

CURRICULUM – PQAP

MODULE : Assurance vie

DURÉE DE L'EXAMEN : 75 minutes - NOMBRE DE QUESTIONS : 35 questions (dont 5 questions pilotes qui ne comptent pas dans le score du candidat)

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 |