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits sélectionnés • Montant de la couverture • Échéance (au besoin) • Prime • Avenants recommandés • Bénéficiaires (principal ou subrogé) • Exclusions • Clauses importantes 	<p>Stratégies d'efficacité fiscale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies générales <ul style="list-style-type: none"> – Emprunts en vue d'investir – Partage du revenu – Stratégies de dons • Crédits et déductions <ul style="list-style-type: none"> – Dons de bienfaisance et crédit d'impôt – Retours sur investissement avec avantage fiscal

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
3.3 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation	<p>Processus de mise en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none">• Processus de proposition et de livraison, y compris<ul style="list-style-type: none">- Proposition- Illustration signée- Assurance transitoire ou temporaire- Souscription- Acceptation

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
10	4. Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture	4.1 Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client	<p>Processus de révision des besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rôle d'un processus efficace de planification financière pour traiter les besoins courants du client, y compris <ul style="list-style-type: none"> – Facteurs pouvant influencer sur les besoins d'assurance (ex., changement de personne à charge, de situation matrimoniale, d'emploi ou de revenu, ou dans l'hypothèque, ou encore nouveau propriétaire d'entreprise, départ du Canada) – Analyse des besoins mise à jour – Nouvelles recommandations, y compris recommandation de changement de la police – Cycle d'examen périodique • Changements à apporter à la suite de la révision des besoins, y compris <ul style="list-style-type: none"> – Procédures de modification, de renouvellement, de résiliation ou d'annulation d'une police en vigueur – Règles de remplacement et pénalités de non-conformité – Traitement des modifications mineures comme les changements de nom ou d'adresse • Cessions de polices partielles et absolues
		4.2 Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation	<p>Processus de réclamation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exigences de l'entreprise pour une réclamation en cas de décès <ul style="list-style-type: none"> – Formulaire de réclamation rempli – Preuve de décès – Preuve de l'âge – Déclaration du médecin traitant – Confirmation des bénéficiaires • Facteurs pouvant entraîner une réduction du paiement • Contraintes de temps • Traitement fiscal de la prestation de décès (régimes individuels et collectifs) <p>Rôle du représentant dans le processus de réclamation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Façon d'aider l'exécuteur testamentaire (liquidateur au Québec) ou le bénéficiaire à remplir un formulaire de réclamation • Rôle de l'exécuteur testamentaire (liquidateur au Québec) ou des professionnels impliqués

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Assurance contre la maladie ou les accidents

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - **NOMBRE DE QUESTIONS** : 30 questions

Compétence : Recommander des produits individuels et collectifs d'assurance contre la maladie ou les accidents adaptés à la situation et aux besoins des clients

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE
35	<p>1. Évaluer la situation et les besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">1.1. Déterminer la situation du client1.2. Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation1.3. Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation
30	<p>2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">2.1. Analyser les types de contrats répondant aux besoins du client2.2. Analyser les avenants répondant aux besoins du client
25	<p>3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">3.1. Considérer l'impact des critères de souscription pouvant s'appliquer à la situation du client3.2. Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client3.3. Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation
10	<p>4. Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture</p> <ul style="list-style-type: none">4.1. Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client4.2. Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
35	1. Évaluer la situation et les besoins du client	1.1 Déterminer la situation du client	<p>Situation personnelle du client individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Famille <ul style="list-style-type: none"> - État matrimonial antérieur et actuel - Responsabilités et obligations financières familiales - Structure familiale • Situation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> - Type d'emploi, profession ou entreprise - Tâches professionnelles quotidiennes - État de service dans le poste actuel - Formation et scolarité • Santé et situation médicale <ul style="list-style-type: none"> - Problèmes de santé et de soins personnels actuels ou passés - Liste des médicaments utilisés actuellement et par le passé <p>Situation du client en assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nature de l'entreprise • Données au sujet des employés • Deux années d'expérience en matière de réclamations <p>Situation financière du client individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sources de revenu <ul style="list-style-type: none"> - Revenu gagné - Revenu de placements - Revenu non gagné - Revenu de retraite - Avantages sociaux - Prestations d'assurance • Revenu net • Avoirs et dettes <ul style="list-style-type: none"> - Types de propriété des avoirs - Bénéficiaires des avoirs - Conséquences fiscales de la liquidation d'actif - Détails de toutes les dettes (type, montant, objet, taux d'intérêt, tableau de remboursement, gestion par le client) • Participation aux régimes enregistrés et non enregistrés d'épargne de l'employeur • Liquidités mensuelles et annuelles pour la famille et l'entreprise • Montant d'épargne disponible en cas d'urgence • Déclarations fiscales et avis de cotisation des années antérieures (au moins deux ans)

