



2017-2018

# CATALOGUE

formation et consultation



**RCCAQ**

Regroupement des cabinets de  
courtage d'assurance du Québec

# Table des matières

---

<b>01</b>	Service de consultation	2
<b>02</b>	Courtier 101 et 102	6
<b>03</b>	Formation en cabinet	9
<b>04</b>	Formation en classe virtuelle sur le Web	11
	Calendrier des formations	13
<b>05</b>	Description des formations et formateurs	15
<b>06</b>	Formation enregistrée sur le Web	39

# À propos

## DU RCCAQ ET DE SON CENTRE DE FORMATION



**GUY PARENT, CPA, CGA**  
Directeur général, RCCAQ

**« La formation permet aux courtiers d'être plus compétitifs et aux cabinets de maintenir leurs employés au sommet de leurs compétences. »**

### NOTRE ORGANISATION

Créé en 1973, le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ) est un syndicat professionnel qui représente plus de 4500 courtiers au Québec.

### NOTRE OBJECTIF

Promouvoir et défendre les intérêts des cabinets et des courtiers en assurance de dommages en leur donnant une voix auprès du public ainsi qu'auprès des organismes réglementaires et du législateur.

### NOS ACTIONS

- Vous former grâce à cinq services : cours préparatoires aux examens de l'AMF (Courtier 101 et 102), formation en classe virtuelle sur le Web, formation enregistrée sur le Web, formation en cabinet et consultation ;
- Vous représenter auprès des acteurs décisionnels (gouvernement et AMF notamment) ;
- Vous informer sur les enjeux de votre industrie à l'aide de contenus et d'activités rassembleuses ;
- Vous outiller grâce à l'usage exclusif du logo BIPPER ainsi qu'à un ensemble de documents utiles ;
- Vous assurer grâce à RCCAQ assurance, qui vous offre un guichet unique pour tous vos besoins en produits reliés aux assurances et adaptés à votre réalité de courtier.

### NOTRE OFFRE DE FORMATION, C'EST AUSSI :

- La possibilité d'obtenir une subvention d'Emploi-Québec pour les services de consultation (remboursement jusqu'à 50 % du montant) ;
- La création de formations en cabinet sur mesure adaptées aux besoins de votre cabinet et ajustées à votre horaire ;
- La collaboration avec des professionnels pour vous offrir des services de consultation de haut niveau dans les domaines suivants : ressources humaines, mise en marché et communication, stratégie organisationnelle et gestion opérationnelle.

**Pour en savoir plus, communiquez avec :**

**Catherine Rioux**

Directrice des opérations

450 674-6258, poste 244



Retrouvez tous les détails et les mises à jour de notre offre au [www.rccaq.com](http://www.rccaq.com)



**RCCAQ**  
Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec

01

# Service de consultation



# Un vaste réseau de consultants... à votre service

Le RCCAQ s'est adjoint un groupe de spécialistes de différents domaines afin d'aider les courtiers à accélérer leur croissance et à améliorer leur productivité grâce à une organisation plus efficace.

Accédez à un réseau provincial de consultants qui vous aideront à résoudre vos problèmes, à atteindre vos objectifs de croissance et à améliorer le rendement de votre équipe.

## DE NOMBREUX AVANTAGES

**01**

Améliorer la performance de l'organisation de votre cabinet.

**02**

Profiter de retombées directes et mesurables.

**03**

Bénéficier de l'expertise de consultants renommés et reconnus dans l'ensemble de l'industrie de l'assurance.

**04**

Être assuré de la qualité de partenaires sélectionnés par votre Regroupement.

**05**

Tirer avantage de possibles subventions.\*

\* Les services de consultation peuvent faire l'objet d'une subvention de la part d'Emploi-Québec (remboursement jusqu'à 50 % du montant)

**VOUS DÉSIREZ AVOIR RECOURS À UN CONSULTANT OU ENCORE VÉRIFIER AVEC NOUS SI NOUS OFFRONS L'EXPERTISE DONT VOUS AVEZ BESOIN EN PARTICULIER?**

Communiquez avec nous dès maintenant au **450 674-6258, poste 227 ou 244.**

Nous prendrons le temps d'évaluer votre demande et de vous proposer la meilleure solution pour y répondre.

« Pour nous, chez BC Assur, le développement des compétences de notre équipe est au centre de notre stratégie de développement de l'entreprise. Nous trouvons avec le RCCAQ un soutien professionnel sur mesure pour atteindre nos objectifs. La formation au RCCAQ répond aux besoins des courtiers d'assurance au Québec. »

**Jean Bilodeau, C.d'A.A.**  
Président  
Bilodeau Couture Assurances inc.

# Le RCCAQ vous aide à recruter

En 2019, l'industrie aura 2090 postes de courtiers à pourvoir. C'est tout un défi de recrutement que les gestionnaires auront à relever ! C'est pourquoi le RCCAQ a mis en place plusieurs outils visant à soutenir les cabinets de courtage dans leur processus de recrutement.

## 01 GUIDE DES RESSOURCES HUMAINES

Depuis 2009, le RCCAQ rend accessible gratuitement à ses membres un guide des ressources humaines qui se veut un outil pratique permettant d'approfondir les principes de gestion des ressources humaines. Alliant des principes, des conseils, des explications concrètes, mais surtout des outils pratiques, le *Guide de gestion des ressources humaines du RCCAQ* s'adresse à tous les dirigeants et gestionnaires de cabinets de courtage.

## 02 TESTS PSYCHOMÉTRIQUES

Depuis 2014, le RCCAQ offre à ses membres la possibilité d'avoir recours à des tests psychométriques analysant la personnalité et les aptitudes à la vente. En collaboration avec SPB, une firme en psychologie organisationnelle, le RCCAQ a obtenu une certification lui permettant d'offrir les tests psychométriques Hogan, et cela, à des prix très concurrentiels ! Rapide et très apprécié, tout se fait à distance !

## 03 PRÉSENCE DANS LES FOIRES D'EMPLOI ET DANS LES CÉGEPS

Le RCCAQ considère qu'il est essentiel d'accroître sa présence dans les salons de l'emploi et dans les cégeps de manière à sensibiliser les étudiants et les chercheurs d'emploi au courtage en assurance de dommages. Nous souhaitons ainsi les informer quant aux perspectives de carrière offertes par le secteur et les renseigner sur l'offre du Regroupement. Cette présence du RCCAQ permet dès lors de faire la promotion des offres d'emploi de ses cabinets membres et de faire parvenir à ces derniers les CV recueillis.

