

Cours: Élaborer une recommandation d'assurance collective adaptée aux besoins d'un client, d'un organisme ou d'une entreprise
Compétence: 02-306
Formatrice: Rita Calabrese

Objectif

L'étudiant devra se familiariser avec les principes de base de l'assurance collective et apprendre à élaborer une recommandation d'assurance collective en suivant les étapes dans le cycle de vente.

Manuel de référence

Élaboration d'une recommandation d'assurance collective de personnes (F306-T1)
Autorité des marchés financiers
Première édition, 2004

Matériel à préparer

Pour jour 1: lire p. 5, pp. 28-41 et pp. 57-85
Pour jour 2: lire pp. 6-27, pp.41-56 et pp. 86-91
Pour jour 3: lire pp. 93-310

* Il est important de lire et bien comprendre le matériel à préparer pour chaque cours. Un manque de préparation pourrait réduire votre niveau de participation lors des discussions en cours et affecter vos résultats finaux.

Évaluation

Participation	10%
Examen	45%
Étude de cas	45%

Plan de cours

Jour 1: Comprendre les caractéristiques des régimes d'assurance collective

1. Introduction

- o Principes de l'assurance collective
- o Contenu général d'un contrat d'assurance

2. Comprendre les garanties disponibles dans un régime d'assurance collective

- o Assurance-vie
- o Décès et mutilation accidentelle
- o Invalidité de courte durée
- o Invalidité de longue durée
- o Assurance maladie
- o Assurance dentaire
- o Autres

3. Différents types de régimes
 - o Types de régimes
 - o Types de participation et de choix de garanties
 - o Types d'ententes financières
 - o Types d'administration des réclamations et facturation

Jour 2: Comprendre le contexte et environnement des régimes d'assurance collective

1. Examen
2. Comprendre les caractéristiques des régimes publics
 - o Régime de rentes du Québec
 - o Régime de santé et sécurité du travail du Québec
 - o Régime d'assurance maladie du Québec
 - o Régime d'assurance médicaments du Québec
 - o Régime d'assurance hospitalisation du Québec
 - o Régime d'assurance automobile du Québec
 - o Programme fédéral d'assurance-emploi
3. Notion d'intégration et de coordination des garanties
4. Aspect légal de l'assurance collective
5. Aspect fiscal de l'assurance collective
6. Sélection de risques et tarification
7. Méthodologie de renouvellement

Jour 3: Le cycle de vente

1. Étude de cas
2. Sollicitation de clients potentiels
3. Analyse de besoins du client
4. Préparation du cahier de charges
5. Analyse des soumissions reçues
6. Recommandation d'assurance collective
7. Transition: Changement d'assureur ou instauration de modification au régime
8. Service après-vente