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>1.2 Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation</p>	<p>Couverture actuelle du client individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Couverture personnelle <ul style="list-style-type: none"> - Type de garantie (remplacement du revenu en cas d'invalidité, accident et mutilation, maladies graves, soins de longue durée - Caractéristiques de la couverture (montant de prestations, période de prestations et délai de carence, principales caractéristiques, prime) • Couverture collective <ul style="list-style-type: none"> - Type de garantie, y compris les soins de santé complémentaires - Caractéristiques de la couverture, comme la base de la couverture (salaire, bonis, maximum sans preuve) • Couverture gouvernementale <ul style="list-style-type: none"> - Assurance-emploi (AE) - Régime de pensions du Canada (RPC) - Indemnisation des accidents du travail - Régimes provinciaux d'assurance maladie et invalidité - Particularités fiscales des prestations offertes par les régimes gouvernementaux (non-déductibilité, imposition des prestations, critères d'admissibilité et de contribution, calcul des montants de prestations, intégration avec des prestations d'emploi de financement privé) • Couverture offerte par un établissement de crédit • Autres ressources (ressources communautaires et familiales, revenu, épargnes et avantages postérieurs au départ à la retraite) 	<p>Couverture actuelle du client en assurance collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Structure du régime et taux de primes • Mécanismes de financement • Administration des réclamations • Satisfaction envers le fournisseur actuel d'assurance collective <p>Convenance de la couverture actuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comparaison entre la couverture et les ressources disponibles, d'une part, et, d'autre part, les dépenses et les besoins de liquidités et de revenu prévus en cas d'invalidité et de maladie et pendant la retraite • Avantages et inconvénients de la couverture actuelle

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
<p>1.3 Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation</p>	<p>Processus d'analyse de besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détermination des besoins et objectifs • Documentation de la situation, des obligations et des risques actuels du client en matière financière • Comparaison des besoins par rapport aux ressources existantes (excédent, chevauchement, lacunes) • Identification de la couverture appropriée ou des changements à apporter à la couverture actuelle • Identification des incidences du changement fait dans la couverture d'assurance <p>Besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidités pour réaliser ses objectifs financiers <ul style="list-style-type: none"> - Échéancier et source des fonds • Revenu de retraite selon ses objectifs <ul style="list-style-type: none"> - Durée de la retraite par rapport à la longévité de la famille - Budget souhaité considérant l'inflation • Capital supplémentaire nécessaire lors d'une invalidité <ul style="list-style-type: none"> - Dépenses à couvrir - Incidence de l'invalidité sur la famille et les objectifs d'accumulation de richesse, la retraite et la planification successorale • Capital supplémentaire nécessaire après un diagnostic de maladie grave <ul style="list-style-type: none"> - Traitements médicaux et période d'absence du travail • Capital supplémentaire nécessaire après un diagnostic de soins de longue durée <ul style="list-style-type: none"> - Perte d'indépendance et soins quotidiens <p>Risques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques financiers associés à la perte de moyens de subsistance ou de niveau de vie, y compris l'incidence sur les initiatives de planification successorale, les besoins des survivants et les conséquences fiscales au décès <ul style="list-style-type: none"> - Exposition du client aux risques financiers - Tolérance au risque du client