## 04 SUBVENTIONS ET AIDE FINANCIÈRE À L'EMBAUCHE

Vous cherchez des solutions pour optimiser vos frais de formation ou vous souhaitez payer moins cher pour l'embauche d'un nouvel employé ? Des solutions concrètes existent ! Le RCCAQ a pris soin de rassembler ces informations et d'en faire profiter ses membres au moyen d'une page Web. Ces informations sont disponibles dans la section Membres du site Internet du RCCAQ.

### LE SAVIEZ-VOUS ?

#### **Le RCCAQ lancera une enquête salariale en 2017 !**

Grâce à cet outil, les propriétaires de cabinets pourront mieux se positionner sur le marché en obtenant des informations utiles pour attirer, soutenir et retenir les employés. Surveillez nos communications pour savoir quand le rapport sera disponible pour vous !

# Améliorer votre performance et votre efficacité!

Huit services sont mis à votre disposition pour vous aider !

## 01 EFFICACITÉ ORGANISATIONNELLE ET AMÉLIORATION DES PROCESSUS

L'objectif est d'utiliser à leur plein potentiel les systèmes d'exploitation et les systèmes des assureurs afin d'améliorer la productivité des courtiers, notamment l'efficacité du service à la clientèle.

## 02 DIAGNOSTIC DES INDICATEURS DE PERFORMANCE

Ce service vous permettra d'acquérir les connaissances et les habiletés nécessaires à l'établissement d'un diagnostic opérationnel complet, entre autres pour évaluer la rentabilité de votre organisation et l'efficacité de vos employés.

## 03 COACHING 360 – OPÉRATIONS ET VENTES

L'objectif de ce service est de vous offrir un soutien téléphonique et un accès à de l'aide en ligne tout en vous donnant accès à une banque d'outils et de vidéos pour vous aider à atteindre vos objectifs opérationnels et de ventes.

## 04 PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT DE VENTE *SCORE*

Améliorez l'expérience client, tout en augmentant vos taux de clôture de vente et en fidélisant vos clients.

## 05 RESSOURCES HUMAINES

Le RCCAQ offre à ses membres la possibilité de bénéficier de services et de conseils fournis par des consultants spécialisés en

ressources humaines en ce qui a trait, entre autres, à la structure salariale, à l'évaluation de rendement, à la mobilisation des employés, etc.

## 06 PLANIFICATION DE LA FORMATION

Le RCCAQ vous accompagne dans le développement des plans de formation de vos employés. Planifier annuellement les besoins de formation de vos employés vous permet d'investir dans les formations appropriées afin de rentabiliser votre investissement.

## 07 PLANIFICATION ET DIAGNOSTIC DE LA RELÈVE EN ENTREPRISE

Dans le contexte de transfert d'entreprise, il s'avère important de bien cibler la relève en cabinet afin de déterminer le rythme de la transition ainsi que le partage des rôles et des responsabilités. Il est aussi essentiel de cerner les enjeux financiers et fiscaux du cédant. Le RCCAQ offre à ses membres de bénéficier de services de consultants spécialisés en transfert d'entreprise auprès des PME.

## 08 ACCOMPAGNEMENT D'ÉQUIPE ET DE VOS EMPLOYÉS CLÉS

Travailler avec un coach certifié, c'est avoir la chance de maximiser le potentiel de vos employés, tout en travaillant en cohésion avec les objectifs de votre entreprise, afin de les faire évoluer et grandir au sein de votre cabinet.

02

**Courtier**

**101 et 102**



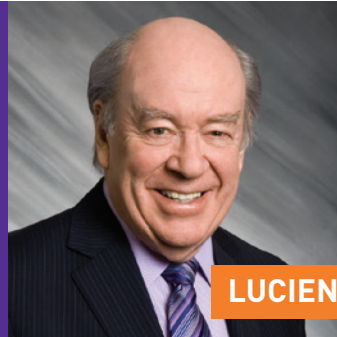


# Nos formateurs



**NATHALIE MUNIK**

M<sup>me</sup> Munik compte plus de vingt-huit années d'expérience dans le domaine de l'assurance à titre de courtier et de conseillère experte ainsi que de formatrice. En plus d'un diplôme en marketing et d'un baccalauréat en enseignement, elle a accumulé une expérience diversifiée en assurance de dommages (enseignement à l'AEC en assurance de dommages, accompagnement des nouveaux courtiers et préparation aux examens de l'AMF en assurance de dommages, formations offrant des unités de formation continue [UFC] en salle et sur le Web, expertise-conseil, intégration de nouveaux courtiers pour un cabinet, etc.). Son cheminement lui permet d'élaborer et d'offrir des formations collées à la réalité d'un marché en constante évolution.



**LUCIEN BERGERON**

M. Bergeron offre les cours préparatoires à l'examen de l'AMF en assurance des entreprises.

Tout au long de sa carrière, il a occupé différentes fonctions dans le domaine de l'assurance de dommages. Il a notamment été :

- souscripteur en assurances commerciales ;
- courtier en réassurance (gestion des sinistres et rédaction des traités) ;
- réassureur (gestion des affaires au Québec et souscription des affaires par traités) ;
- directeur d'une société de gestion et de souscription en affaires spécialisées (responsabilité professionnelle, aviation, protection juridique, etc.) ;
- courtier d'assurance (risques spéciaux, y compris les risques financiers et institutionnels) ;
- directeur général de l'Institut d'assurance de dommages du Québec.

Parallèlement à ces activités, M. Bergeron a enseigné pendant environ 30 ans, aussi bien à l'Institut d'assurance qu'au RCCAQ. Au total, il a à son actif plus de 5000 heures d'enseignement.

« Le cours est très complet et les capsules qu'on peut réécouter sont vraiment pratiques. C'est un excellent complément aux manuels de l'AMF. »

Nicolas Gauvreau

# Courtier 101 et 102

COURS  
DONNÉS  
EN LIGNE!

COURS PRÉPARATOIRES AUX EXAMENS  
DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS (AMF)

## Vous souhaitez exercer une profession pleine de possibilités ?

DEVENEZ COURTIER EN  
ASSURANCE DE DOMMAGES  
ET LANCEZ-VOUS DANS UNE  
CARRIÈRE STIMULANTE !

Depuis 2013, le RCCAQ offre un cours préparatoire en ligne pour vous aider à réussir l'examen de l'Autorité des marchés financiers et à devenir courtier en assurance... Et ceci, en quelques mois seulement !

Inscrivez-vous à nos cours préparatoires en ligne et économisez temps, argent et énergie. Finis le temps et les frais reliés aux déplacements !

