

Tableau des compétences : assurance de personnes

Le tableau suivant énonce les éléments de compétences spécifiques à l'assurance de personnes et sa catégorie de discipline, l'assurance contre la maladie ou les accidents, que les stagiaires doivent progressivement mettre en pratique, de façon adéquate, lors d'une période probatoire.

Énoncés des compétences spécifiques

1. Offrir des produits individuels d'assurance vie adaptés à la situation et aux besoins du client
2. Offrir des produits individuels d'assurance contre la maladie ou les accidents adaptés à la situation et aux besoins du client
3. Offrir des fonds distincts et des rentes individuelles adaptés à la situation et aux besoins du client

Éléments de la compétence	Critères de performance
1. Offrir ses services en sécurité financière individuelle selon les normes et les directives en vigueur	→ Présentation au client, conforme aux exigences prévues par le <i>Règlement sur l'exercice des activités des représentants</i> → Présentation juste des services offerts → Vérification rigoureuse de l'identité du client et de sa capacité de contracter → Divulgations conformes à la <i>Loi sur la distribution des produits et services financiers</i> et ses règlements → Obtention conforme des consentements à la collecte des informations personnelles → Communication claire avec le client
2. Analyser la situation et les besoins du client	→ Détermination juste des protections financières actuelles du client → Analyse précise des besoins et de la situation du client en tenant compte de ses protections → Analyse juste des risques pouvant affecter sa situation → Analyse juste de la convenance des protections financières du client → Analyse juste de la convenance des fonds distincts et des rentes individuelles → Documentation rigoureuse des objectifs et de la situation financière du client
3. Recommander des produits individuels de sécurité financière	→ Évaluation juste des produits individuels de sécurité financière adaptés à la situation du client → Identification exacte des termes et des conditions applicables → Explication claire et exacte des avantages des produits proposés au client → Vérification de la conformité des approbations requises, aux normes de l'employeur et de l'assureur
4. Conclure la transaction selon les normes en vigueur	→ Explication exacte et claire des éléments établissant la formation, la validité et l'entrée en vigueur d'un contrat d'assurance → Explication claire et détaillée de l'offre de produits individuels de sécurité financière → Explication juste des modalités de paiement → Transmission efficace des documents à l'assureur et au client → Documentation rigoureuse de l'ensemble du dossier
5. Assurer le service à la clientèle pendant la durée de validité du contrat	→ Validation juste des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat → Information juste du réclamant, au sujet du processus de réclamation → Respect des règles d'éthique et de déontologie dans l'ensemble du dossier → Mise en place d'un plan clair de suivi