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU		
<p style="text-align: center;">%</p> <p style="text-align: center;">30</p>	<p>2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client</p>	<p>2.1 Analyser les types de contrats répondant aux besoins du client</p>	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>Assurance invalidité individuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Dispositions précises et leur incidence potentielle • Réponses possibles aux besoins du client • Définition de l'invalidité • Définitions : non résiliable et renouvellement garanti • Périodes de prestations • Assurance invalidité de courte durée et de longue durée • Sens et objet de la période d'attente et du délai de carence • Limitations et modifications possibles • Exclusions • Incidence des ajustements et de la coordination des prestations <p>Assurance invalidité collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Définition de l'invalidité utilisée dans les régimes de remplacement de revenu de courte et de longue durée • Justification de l'utilisation des délais de carence dans l'établissement des coûts de régimes • Période d'admissibilité • Montants de couverture <ul style="list-style-type: none"> - Montant maximum sans preuve de bonne santé - Montant maximum global - Montant maximum de toutes sources • Exigences en matière de montants et période de prestations d'un régime d'invalidité de courte durée pour avoir le droit de s'inscrire en vertu de la Loi sur l'assurance-emploi à des fins de réduction de primes • Avantages pour les employeurs d'avoir un régime d'invalidité de courte durée enregistré auprès de Développement ressources humaines Canada (DRHC) à des fins de réduction de primes • Justification du paiement des primes par l'employé pour l'invalidité de longue durée collective • Incidence de la coordination des prestations et subrogation pour une police collective </td> <td style="vertical-align: top;"> <p>Assurance de soins de longue durée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du fonctionnement des prestations d'assurance • Définition des activités de la vie quotidienne • Comparaison entre les soins à domicile et les soins en institution • Prestations garanties et non garanties <p>Assurance contre les maladies graves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Réponses possibles aux besoins du client • Maladies généralement couvertes • Circonstances entraînant le versement de prestations • Définitions médicales • Rôle de l'assurance contre les maladies graves dans la planification financière </td> </tr> </table>	<p>Assurance invalidité individuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Dispositions précises et leur incidence potentielle • Réponses possibles aux besoins du client • Définition de l'invalidité • Définitions : non résiliable et renouvellement garanti • Périodes de prestations • Assurance invalidité de courte durée et de longue durée • Sens et objet de la période d'attente et du délai de carence • Limitations et modifications possibles • Exclusions • Incidence des ajustements et de la coordination des prestations <p>Assurance invalidité collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Définition de l'invalidité utilisée dans les régimes de remplacement de revenu de courte et de longue durée • Justification de l'utilisation des délais de carence dans l'établissement des coûts de régimes • Période d'admissibilité • Montants de couverture <ul style="list-style-type: none"> - Montant maximum sans preuve de bonne santé - Montant maximum global - Montant maximum de toutes sources • Exigences en matière de montants et période de prestations d'un régime d'invalidité de courte durée pour avoir le droit de s'inscrire en vertu de la Loi sur l'assurance-emploi à des fins de réduction de primes • Avantages pour les employeurs d'avoir un régime d'invalidité de courte durée enregistré auprès de Développement ressources humaines Canada (DRHC) à des fins de réduction de primes • Justification du paiement des primes par l'employé pour l'invalidité de longue durée collective • Incidence de la coordination des prestations et subrogation pour une police collective 	<p>Assurance de soins de longue durée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du fonctionnement des prestations d'assurance • Définition des activités de la vie quotidienne • Comparaison entre les soins à domicile et les soins en institution • Prestations garanties et non garanties <p>Assurance contre les maladies graves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Réponses possibles aux besoins du client • Maladies généralement couvertes • Circonstances entraînant le versement de prestations • Définitions médicales • Rôle de l'assurance contre les maladies graves dans la planification financière
<p>Assurance invalidité individuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Dispositions précises et leur incidence potentielle • Réponses possibles aux besoins du client • Définition de l'invalidité • Définitions : non résiliable et renouvellement garanti • Périodes de prestations • Assurance invalidité de courte durée et de longue durée • Sens et objet de la période d'attente et du délai de carence • Limitations et modifications possibles • Exclusions • Incidence des ajustements et de la coordination des prestations <p>Assurance invalidité collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Définition de l'invalidité utilisée dans les régimes de remplacement de revenu de courte et de longue durée • Justification de l'utilisation des délais de carence dans l'établissement des coûts de régimes • Période d'admissibilité • Montants de couverture <ul style="list-style-type: none"> - Montant maximum sans preuve de bonne santé - Montant maximum global - Montant maximum de toutes sources • Exigences en matière de montants et période de prestations d'un régime d'invalidité de courte durée pour avoir le droit de s'inscrire en vertu de la Loi sur l'assurance-emploi à des fins de réduction de primes • Avantages pour les employeurs d'avoir un régime d'invalidité de courte durée enregistré auprès de Développement ressources humaines Canada (DRHC) à des fins de réduction de primes • Justification du paiement des primes par l'employé pour l'invalidité de longue durée collective • Incidence de la coordination des prestations et subrogation pour une police collective 	<p>Assurance de soins de longue durée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du fonctionnement des prestations d'assurance • Définition des activités de la vie quotidienne • Comparaison entre les soins à domicile et les soins en institution • Prestations garanties et non garanties <p>Assurance contre les maladies graves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Types de contrats • Réponses possibles aux besoins du client • Maladies généralement couvertes • Circonstances entraînant le versement de prestations • Définitions médicales • Rôle de l'assurance contre les maladies graves dans la planification financière 				

Caractéristiques des types spécialisés de couverture d'assurance contre la maladie ou les accidents et d'assurance invalidité

- Types et caractéristiques de l'assurance d'entreprise
 - Protection frais généraux
 - Protection rachat d'actions d'associés en cas d'invalidité
 - Protection pour prêt d'entreprise
 - Protection pour personne clé
- Types de polices d'entreprise et leurs caractéristiques
 - Fiducies de santé et de bien-être (FSBE)
 - Fiducies de soins de santé au bénéfice d'employés (FSSBE)
 - Régimes de gestion-santé personnels
 - Régimes privés d'assurance-maladie pour les propriétaires d'entreprises
 - Polices d'assurance individuelles groupées
 - Conséquences fiscales de la détention corporative d'une police d'assurance individuelle
- Assurance hypothécaire invalidité et maladies graves
- Options pour les clients incapables d'obtenir une assurance invalidité traditionnelle, ex., l'assurance invalidité pour risque spécial
- Clients dont les besoins ne peuvent pas être pleinement satisfaits par l'assurance invalidité traditionnelle
- Régimes souscrits et garantis

Produits d'assurance maladie complémentaire individuelle

- Types de contrats, y compris l'assurance décès et mutilation accidentels
- Dispositions précises et leur incidence potentielle
- Réponses possibles aux besoins du client
- Justification d'un supplément à la couverture provinciale et territoriale

Produits d'assurance maladie complémentaire collective

- Types de contrats, y compris l'assurance décès et mutilation accidentels
- Types de services médicaux habituellement inclus
- Justification de l'inclusion de franchises et de coassurance
- Limitations et exclusions types
- Couverture et coordination des prestations
- Couverture offerte par les régimes collectifs d'assurance de soins de santé complémentaires
- Caractéristiques principales d'un programme d'aide aux employés (PAE) type