## FLEXIBILITÉ

Nos formations sont offertes en tout temps, au moment de votre choix. Revoyez le contenu autant de fois que vous le voulez et à votre rythme. Vous recevez par courriel l'ensemble des instructions pour suivre le cours tout de suite après avoir effectué votre inscription\*.

## QUALITÉ

La crédibilité et la notoriété du RCCAQ ne sont plus à faire ! Nos formateurs sont reconnus dans l'industrie de l'assurance et le taux de réussite de nos étudiants est de plus de 85 %.

## ACCOMPAGNEMENT

Vous avez accès à des exercices et à des cas pratiques. De plus, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé avec nos formateurs. Ceux-ci sont disponibles par courriel et par vidéoconférence pour répondre à vos questions et vous guider tout au long des modules de formation. Vous n'êtes donc jamais seuls !

\* Vous devez avoir payé votre formation pour recevoir le courriel contenant les liens de formation.

## Comment s'inscrire à une formation Courtier 101 et 102 ?

Visitez la section RCCAQ FORMATION au [www.rccaq.com](http://www.rccaq.com) et inscrivez-vous en ligne. Si vous préférez, vous pouvez communiquer avec nous pour vous inscrire au **450 674-6258**, **poste 227 ou 244**, ou encore nous écrire à [formation@rccaq.com](mailto:formation@rccaq.com).

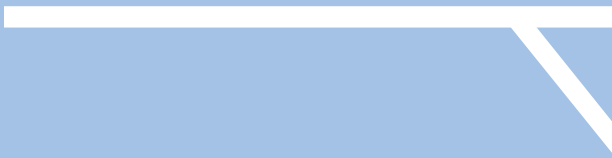
CONDITIONS ET POLITIQUE D'ANNULATION :

Pour en savoir plus, consultez la section Conditions et politique d'annulation au

[www.rccaq.com](http://www.rccaq.com)

03

# Formation en cabinet



# Profitez des avantages d'un groupe privé

## Vous avez constaté des besoins de formation communs à plusieurs membres de votre équipe ?

Profitez d'un vaste choix de formations en groupe privé qui peuvent être données au sein même de votre cabinet, soit en personne par l'un de nos formateurs, soit en ligne grâce à la plateforme ADOBE CONNECT.

Notre équipe de formateurs hautement qualifiés fera le nécessaire pour répondre aux besoins spécifiques de votre public.

## De nombreux avantages

### ABORDABLE

- Aucuns frais de déplacement pour les employés ;
- Tarifs de groupe avantageux ;
- Documentation envoyée sans frais aux participants.

### FLEXIBLE

- Formation donnée au sein de votre cabinet ;
- Service ajusté à votre horaire et à vos contraintes.

\* Veuillez noter que, pour les formations en cabinet, des frais de déplacement peuvent s'appliquer pour les formateurs (hébergement, kilométrage, repas).

TAUX DE  
SATISFACTION  
DE PLUS DE

**95 %**

des cabinets

## Comment obtenir une soumission pour une formation en groupe privé ?

Visitez la section RCCAQ FORMATION au [www.rccaq.com](http://www.rccaq.com) pour obtenir une soumission en ligne.

Vous pouvez aussi nous contacter au **450 674-6258, poste 227 ou 244**, ou encore nous écrire à [formation@rccaq.com](mailto:formation@rccaq.com).

« Les participants présents à vos formations n'ont que d'excellents commentaires à vous transmettre ! Bravo et merci !

Nous aurons assurément recours de nouveau au service de formation du RCCAQ. »

**Nicole Brodeur**  
Directrice générale  
BERNARD DUCHARME ASSURANCES inc.

04

**Formation en  
classe virtuelle  
sur le Web**



## GRÂCE À LA PLATEFORME INTERACTIVE ADOBE CONNECT, LE RCCAQ VOUS OFFRE UN VASTE CHOIX DE FORMATIONS INTERACTIVES EN LIGNE.

**Économisez temps et argent sans aucune concession sur la qualité de vos formations.**

### COMME SI VOUS Y ÉTIEZ

Vous assistez en direct, sur votre ordinateur ou par téléphone, à une formation offerte en temps réel par un expert en compagnie d'autres étudiants. Vous pouvez donc interagir avec le formateur, poser des questions et bénéficier aussi de l'interaction avec les autres participants. Vous profitez de toute la dynamique d'une formation traditionnelle, mais sans avoir à vous déplacer !

### DE NOMBREUX AVANTAGES

- Tarifs concurrentiels
- Formation de courte durée qui s'intègre facilement à votre emploi du temps
- Interaction entre le formateur et les participants
- Plateforme Web interactive et facile à utiliser
- Utilisation d'un micro-casque ou du téléphone
- Vaste choix de formations dans différentes catégories
- Formateurs de grande expérience

De plus, tout au long des formations, notre équipe est à votre service et disponible en tout temps pour vous aider. Nous vous guidons à chaque étape de la formation, de l'inscription à la réception de votre certificat de réussite.

### Comment vous inscrire à une classe virtuelle sur le Web ?

Visitez la section RCCAQ FORMATION au [www.rccaq.com](http://www.rccaq.com) et inscrivez-vous en ligne.

Si vous préférez, vous pouvez communiquer avec nous pour vous inscrire au **450 674-6258, poste 227 ou 244**, ou encore nous écrire à [formation@rccaq.com](mailto:formation@rccaq.com).

« Le concept est génial : être assis confortablement à notre bureau pour recevoir une formation en temps réel par un formateur chevronné du RCCAQ, toute l'équipe a apprécié. »

**Joël Chapdelaine**

Vice-président, opérations

Chapdelaine assurances et services financiers

# Calendrier des formations interactives en temps réel sur le Web



## LÉGENDE :

Tech. d'ass. = Techniques d'assurance

DATE	TITRE DE LA FORMATION	UFC	CATÉGORIE	HORAIRE	TARIF / PERS.*	PAGE
<b>SEPTEMBRE 2017</b>						
19	Les exclusions en assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	36
21	La responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants simplifiée 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	33
26	Le BAC : mise à jour de l'assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	2	Tech. d'ass.	9 h - 11 h	60 \$	35
<b>OCTOBRE 2017</b>						
17	Le contrat courtier-client 👤 <b>M<sup>e</sup> Pierre-Alexandre Fortin</b>	1	Droit et lois	10 h - 11 h	30 \$	25
18	Les enjeux de la copropriété 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	36
19	Le cautionnement simplifié en 120 minutes 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	36
24	Travailleur à domicile : une tranquillité d'esprit à offrir à vos assurés 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	39
26	F.P.Q. n° 4, formule des garagistes 👤 <b>Andrée Delisle</b>	3	Tech. d'ass.	13 h 30 - 16 h 30	90 \$	33
<b>NOVEMBRE 2017</b>						
1	Vol d'identité : bien conseiller ses assurés 👤 <b>Nathalie Munik</b>	1	Tech. d'ass.	10 h - 11 h	30 \$	39
8	Le BAC : mise à jour de l'assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	2	Tech. d'ass.	9 h - 11 h	60 \$	35
9	La responsabilité civile des entreprises : l'essentiel en deux heures (BAC 2100) 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	34
29	Une randonnée en VTT ou motoneige sans tracas 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	39
30	La cybersécurité des entreprises et l'assurance en cybersécurité 👤 <b>Martin Samson</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	33

