

Tableau des compétences : assurance collective des personnes et rentes

Le tableau suivant énonce les éléments de compétences spécifiques aux deux catégories de la discipline de l'assurance collective de personnes que les stagiaires doivent progressivement mettre en pratique, de façon adéquate, lors d'une période probatoire.

Énoncés des compétences spécifiques

1. Offrir des produits d'assurance collective adaptés à la situation et aux besoins du groupe-client
2. Offrir des produits de rentes collectives adaptés à la situation et aux besoins du groupe-client

Éléments de compétences	Critères de performance
1. Présenter ses services en assurance collective de personnes selon les normes et les directives en vigueur	→ Présentation au groupe-client, conformément aux exigences prévues par le <i>Règlement sur l'exercice des activités des représentants</i> → Divulgations conformes à la <i>Loi sur la distribution de produits et services financiers</i> et ses règlements → Présentation juste des services offerts → Communication claire avec le groupe-client
2. Analyser les besoins en assurance collective ou en rentes collectives du groupe-client	→ Collecte complète des données sur les régimes, y compris la démographie, l'historique de tarification et l'expérience de réclamation d'assurance collective ou de prestation de rentes collectives du groupe-client → Détermination juste du contexte, des besoins, des attentes, des enjeux et des limites du groupe-client en assurance collective ou en rentes collectives → Analyse juste des options convenant à la situation du groupe-client → Préparation conforme du cahier des charges → Préparation adéquate des demandes de soumission (appel d'offres) → Identification juste des soumissionnaires potentiels
3. Préparer la recommandation de régime d'assurance collective ou de rentes collectives	→ Évaluation juste de la conformité des soumissions → Identification juste des besoins non couverts par les soumissions → Analyse comparative judicieuse des soumissions reçues → Rédaction claire d'un rapport d'analyse et recommandation → Présentation juste de la recommandation au preneur, aux employés et à leurs représentants
4. Mettre en place le régime d'assurance collective ou de rentes collectives	→ Structuration efficace des étapes de la mise en place ou de la transition de régimes → Explication claire et détaillée des avantages et des limites de l'offre aux participants du groupe-client → Transmission efficace des documents à l'assureur et au preneur
5. Assurer le service après-vente	→ Assistance juste au preneur dans la gestion du régime → Traitement efficace des plaintes, des réclamations et des demandes d'information → Analyse juste des conditions de renouvellement et des demandes de modifications en assurance collective → Respect des règles d'éthique et de déontologie dans l'ensemble du dossier → Documentation rigoureuse du dossier