Analyse du contrat

- Offres de contrat actuelles
- Besoins du client par rapport aux produits disponibles sur le marché
- Implications des dispositions légales pour l'administration des contrats d'assurance contre la maladie ou les accidents
- Imposition des primes et prestations d'assurance contre la maladie ou les accidents
 - Remboursement des primes en franchise d'impôt en cas de maladies graves ou d'invalidité
 - Taxe de vente applicable aux avantages sociaux (fédéral et provincial)
- Lignes directrices sur les polices

Services offerts par les fournisseurs d'assurance collective

- Gestion des réclamations
- Adhésion des membres
- Facturation des primes

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
2.2 Analyser les avenants répondant aux besoins du client	<p>Types d'avenants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie d'assurabilité future • Indexation de la prestation • Décès et mutilation accidentels • Protection de longue durée contre les blessures • Protections spécifiques à des blessures • Prestations du programme de réhabilitation • Garantie en cas d'hospitalisation • Soins à domicile • Invalidité récidivante • Invalidité partielle et résiduelle • Présomption d'invalidité • Exonération des primes • Garantie de remboursement des primes • Définition de la profession (profession habituelle, propre profession et toute profession) 	<p>Analyse de l'avenant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Couverture sur mesure et bonification de la couverture • Sens et valeur de la couverture en dépit des limitations, modifications et exclusions • Différence entre les avenants équivalents de chaque assureur • Avantages et inconvénients des options de police

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
25	3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client	3.1 Considérer l'impact des critères de souscription pouvant s'appliquer à la situation du client	<p>Concepts et critères de souscription</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normes, limites de couverture, taux de primes et exigences de souscription par rapport aux caractéristiques du client <ul style="list-style-type: none"> - Revenu - Emploi - Mode de vie - Santé - Antécédents familiaux • Critères de base de souscription pour l'assurance invalidité, l'assurance contre les maladies graves et l'assurance de soins de longue durée • Exclusions et modifications en résultant • Circonstances dans lesquelles les prestations pourraient ne pas être payables ou dans lesquelles la couverture pourrait être annulée • Critères de souscription pour l'assurance collective <ul style="list-style-type: none"> - Composition du groupe - Nature de l'entreprise - Entreprises similaires - Données concernant les employés - Garanties offertes - Expérience des réclamations <p>Processus de souscription</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facteurs pertinents dans le développement d'un produit d'assurance contre la maladie ou les accidents et sa tarification <ul style="list-style-type: none"> - Taux de morbidité - Coûts d'administration - Dépenses - Facteurs de tarification pour les produits d'assurance collective • Éléments clés de la proposition d'assurance <ul style="list-style-type: none"> - Section des commentaires du représentant - Questions médicales - Information financière - Sélection de produits - Exigences supplémentaires • Incidence de l'information incomplète ou inexacte dans la proposition • Mesures prises par l'assureur pour traiter les propositions reçues du représentant <ul style="list-style-type: none"> - Examen médical - Déclaration du médecin traitant - Bureau de renseignements médicaux (BRM) - Rapports d'inspection - Activités et sports dangereux - Tarification financière - Questionnaires supplémentaires ou entrevues avec le client

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>3.2 Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client</p>	<p>Processus de recommandation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estimations de coût pour des options de couverture appropriées d'après les besoins <ul style="list-style-type: none"> - Services de courtage pour l'assurance collective • Modification de la recommandation d'après les commentaires et réactions du client • Gestion des attentes du client en ce qui concerne la souscription <p>Facteurs ayant une incidence sur la recommandation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Situation du client <ul style="list-style-type: none"> - Âge - Activité professionnelle • Investissements • Structure et dynamique familiales • Santé, invalidité et exclusions potentielles • Gestion du risque • Planification de la retraite • Fiscalité <ul style="list-style-type: none"> - Stratégies de maximisation de l'efficacité fiscale (crédit d'impôt pour frais médicaux, fiducie de santé et de mieux-être ou régime privé d'assurance-maladie pour les propriétaires d'entreprises) • Tolérance au risque • Échéancier • Facteurs ayant une incidence sur la recommandation en assurance collective <ul style="list-style-type: none"> - Financement - Responsabilité du versement des primes - Coûts - Gestion des réclamations - Coordination des prestations 	<p>Caractéristiques de la recommandation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produit(s) sélectionné(s) • Montant de couverture • Prime • Avenants recommandés • Bénéficiaires • Exclusions • Clauses importantes
<p>3.3 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation</p>	<p>Exigences</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exigences pour émettre le contrat d'après le type de produit • Documents exigés (rapport du médecin, déclaration fiscale, états financiers, preuve d'identité) 	<p>Processus de mise en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarification (tarifications médicales ou du risque) et avenants d'exclusion en vertu desquels un contrat est émis • Divulgence complète en cas de modification • Identification des délais pour examiner ou retirer les exclusions, limitations et surprimes