DATE	TITRE DE LA FORMATION	UFC	CATÉGORIE	HORAIRE	TARIF / PERS.*	PAGE
<b>DÉCEMBRE 2017</b>						
5	Les exclusions en assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	36
7	La déontologie et les obligations découlant du mandat 👤 <b>Andrée Delisle</b>	1	Conformité	14 h - 15 h	30 \$	22
<b>JANVIER 2018</b>						
31	Le contrat courtier-client 👤 <b>M<sup>e</sup> Pierre-Alexandre Fortin</b>	1	Droit et lois	10 h - 11 h	30 \$	25
<b>FÉVRIER 2018</b>						
1	L'assurance des chantiers 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	31
7	La copropriété démystifiée! 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	32
15	La cybersécurité des entreprises et l'assurance en cybersécurité 👤 <b>Martin Samson</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	33
21	Fausse déclaration de l'assuré... et puis après? 👤 <b>Nathalie Munik</b>	2	Tech. d'ass. (1) + Droit et lois (1)	9 h - 11 h	60 \$	27
22	Le BAC : mise à jour de l'assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	2	Tech. d'ass.	9 h - 11 h	60 \$	35
<b>MARS 2018</b>						
21	L'assurance juridique : est-ce vraiment nécessaire? 👤 <b>Nathalie Munik</b>	1	Tech. d'ass.	10 h - 11 h	30 \$	34
22	Les dégâts d'eau : mieux les comprendre pour mieux conseiller 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	36
<b>AVRIL 2018</b>						
18	L'assurance des chantiers 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	31
19	Le cautionnement simplifié en 120 minutes 👤 <b>Lucien Bergeron</b>	2	Tech. d'ass.	13 h 30 - 15 h 30	60 \$	35
<b>MAI 2018</b>						
16	Les mauvaises surprises en camping, non merci! 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	37
17	Ma remorque ou celle empruntée : tout un casse-tête en cas de réclamation! 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	37
<b>JUIN 2018</b>						
6	Les exclusions en assurance habitation 👤 <b>Nathalie Munik</b>	3	Tech. d'ass.	9 h - 12 h	90 \$	36

\* Taxes en sus. Tarifs exclusifs aux membres du RCCAQ. Tarifs pour les non-membres disponibles en ligne. Calendrier sujet à changement. Rendez-vous au [www.rccaq.com](http://www.rccaq.com) dans la section « RCCAQ FORMATION » pour connaître tous les détails. Politique d'annulation consultable en ligne. Pour des questions sur le matériel informatique requis, des informations supplémentaires ou des demandes spéciales, veuillez nous joindre à [formation@rccaq.com](mailto:formation@rccaq.com) ou au **450 674-6258, poste 244 ou 227**. Toutes nos formations sont de niveau intermédiaire. Nous contacter pour obtenir plus de renseignements.



05

**Description  
des formations  
et formateurs**



# Nos formateurs



## LUCIEN BERGERON

Fort d'une fructueuse carrière dans le domaine de l'assurance de dommages, dont 12 ans comme directeur général de l'Institut d'assurance, M. Bergeron est la personne toute désignée pour offrir les cours préparatoires à l'examen de l'AMF en assurance des entreprises, certains cours du programme de PAA de l'Institut d'assurance ainsi que plusieurs formations Web et en salle pour le RCCAQ.



## STÉPHANE CANTIN

Formateur-conférencier depuis plus de 23 ans, M. Cantin s'est joint à l'équipe de Solutions Gradient en 2017. Il possède une expertise en formation des équipes de vente et d'expérience client basée, entre autres, sur ses cinq ans de gestion au sein de firmes spécialisées en services financiers et en assurance de dommages.



## MICHELLE DAVY

Avec 12 ans d'expérience à titre de directrice du crédit en entreprise, 4 ans en souscription en assurance crédit et 11 ans en tant que courtier d'assurance, Mme Davy est reconnue dans son domaine. Elle est notamment membre de l'Institut canadien du crédit depuis 1994. Son objectif en tant que formatrice est de mieux faire connaître aux courtiers les protections visées par l'assurance crédit.



## ANDRÉE DELISLE

Après avoir été courtier en assurance de dommages et avoir enseigné durant de nombreuses années, Mme Delisle se spécialise notamment en conformité et en déontologie.



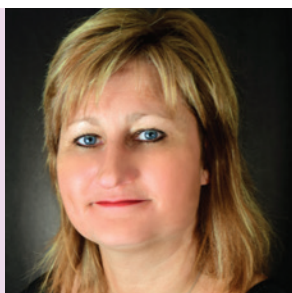
## PIERRE-ALEXANDRE FORTIN

Avocat spécialisé en droit des assurances depuis 2002, M<sup>e</sup> Fortin intervient en qualité de conseiller juridique auprès de compagnies d'assurance, de courtiers d'assurance ou des parties assurées, que ce soit devant les tribunaux civils ou les instances chargées de la conformité ou de la déontologie.



### GAÉTAN LACHAPELLE

Possédant plus de 25 ans d'expérience au sein de l'industrie de l'assurance ainsi que 5 années à titre d'enseignant en assurances et services financiers au niveau collégial, M. Lachapelle est reconnu pour son engagement dans l'évolution des apprentissages de ses pairs. Il démontre une grande facilité à vulgariser les termes et les contrats du domaine de l'assurance.



### NATHALIE MUNIK

Dans le domaine de l'assurance depuis 28 ans à titre de courtier, conseillère experte et formatrice, M<sup>me</sup> Munik possède une expérience diversifiée en assurance de dommages, en plus d'un baccalauréat en enseignement.