COMPÉTENCE : RECOMMANDER DES PRODUITS INDIVIDUELS ET COLLECTIFS D'ASSURANCE CONTRE LA MALADIE OU LES ACCIDENTS ADAPTÉS À LA SITUATION ET AUX BESOINS DES CLIENTS

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
10	4. Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture	4.1 Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client	<div style="background-color: #92d050; padding: 5px;">Services au client</div> <ul style="list-style-type: none"> • Possibilités et options liées aux caractéristiques de la police <ul style="list-style-type: none"> - Assurabilité garantie - Transformation - Modifications selon un calendrier - Tarification particulière selon un calendrier • Examen ou retrait des exclusions, limitations et surprimes selon les délais de la police • Formulaires appropriés • Règles de traitement des formulaires de base
		4.2 Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation	<div style="background-color: #92d050; padding: 5px;">Processus de réclamation</div> <ul style="list-style-type: none"> • Exigences pour une réclamation • Facteurs pouvant entraîner une baisse des prestations • Exigences en matière de délais • Traitement fiscal des prestations
			<div style="background-color: #92d050; padding: 5px;">Processus de révision des besoins</div> <ul style="list-style-type: none"> • Détermination de la convenance ou des changements nécessaires • Divulgence complète et prise de notes • Justification auprès du client de la mesure recommandée • Évaluation des incidences des changements sur la couverture d'assurance • Élaboration d'une stratégie de service à la clientèle pour un suivi de la situation et des besoins du client • Recadrage des attentes du client
			<div style="background-color: #92d050; padding: 5px;">Rôle du représentant dans le processus de réclamation</div> <ul style="list-style-type: none"> • Description du processus de réclamation • Savoir où accéder aux formulaires, où les envoyer et comment ils doivent être remplis • Communication avec le responsable des réclamations • Compréhension des attentes de l'assureur à l'égard du rôle du représentant

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Fonds distincts et rentes

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - NOMBRE DE QUESTIONS : 30 questions

Compétence : Recommander des fonds distincts, des rentes individuelles et des régimes de rentes collectives adaptés à la situation et aux besoins des clients

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE
35	<p>1. Évaluer la situation et les besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">1.1. Déterminer la situation du client, ses objectifs et son profil d'investisseur1.2. Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation1.3. Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation financière
30	<p>2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">2.1. Analyser les types d'investissement pouvant constituer un fonds distinct et répondant aux besoins du client2.2. Analyser les avantages des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissement en fonction des besoins du client2.3. Analyser les types de rentes répondant aux besoins du client2.4. Analyser les types de régimes de retraite et de placement collectifs répondant aux besoins du client
25	<p>3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client</p> <ul style="list-style-type: none">3.1. Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client3.2. Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation
10	<p>4. Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture</p> <ul style="list-style-type: none">4.1. Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client4.2. Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
<p style="text-align: center;">%</p> <p style="text-align: center;">35</p>	<p>1. Évaluer la situation et les besoins du client</p>	<p>1.1 Déterminer la situation du client, ses objectifs et son profil d'investisseur</p>	<p>Situation personnelle de l'individu</p> <ul style="list-style-type: none"> • État de santé • Longévité • Procuration • Testament <p>Situation financière de l'individu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documents à consulter <ul style="list-style-type: none"> - Déclaration de revenus (du particulier et de son conjoint ou de sa conjointe, et de l'entreprise pour le propriétaire d'une petite entreprise) - État de compte de prêt hypothécaire - Relevé de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) - Relevés de régimes de retraite - Relevés de cartes de crédit - Relevés bancaires - Relevé de marge de crédit ordinaire ou de marge de crédit hypothécaire - Autres sources de revenus et de dettes, comme immeubles locatifs, redevances, pensions alimentaires, prêts personnels - Relevé de comptes de placements non enregistrés • Préparation et analyse <ul style="list-style-type: none"> - Bilan de base (avoirs et dettes, y compris dettes envers des créanciers) - Budget - Valeur nette - Liquidités <p>Objectifs de placement de l'investisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objet du compte • Objectifs financiers • Besoin d'investissements garantis • Horizon de placement <p>Profil d'investisseur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Épargnes actuelles • Tolérance au risque • Connaissance des placements • Expérience des placements • Tolérance à la volatilité • Résultat de l'analyse financière • Résultat de l'analyse de besoins • Résultat de l'étude des revenus <p>Intention de mise en place d'un régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Composition du groupe • Besoins à court terme ou à long terme • Engagement de financement et cotisations salariales • Moment de la mise en place du régime

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>1.2 Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation</p>	<p>Régimes de retraite gouvernementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Admissibilité, cotisations et prestations <ul style="list-style-type: none"> - Régime de pensions du Canada (RPC) et Régime de rentes du Québec (RRQ) - Sécurité de la vieillesse (SV) - Supplément de revenu garanti (SRG) - Allocation • Caractéristiques fiscales <ul style="list-style-type: none"> - Non-déductibilité des programmes gouvernementaux obligatoires - Imposition des prestations <p>Régimes de retraite collectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Admissibilité, cotisations et prestations relativement aux régimes collectifs : <ul style="list-style-type: none"> - Régime de retraite à prestations déterminées (RRPD) - Régime de retraite à cotisation déterminée (RRCD) - Régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) - Régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REERC) • Restrictions et prestations de régimes immobilisés <ul style="list-style-type: none"> - Fonds de revenu viager (FRV) - Compte de retraite immobilisé (CRI) - Régime d'épargne-retraite immobilisé (RERI) ou REER immobilisé - Fonds de revenu de retraite immobilisé (FRRI) - Fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP) - Fonds de revenu viager restreint (FRVR) <p>Régimes enregistrés individuels ou collectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régime de pension agréé collectif (RPAC) • Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) 	<p>Régimes enregistrés individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) <ul style="list-style-type: none"> - REER de conjoint • Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) <ul style="list-style-type: none"> - Fractionnement du revenu • Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI) • Régime enregistré d'épargne-études (REEE) <p>Régimes individuels non enregistrés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptes non enregistrés <ul style="list-style-type: none"> - Épargne - Placement • Assurance vie <ul style="list-style-type: none"> - Assurance vie et polices - Rentes <p>Couverture offerte par le régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régimes disponibles • Type de régime existant

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>1.3 Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation financière</p>	<p>Risques courus par l'investisseur individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Économie dans son ensemble • Risques liés au placement <ul style="list-style-type: none"> - Risques d'inflation - Risque de taux d'intérêt - Risque du marché - Risque de liquidités - Risque de change - Risque de crédit - Risque sectoriel • Risques financiers liés au client <ul style="list-style-type: none"> - Faible niveau de connaissance financière - Risque de perte d'emploi - Risque d'épuisement des fonds (longévité) - Risque de faillite - Problèmes de liquidités 	<p>Besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besoin de revenus <ul style="list-style-type: none"> - Individu - Conjoint - Couple • Besoin de revenus de retraite <ul style="list-style-type: none"> - Individu - Conjoint - Couple • Besoin de planification successorale • Besoin de fonds d'urgence • Besoin de protection contre les créanciers • Besoin d'épargne forfaitaire • Retour sur le rendement de l'investissement <ul style="list-style-type: none"> - Préservation du capital - Croissance - Protection contre l'inflation • Diversification • Gestion des placements

%	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU
30	2. Analyser les produits offerts répondant aux besoins du client	2.1 Analyser les types d'investissement pouvant constituer un fonds distinct et répondant aux besoins du client	<p>Types de fonds distincts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fonds du marché monétaire • Fonds obligataires • Fonds de revenu • Fonds hypothécaires • Fonds d'actions • Fonds de dividendes • Fonds de placements immobiliers • Fonds équilibrés • Fonds indiciels • Fonds de fonds • Fonds spécialisés <p>Analyse des fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> • Offres actuelles • Besoins du client par rapport aux produits offerts • Application des principes fiscaux de base <ul style="list-style-type: none"> - Répartition des placements et dispositions donnant lieu à des gains ou à des pertes en capital - Retenue d'impôt sur le revenu et rachats de fonds

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
<p>2.2 Analyser les avantages des fonds distincts par rapport aux autres types d'investissement en fonction des besoins du client</p>	<p>Autres types d'investissements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actions • Obligations • Immobilier • Fonds communs de placement (FCP) • Fonds négociés en Bourse (FNB) • Certificats de placement garanti (CPG) • Obligations à prime du Canada (OPC) • Obligations d'épargne du Canada (OEC) <p>Avantages des fonds distincts pour les investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Émission à titre de contrat individuel à capital variable (CICV) • Garanties <ul style="list-style-type: none"> - À l'échéance - Au décès • Protection contre les créanciers • Option de réinitialisation de la garantie (Cliquet) • Exemption d'homologation • Prestations de revenu <ul style="list-style-type: none"> - Prestation de retrait minimum garanti (PRMG) - Garantie de retrait à vie (GRV) • Volatilité encadrée • Gestion professionnelle • Aucune obligation de prises de décision régulières • Répartitions • Transfert de placements entre fonds • Possibilité de retrait • Diversification • Couverture Assuris • Droit d'annulation • Dépôts périodiques • Absence de sélection médicale 	<p>Avantages des fonds distincts pour les groupes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faible ratio de frais de gestion • Épargne forcée • Gestion professionnelle • Aucune exigence pour les décisions en cours • Répartitions • Participation des membres <ul style="list-style-type: none"> - Passage d'un fonds à l'autre - Rééquilibrage de l'actif - Retraits • Absence de sélection médicale <p>Conséquences fiscales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gains ou pertes en capital au rachat des contrats de rentes non enregistrés (fonds distincts seulement) • Traitement fiscal des suppléments de garantie au décès et à l'échéance des contrats de rentes de fonds distincts • Traitement fiscal des régimes de PRMG ou de GRV