### MARTIN SAMSON

Professionnel de la sécurité de l'information, CGEIT, CISM, CRISC et auditeur ISO 27001, M. Samson possède une vaste expérience en gestion de la sécurité de l'information. Il est reconnu pour ses connaissances en gouvernance stratégique des TI et en protection des renseignements personnels.



### MARIE-JOSÉE TESSIER

Gestionnaire comptant 25 ans d'expérience en ressources humaines et membre de l'Ordre des CRHA, M<sup>me</sup> Tessier aide les organisations à réaliser leurs objectifs d'affaires en offrant des services de consultation en ressources humaines et en développement organisationnel.

# Nos formations

## Administration

AFC10224

★ Nouveau

### Choisir les bonnes personnes et les intégrer



Marie-Josée Tessier

1 UFC en administration (1 h)

#### OBJECTIF

Cette formation fournira aux participants des outils pour les aider à choisir les meilleurs candidats et à les intégrer adéquatement à leur équipe, de manière à rentabiliser cet investissement crucial. À l'aide d'exposés, de mises en situation et d'exemples concrets, la formation amènera les participants à comprendre les enjeux, les étapes d'un processus optimal et l'importance du suivi à apporter par la suite aux nouvelles recrues.

#### CLIENTÈLE CIBLÉE

Gestionnaires, personnes en ressources humaines.

AFC10244

★ Nouveau

### La planification des effectifs et le recrutement de bons employés



Marie-Josée Tessier

1 UFC en administration (1 h)

#### OBJECTIF

Cette formation vous fournira des outils pour vous aider à bâtir l'équipe de vos rêves et à choisir avec soin vos collaborateurs. À l'aide d'exposés, de mises en situation et d'exemples concrets, la formation vous permettra de définir adéquatement vos besoins en ressources humaines, tant quantitativement que qualitativement.

#### CLIENTÈLE CIBLÉE

Gestionnaires, personnes en ressources humaines..

## Les nouveaux défis en matière de GRH



Marie-Josée Tessier

1 UFC en administration (1 h)

### OBJECTIF

Cette formation offre un survol des différents défis en matière de GRH auxquels sont confrontés les gestionnaires dans un contexte de travail particulièrement exigeant. Elle permettra aux participants de voir en quoi ces questions touchent leur rôle de gestionnaire. À l'aide d'exposés, de mises en situation et d'exemples concrets, ils découvriront notamment quels sont les défis et les priorités du gestionnaire de demain.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Gestionnaires, personnes en ressources humaines.

## Mobiliser les employés pour un climat de travail stimulant



Marie-Josée Tessier

1 UFC en administration (1 h)

### OBJECTIF

Cette formation vise à vous sensibiliser à l'utilisation de la mobilisation comme levier dans l'atteinte de vos objectifs organisationnels, de manière à inspirer et à influencer votre équipe dans l'atteinte d'une performance optimale. À l'aide d'exposés, de mises en situation et d'exemples concrets, la formation vous permettra de démystifier le concept de mobilisation et de mieux cerner votre rôle en ce sens.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Gestionnaires, personnes en ressources humaines.

## S'approprier la gestion de ses employés



Marie-Josée Tessier

1 UFC en administration (1 h)

### OBJECTIF

Cette formation constitue une introduction à la gestion des ressources humaines. Elle permettra aux participants de situer le rôle qu'ils ont à jouer en tant que responsable des employés regroupés au sein de leur équipe de travail. À l'aide d'exposés, de mises en situation et d'exemples concrets, la formation les aidera à prendre conscience de l'importance de s'approprier la gestion de leurs collaborateurs.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Gestionnaires, personnes en ressources humaines.

# Conformité

AFC09082

★ Nouveau

## Consignation des déclarations de l'assuré



Andrée Delisle

1 UFC en conformité (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de consigner les informations pertinentes dans les dossiers clients. Ceci en vue d'obtenir une souscription adéquate du risque et distinguer les actes professionnels nécessitant la signature de l'assuré dans le respect des dispositions légales des contrats d'assurance.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises.

AFC08793

## La déontologie et les obligations découlant du mandat



Andrée Delisle

1 UFC en conformité (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de respecter les obligations déontologiques découlant du mandat, c'est-à-dire de définir le mandat et de différencier les types de mandats ainsi que de reconnaître les manquements au Code de déontologie des représentants relativement au rôle de mandataire.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

AFC07560

## La prise de notes dans les dossiers clients



Andrée Delisle

3 UFC en conformité (3 h)

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, le participant sera en mesure de consigner les informations pertinentes dans les dossiers clients pour respecter les obligations légales et déontologiques dans le domaine de l'assurance de dommages.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.



## Politique de traitement des plaintes et le rôle de courtier

Andrée Delisle

1 UFC en conformité (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de connaître la politique de traitement des plaintes et leur rôle en tant que courtier, ainsi que de définir une plainte et ses étapes de traitement.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance de dommages et gestionnaires.



## Pratique professionnelle en assurance de dommages : voyons-y !

Andrée Delisle

3 UFC en conformité (3 h)

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, le participant sera en mesure d'adopter une pratique professionnelle en assurance de dommages et de repenser l'approche client par rapport au Code de déontologie, particulièrement en ce qui concerne le devoir de transparence et d'information.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

# Développement professionnel

AFC08143

## La communication courtier-client sans accroc !



Stéphane Cantin

**3 UFC en développement professionnel (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation vise à améliorer les aptitudes personnelles et à reconnaître les types de personnalité prédominants d'un client ainsi que ses propres réactions défensives lors de communications de type réclamation. Le participant sera ensuite en mesure d'offrir un service adéquat en fonction de la clientèle et de la situation particulière qu'il doit gérer.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

AFC08904

## Les points de différenciation : piliers de l'expérience courtier-client



Stéphane Cantin

**3 UFC en développement professionnel (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation vise à répertorier les différentes façons de vous démarquer et de différencier votre offre de celle de vos concurrents. À la fin de cette formation, le participant sera en mesure de faire la distinction entre le service à la clientèle et l'expérience client, et de définir ses propres points de différenciation pour créer un maximum de valeur aux yeux du client, agrandir la cible et ainsi se distancier du prix.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.



# Développement professionnel et techniques d'assurance

AFC08286

## Bien cerner les besoins des assurés grâce à un questionnaire adéquat



Nathalie Munik

**3 UFC : 1 en techniques d'assurance et 2 en développement professionnel (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants de prendre conscience de l'importance de questionner adéquatement l'assuré afin de bien cerner ses besoins et d'être en mesure de bien le conseiller. De plus, chaque participant sera amené à réfléchir sur son rôle de représentant en assurance et à comprendre les conséquences que pourrait avoir une fausse déclaration lors d'un règlement de sinistre.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

# Droit et lois

AFC10248

★ Nouveau

## Le contrat courtier-client



M<sup>e</sup> Pierre-Alexandre Fortin

**1 UFC en droit et lois (1 h)**

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre et de mettre en œuvre le contrat courtier-client. Ils seront amenés à regarder les clauses du contrat, les devoirs du courtier et de l'assuré, les règles en matière de conformité (plaintes, préavis, sollicitation) et le formulaire de consentement à la cueillette de renseignements personnels. L'objectif pour les participants est de connaître suffisamment le contrat pour l'expliquer de façon simple et concrète à l'assuré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

## Les garanties de qualité, les vices et l'assurance



M<sup>e</sup> Pierre-Alexandre Fortin

1 UFC en droit et lois (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre et de mettre en œuvre les règles applicables aux obligations de garantie contre les vices, dans le cadre des relations contractuelles entre les assurés et les assureurs. Ils seront amenés à réfléchir sur les principes de base en matière de garantie contre les vices en assurance, distinguer les règles applicables aux vendeurs, aux fabricants et aux constructeurs, et quand les appliquer.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

## Révision et application des principes du Code civil du Québec en droit des assurances



M<sup>e</sup> Pierre-Alexandre Fortin

1 UFC en droit et lois (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre et de mettre en œuvre les principes généraux du Code civil du Québec dans le cadre de leurs relations professionnelles avec la clientèle, les assureurs et les autres intervenants. Les principes de base sous-jacents au Code civil du Québec seront abordés ainsi que les articles du Code et leur importance par rapport aux autres sources d'obligation en assurance.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

# Droit et lois, techniques d'assurance et conformité

AFC08870

## Démarche professionnelle en responsabilité civile des particuliers



Andrée Delisle

**3 UFC : 1 en droit et lois, 1 en conformité et 1 en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation vise à démontrer les principes juridiques concernant la responsabilité civile des particuliers, à appliquer les garanties du contrat d'assurance et à respecter les obligations déontologiques dans un dossier de responsabilité civile des particuliers.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

# Droit et lois et techniques d'assurance

AFC07814

## Fausse déclaration de l'assuré... et puis après ?



Nathalie Munik

**2 UFC : 1 en droit et lois et 1 en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances quant à l'importance de bien questionner l'assuré et de transmettre tous les renseignements à l'assureur. De plus, il s'agira de mieux comprendre le rôle du courtier et de saisir les conséquences que peut avoir une fausse déclaration lors d'un règlement de sinistre.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises.

# Techniques d'assurance

AFC09084

★ Nouveau

## À qui s'adresse la police *Umbrella* des particuliers ?



Andrée Delisle

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de qualifier la clientèle ayant besoin de souscrire la police *Umbrella* des particuliers (assurance complémentaire et excédentaire), ainsi que d'énoncer la portée de la garantie de la police *Umbrella* des particuliers et ses caractéristiques.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC09085

★ Nouveau

## Accompagnement d'un sinistré : jusqu'où peut-on aller ?



Andrée Delisle

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de bien respecter leur rôle de mandataire de l'assuré dans l'accompagnement d'un sinistré. Ils connaîtront les obligations légales du sinistré et seront capables de définir le rôle de mandataire de l'assuré ainsi que ses limites dans l'accompagnement d'un sinistré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises, gestionnaires.

AFC10227

★ Nouveau

## Application de la convention d'indemnisation directe



Andrée Delisle

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

Le but de cette formation est d'approfondir la convention d'indemnisation directe en vue de donner un meilleur service. Le cours permettra notamment de distinguer les conditions d'application et d'indemnisation en vertu de la Convention.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC10274

★ Nouveau



## Assurance de l'exploitation agricole

Gaétan Lachapelle

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre et d'expliquer l'assurance agricole et de distinguer les besoins selon les différents secteurs (exploitation avicole, laitière, porcine, maraîchère...). Ils seront amenés à comprendre la nature et l'étendue de l'assurance agricole ainsi que ses exclusions. Différents types de formulaires seront abordés en ce qui a trait notamment aux bâtiments de ferme, aux équipements, aux produits et à la responsabilité civile.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC10030

★ Nouveau



## Assurance de la responsabilité civile des entreprises : formulaires de base

Lucien Bergeron

**1 UFC en techniques d'assurance (1 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de comprendre comment les formulaires de base 2100 et 2200 du BAC s'appliquent et quel est le rôle de la police complémentaire, selon les besoins des clients, et il en connaîtra les principales caractéristiques.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC10028

★ Nouveau



## Assurance de la responsabilité civile des entreprises : garanties complémentaires et avenants

Lucien Bergeron

**1 UFC en techniques d'assurance (1 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre comment six garanties complémentaires en assurance de la responsabilité civile permettent de répondre plus complètement aux besoins des clients, et il en connaîtra les principales caractéristiques. Au cours de la formation, nous aborderons les garanties suivantes : responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants (A&D), responsabilité professionnelle, responsabilité civile globale de chantier (*wrap-up*), entrepreneurs, transporteurs et administration des régimes d'avantages sociaux. Nous donnerons aussi un aperçu des divers avenants pouvant modifier la garantie.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## Assurance des biens des entreprises : formulaires de base

Lucien Bergeron

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre comment les formulaires de base 4036 (assurance des entreprises : risques désignés), 4037 (assurance des entreprises : formule étendue) et 4022 du BAC (assurance de la copropriété : formule étendue) devraient être utilisés, selon les besoins des clients, et il en connaîtra les principales caractéristiques.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## Assurance des biens des entreprises : garanties complémentaires et avenants

Lucien Bergeron

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre comment six garanties spécialisées et une garantie complémentaire permettent de répondre adéquatement aux besoins des clients et il en connaîtra les principales caractéristiques. Au cours de la formation, nous aborderons les garanties suivantes : Garantie 3D, tremblement de terre, chantiers, bris d'équipements, risques de transport, assurance des dépositaires et assurances multirisques.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## Cas d'application de l'*Umbrella* en assurance des particuliers

Andrée Delisle

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'appliquer l'*Umbrella* (assurance complémentaire et excédentaire) à des situations courantes du domaine de l'assurance ainsi que de comparer les garanties offertes par l'assurance de la responsabilité civile des particuliers et celles de la police *Umbrella*. Ils sauront également comment appliquer le contrat d'assurance de la responsabilité civile complémentaire en assurance des particuliers.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

## Dommages par l'eau et les refoulements d'égouts : des avenants importants



Nathalie Munik

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

Les participants pourront parfaire leurs connaissances en matière de dommages causés par l'eau ou les refoulements d'égouts. Ils seront amenés à réfléchir et à analyser diverses circonstances de sinistres reliés à ces types de dommages et à déterminer si ces sinistres peuvent être couverts par la police d'assurance habitation ou s'il est nécessaire de souscrire les avenants dégâts d'eau ou refoulement d'égouts pour être indemnisé. L'objectif pour les participants est de mieux connaître cette protection et ses exclusions afin de l'expliquer de façon simple et concrète à un assuré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises.