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENU	
2.3 Analyser les types de rentes répondant aux besoins du client	<p>Types de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Par type de contrat <ul style="list-style-type: none"> - Rente sur une seule tête - rente conjointe au premier et au dernier décès - Rentes enregistrées et non enregistrées - Rentes collectives • Par durée <ul style="list-style-type: none"> - Rente certaine - Rente viagère (garanties, p. ex., nombre de paiements, remboursement par versements échelonnés, remboursement au comptant) - Rente viagère modifiée (rente pour risque aggravé) • Par besoin de revenus <ul style="list-style-type: none"> - Rente immédiate - Rente viagère indexée - Rente différée - Rente variable • Par forme d'imposition <ul style="list-style-type: none"> - Taux prescrit - Taux accumulé • En capitalisation <ul style="list-style-type: none"> - Rente en capitalisation - Transfert de régime à cotisation déterminée (RCD) et de compte de retraite immobilisé (CRI) - Transfert à l'échéance du régime enregistré d'épargne-retraite (REER) • Par besoin de planification successorale <ul style="list-style-type: none"> - Rente assurée 	<p>Avantages des rentes pour les investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sécurité du revenu • Compréhension facilitée • Protection contre les créanciers <p>Conséquences fiscales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité d'exercice et déclaration de contrat de rente prescrite • Imposition des contrats de rentes enregistrés <p>Facteurs ayant une incidence sur les versements de rentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droits de retraits et rajustement de la valeur marchande • Garanties • Taux de rente • Durée de la période de versement des prestataires

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE

2.4 Analyser les types de régimes de retraite et de placements collectifs répondant aux besoins du client

CONTENU

Régimes collectifs favorisant l'épargne et le placement pour la retraite

- Régimes enregistrés
- Compte de placement non enregistré collectif
- Types de régimes collectifs de revenu de retraite enregistré

Besoins du promoteur du régime collectif

- Attirer et garder les employés de qualité
- Permettre aux employés d'épargner pour leur retraite
- Répondre aux besoins immédiats et futurs des participants au régime
- Cotisation au régime reliée à la rentabilité de l'entreprise

Facteurs ayant une incidence dans l'analyse des types de régimes collectifs

- Financement
- Coûts
- Caractéristiques du promoteur
- Membres
- Gestion

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENTS
25	3. Mettre en place une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client	3.1 Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client	<p>Recommandation des fonds distincts pour l'investisseur individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépôt minimum et financement • Type de fonds et caractéristiques particulières <ul style="list-style-type: none"> - Valeur totale - Date de début - Taux de rotation du portefeuille - Gestionnaire de portefeuille - Placement minimal - Données de rendement (rendement moyen ou sur 12 mois) - Aperçu du fonds - Prix de base rajusté - Unités fictives - États financiers - Imposition - Valeur unitaire et valeur marchande • Valeur des garanties <ul style="list-style-type: none"> - Garantie au décès - Garantie à l'échéance - Prestations de décès majorées - Avenants : Prestation de retraits minimum garanti (PRMG) et garantie de retrait à vie (PRMG et GRV) • Valeur temporelle de l'argent • Règles de réinitialisation de la garantie (Cliquet) • Considérations fiscales <ul style="list-style-type: none"> - Traitement fiscal de la garantie à l'échéance - Traitement fiscal des prestations de décès • Avenants • Options de fonds • Date d'échéance <p>Limites des fonds distincts pour l'investisseur individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Application de frais d'acquisition précis • Ratio des frais de gestion du fonds (RFG) • Commission de suivi • Principaux risques du fonds • Limites d'âge • Pénalités imposées <ul style="list-style-type: none"> - Résiliation et rachat anticipés - Retraits <p>Recommandation de fonds distincts collectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix du régime approprié pour le groupe • Présentation de solutions <p>Recommandation de rentes pour l'investisseur individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Échéance : immédiate ou reportée • Valeur des garanties <ul style="list-style-type: none"> - Rente viagère - Avenants • Taux de rente <ul style="list-style-type: none"> - Variable - Fixe • Imposition • Versement de la prestation • Type de rentes et ses caractéristiques particulières • Protection contre les créanciers <p>Stratégies de maximisation de l'efficacité fiscale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies générales <ul style="list-style-type: none"> - Emprunt avec ou sans levier financier pour investir - Fractionnement du revenu - Stratégies de dons • Crédits et déductions <ul style="list-style-type: none"> - Dons de bienfaisance et crédit d'impôt - Utilisation des crédits d'impôt au nom du conjoint au revenu supérieur ou inférieur - Retours sur investissement avec avantage fiscal - Déductibilité fiscale des emprunts pour régimes non enregistrés • Stratégies particulières liées à l'assurance <ul style="list-style-type: none"> - Rentes prescrites • Régimes de report d'impôt <ul style="list-style-type: none"> - Compte d'épargne libre d'impôt, Régime enregistré d'épargne-retraite (REER), REER de conjoint - Régime d'accession à la propriété et Régime d'encouragement à l'éducation permanente en tant que stratégies fondées sur les REER

Limites des fonds distincts pour les groupes

- Absence de garanties
- Cotisations obligatoires
- Période d'acquisition de droits

Limites des rentes pour l'investisseur individuel

- Risque de taux d'intérêt
- Risque d'inflation
- Risque de perte de capital au décès
- Pénalités
 - Résiliation et rachat anticipés
 - Retraits

SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENTS	
<p>3.2 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation</p>	<p>Investisseur individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proposition • Formulaire de choix d'avenant • Formulaire de désignation de bénéficiaire • Forme de compte correcte <ul style="list-style-type: none"> - Identification du client en bonne et due forme pour ouvrir le compte - Désignation du propriétaire, du rentier et du bénéficiaire • Contrepartie (le paiement) devant accompagner la proposition ou préciser la source de financement : transfert de régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou de compte de retraite immobilisé (CRI) • Remise du document d'information et de l'aperçu du fonds • Détermination de la valeur du fonds • Avis de confirmation avec signatures et date 	<p>Régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rôle de l'administrateur du régime • Données fournies par l'administrateur du régime • Documentation pour les participants au régime • Proposition • Cotisations retenues à la source • Admissibilité des membres • Besoin d'une révision annuelle

	ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	SOUS-ÉLÉMENTS DE LA COMPÉTENCE	CONTENTS					
<p style="text-align: center;">%</p> <p style="text-align: center;">10</p>	<p>4. Offrir un service à la clientèle pendant la période de validité de la couverture</p>	<p>4.1 Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" data-bbox="1228 298 2534 354">CONTENTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1228 358 1849 735"> <p>Besoin de services des investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision prévue - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Dépôts • Transferts de placements entre fonds • Changement de bénéficiaire • Option de réinitialisation de la garantie (Cliquet) • Renouvellement • Retraits • Rachat </td> <td data-bbox="1849 358 2534 735"> <p>Besoin de services des participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Transfert de compte immobilisé • Changement de bénéficiaire • Retraits • Achat de rente • Fin de l'emploi <ul style="list-style-type: none"> - Transfert à un autre régime collectif - Transfert à un compte individuel immobilisé </td> </tr> </tbody> </table>		CONTENTS		<p>Besoin de services des investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision prévue - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Dépôts • Transferts de placements entre fonds • Changement de bénéficiaire • Option de réinitialisation de la garantie (Cliquet) • Renouvellement • Retraits • Rachat 	<p>Besoin de services des participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Transfert de compte immobilisé • Changement de bénéficiaire • Retraits • Achat de rente • Fin de l'emploi <ul style="list-style-type: none"> - Transfert à un autre régime collectif - Transfert à un compte individuel immobilisé
CONTENTS								
<p>Besoin de services des investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision prévue - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Dépôts • Transferts de placements entre fonds • Changement de bénéficiaire • Option de réinitialisation de la garantie (Cliquet) • Renouvellement • Retraits • Rachat 	<p>Besoin de services des participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suivi • Surveillance et révision <ul style="list-style-type: none"> - Révision annuelle - Changement de situation du client - Changement dans le produit • Transfert de compte immobilisé • Changement de bénéficiaire • Retraits • Achat de rente • Fin de l'emploi <ul style="list-style-type: none"> - Transfert à un autre régime collectif - Transfert à un compte individuel immobilisé 							
		<p>4.2 Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" data-bbox="1228 781 2534 834">CONTENTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1228 839 1849 1201"> <p>Rôle du représentant dans le processus de réclamation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du processus de réclamation • Connaissance des formulaires : comment y accéder, où les envoyer et comment les remplir • Compréhension des attentes de l'assureur à l'égard du rôle du représentant <p>Information sur les réclamations pour les participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avis de changement • Décès • Retrait par le participant </td> <td data-bbox="1849 839 2534 1201"> <p>Information sur les réclamations pour les investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décès • Retraits • Rachat • Échéance • Procuration <p>Facteurs ayant une incidence sur les réclamations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie à l'échéance • Garantie de prestations de décès • Rajustement de la valeur marchande • Répartitions • Frais d'acquisition </td> </tr> </tbody> </table>		CONTENTS		<p>Rôle du représentant dans le processus de réclamation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du processus de réclamation • Connaissance des formulaires : comment y accéder, où les envoyer et comment les remplir • Compréhension des attentes de l'assureur à l'égard du rôle du représentant <p>Information sur les réclamations pour les participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avis de changement • Décès • Retrait par le participant 	<p>Information sur les réclamations pour les investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décès • Retraits • Rachat • Échéance • Procuration <p>Facteurs ayant une incidence sur les réclamations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie à l'échéance • Garantie de prestations de décès • Rajustement de la valeur marchande • Répartitions • Frais d'acquisition
CONTENTS								
<p>Rôle du représentant dans le processus de réclamation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description du processus de réclamation • Connaissance des formulaires : comment y accéder, où les envoyer et comment les remplir • Compréhension des attentes de l'assureur à l'égard du rôle du représentant <p>Information sur les réclamations pour les participants au régime collectif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avis de changement • Décès • Retrait par le participant 	<p>Information sur les réclamations pour les investisseurs individuels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décès • Retraits • Rachat • Échéance • Procuration <p>Facteurs ayant une incidence sur les réclamations</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantie à l'échéance • Garantie de prestations de décès • Rajustement de la valeur marchande • Répartitions • Frais d'acquisition 							