## L'assurance des chantiers

Lucien Bergeron

2 UFC en techniques d'assurance (2 h)

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre le rôle et les principales caractéristiques de l'assurance des chantiers. Il connaîtra également les garanties propres à cette forme d'assurance ainsi que les garanties communes avec les autres formulaires d'assurance Biens et les avenants spéciaux offerts.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## L'assurance juridique, bien l'expliquer pour éviter l'insatisfaction...

Nathalie Munik

3 UFC en techniques d'assurance (3 h)

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants de parfaire leurs connaissances des protections « assurance juridique » et « assistance juridique », de préciser les situations où celles-ci peuvent s'appliquer ainsi que ce qui est couvert par chaque catégorie. Cette meilleure connaissance permettra d'éviter l'insatisfaction liée à une mauvaise transmission d'informations à l'assuré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers, gestionnaires.



## L'assurance crédit, pour une gestion saine de l'entreprise

Michelle Davy

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront capables de reconnaître les protections visées par l'assurance crédit pour mieux protéger ce risque. La formation abordera les notions de base de l'assurance crédit, les différentes couvertures et les exclusions de ce produit, son mode de distribution au Québec. Elle exposera en détail la méthode servant à déterminer les besoins de l'assuré (types de police, bénéfiques, limites de crédit...).

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## L'*Umbrella* en assurance des particuliers

Andrée Delisle

3 UFC en techniques d'assurance (3 h)

### OBJECTIF

Cette formation vous permettra de mieux comprendre les protections et les garanties qu'offre une assurance *Umbrella* (assurance complémentaire et excédentaire) afin de l'appliquer à des situations courantes de la vie privée et de bien expliquer aux clients les avantages de souscrire une telle assurance.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.



## La copropriété démystifiée !

Nathalie Munik

3 UFC en techniques d'assurance (3 h)

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances en assurance des copropriétaires (les copropriétés divisées ou indivises, les formulaires, les contrats et les avenants). De plus, chaque personne sera amenée à examiner et à comprendre la différence et la complémentarité de l'assurance des copropriétaires occupants, de l'assurance commerciale pour la bâtisse et de la responsabilité civile.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers, courtiers en assurance des entreprises.



AFC08891

## La cybersécurité des entreprises et l'assurance en cyberrisque



Martin Samson

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra d'abord aux participants de mieux comprendre les bases de la cybersécurité dans les entreprises et la manière dont l'assurance en cyberrisque peut s'intégrer dans la stratégie de gestion de risques de l'entreprise. L'historique de ce produit d'assurance sera étudié ainsi que les éléments qui influenceront à l'avenir la demande pour ce produit. Les participants seront également amenés à mieux comprendre en quoi consiste l'assurance en cyberrisque (les principaux risques couverts, l'évaluation du client, les contrats et les avenants). Ils auront de plus une meilleure idée des clients les plus susceptibles d'être intéressés par ce type de protection.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises, gestionnaires.

AFC07773

## La F.P.Q. n° 4, formule des garagistes



Andrée Delisle

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation a pour objectif d'amener les participants à bien distinguer les fonctions et les caractéristiques de chacune des composantes de la F.P.Q. n° 4, à caractériser les avenants, à définir les principes de règlement des sinistres et à appliquer la police d'assurance F.P.Q. n° 4 à des situations pratiques d'utilisation.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC07596

## La responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants simplifiée



Lucien Bergeron

**2 UFC en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre les principales caractéristiques de l'assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants afin d'offrir aux clients la meilleure protection. Il reconnaîtra l'importance d'offrir cette couverture aux entreprises privées ou sans but lucratif.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

## La responsabilité civile des entreprises : l'essentiel en deux heures (BAC 2100)



Lucien Bergeron

**2 UFC en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre les principales caractéristiques de la responsabilité civile des entreprises BAC 2100 : les garanties de base et les garanties subsidiaires, la différence entre la base de survenance et la base de réclamation présentée, ce qui est garanti et ce qui est exclu sous la formule BAC 2100, et la portée de la garantie.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC09151

★ Nouveau

## L'assurance adaptée au camping



Nathalie Munik

**1 UFC en techniques d'assurance (1 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances concernant l'assurance adaptée au camping (véhicule en déplacement ou stationnaire) et à bien distinguer les types de véhicules récréatifs, les différents types de protection offerts par l'assurance habitation et en F.P.Q. n° 1, les avenants, les indemnités, afin d'être en mesure de conseiller adéquatement les assurés. Les participants pourront prendre conscience des besoins spécifiques d'assurance liés à ces véhicules selon l'utilisation qui en est faite, ce qui facilitera la transmission des informations appropriées aux assurés.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC09148

★ Nouveau

## L'assurance juridique : est-ce vraiment nécessaire ?



Nathalie Munik

**1 UFC en techniques d'assurance (1 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants de différencier les protections « assurance juridique » et « assistance juridique » ainsi que de repérer les situations où celles-ci peuvent s'appliquer. Les participants pourront ainsi connaître suffisamment ces protections pour les expliquer de façon simple et concrète, mais aussi pour faire comprendre l'importance de celles-ci.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.



## Le BAC : mise à jour de l'assurance habitation

✎ Nathalie Munik

**2 UFC en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leur connaissance des récents changements du BAC en matière d'assurance habitation. Chacun sera amené à réfléchir sur les conséquences de ces changements pour les assurés et sur l'importance de recourir à un questionnaire adapté afin de bien conseiller et informer les assurés tout en tenant compte des récents changements.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.



## Le cautionnement simplifié en 120 minutes

✎ Lucien Bergeron

**2 UFC en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre le rôle et les principales caractéristiques du cautionnement. Il saura également en quoi consistent les cautionnements de contrats et les cautionnements commerciaux et il aura une idée précise des cautionnements individuels de chaque catégorie.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.



## Les assurances des entreprises

✎ Lucien Bergeron

**4 UFC en techniques d'assurance (4 h)**

### OBJECTIF

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de bien comprendre comment les assurances de dommages des entreprises se structurent, les implications du Code civil, les principaux produits en dommages directs et en dommages indirects et les principaux produits en assurance de la responsabilité civile.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

## Les dégâts d'eau : mieux les comprendre pour mieux conseiller



 Nathalie Munik

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Les participants pourront approfondir leurs connaissances en ce qui concerne les dommages causés par l'eau et les refoulements d'égouts. Ils seront amenés à examiner et à analyser les circonstances ayant causé les dommages ainsi qu'à déterminer si les avenants « entrée d'eau », dommages par l'eau ou refoulements d'égouts couvrent ce type de sinistre.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

## Les enjeux de la copropriété



 Nathalie Munik

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances concernant les enjeux de la copropriété et leurs répercussions sur l'assurance (les liens entre l'assurance du syndicat et celle des copropriétaires occupants, l'augmentation des franchises, la portée de la sous-assurance, la Convention du BAC, le Code civil du Québec, le retrait de certains assureurs dans l'offre d'assurance de copropriété).

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

## Les exclusions en assurance habitation



 Nathalie Munik

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances sur les exclusions en assurance habitation et les répercussions de ces exclusions dans divers formulaires (formulaire de base, formulaire à risques désignés et formulaire tous risques), ainsi que de mieux repérer et comprendre les exclusions que l'on retrouve avec les risques couverts et les exclusions générales, etc.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC07606



## Les mauvaises surprises en camping, non merci !

 Nathalie Munik

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Les participants vont parfaire leurs connaissances au sujet des véhicules récréatifs tels que les motorisés et les remorques résidences (tente-roulotte, roulotte, bloc camping, caravane à sellette) afin de mieux comprendre les protections offertes, distinguer les équipements stationnaires de ceux se déplaçant sur la route, savoir quelle assurance offrir (automobile, habitation ou les deux). Ils pourront approfondir leurs connaissances sur les protections et les avenants ainsi que sur le volet de l'indemnité.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC08325



## Les pertes d'exploitation

 Lucien Bergeron

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Cette formation vise à bien faire comprendre l'assurance des pertes d'exploitation ainsi que les différentes modalités de garantie possibles, les particularités des divers types d'entreprises et les principaux formulaires en usage.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC07803



## Ma remorque ou celle empruntée, tout un casse-tête en cas de réclamation !

 Nathalie Munik

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

Les participants pourront approfondir leurs connaissances en ce qui a trait aux remorques, mieux comprendre les protections offertes et les exclusions se rapportant aux remorques, la portée de la Convention d'indemnisation directe et les protections offertes pour les véhicules transportés sur les remorques. Cette formation permettra de catégoriser les remorques et l'indemnisation qui s'y rattache.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises.

## Oups ! un tremblement de terre... Ai-je bien conseillé mes assurés ?



 Nathalie Munik

**2 UFC en techniques d'assurance (2 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances de l'assurance tremblement de terre. Chacun sera amené à réfléchir sur l'importance de bien expliquer la différence entre les deux protections offertes ainsi que les conséquences que peut avoir un tremblement de terre sur le patrimoine de l'assuré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers et en assurance des entreprises.

 **Nouveau**

## Prévention et mécanique du bâtiment



 Gaétan Lachapelle

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de distinguer les composantes d'un bâtiment et les normes de prévention en assurance des entreprises. Ils seront amenés à étudier les composantes de l'enveloppe thermique du bâtiment en regardant ses fondations, sa structure, ses matériaux et ses classes ainsi que les systèmes mécaniques et électriques. Les différentes normes de prévention et les différents systèmes seront abordés tels que les intervenants présents, les codes comme le Code national du bâtiment et les assurances.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

 **Nouveau**

## Responsabilité civile « wrap-up »



 Gaétan Lachapelle

**3 UFC en techniques d'assurance (3 h)**

### OBJECTIF

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure d'analyser les demandes des donneurs d'ouvrage et de bien conseiller leurs assurés. Ils seront amenés à comprendre la nature et l'étendue du libellé d'assurance, la période de garantie et les clauses particulières. Les moyens visant à bien cerner les exigences des donneurs d'ouvrage seront abordés par la lecture du cahier des charges. Les participants pourront ainsi mieux connaître le produit et l'expliquer de façon simple et concrète à leurs assurés.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des entreprises.

AFC08887

## Travailleur à domicile : une tranquillité d'esprit à offrir à vos assurés



Nathalie Munik

3 UFC en techniques d'assurance (3 h)

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances en ce qui concerne les travailleurs à domicile. Ils seront amenés à réfléchir sur les normes de souscription, les types de travailleurs admissibles à cette protection et les avantages qu'offre cette protection aux travailleurs à domicile. Une meilleure connaissance de cette protection permettra ainsi d'offrir un service professionnel et adapté à la clientèle admissible à la protection des travailleurs à domicile, afin d'éviter tracas et perte financière aux assurés.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC07605

## Une randonnée en VTT ou motoneige sans tracas



Nathalie Munik

3 UFC en techniques d'assurance (3 h)

### OBJECTIF

Les participants pourront approfondir leurs connaissances des véhicules hors route (protection, avenants et indemnités), prendre conscience de l'importance de la responsabilité civile et déterminer les cas où l'intervention de la SAAQ est possible.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.

AFC09109

★ Nouveau

## Vol d'identité : bien conseiller ses assurés



Nathalie Munik

1 UFC en techniques d'assurance (1 h)

### OBJECTIF

Tout au long de cette formation, les participants seront amenés à parfaire leurs connaissances sur la protection « vol d'identité » à l'aide d'exposés animés, de mises en situation et d'exemples concrets. Ils seront en mesure d'évaluer les conséquences d'un vol d'identité et de reconnaître certaines circonstances représentant un risque potentiel de vol d'identité. Les participants pourront ainsi mieux connaître cette protection et ses exclusions afin de l'expliquer de façon simple et concrète à un assuré.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.



## VTT/motoneige : offrir une assurance adéquate

👤 Nathalie Munik

**1 UFC en techniques d'assurance (1 h)**

### OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances au sujet des VTT et des motoneiges (véhicules hors route). Ils apprendront qui sont les personnes autorisées à utiliser ce type de véhicule, les moyens de se procurer l'assurance, le contenu des protections, les avenants, les indemnités, afin de conseiller adéquatement les assurés. Ils pourront prendre conscience des besoins spécifiques d'assurance liés à ces véhicules récréatifs/hors-route de manière à faciliter la transmission d'informations aux assurés.

### CLIENTÈLE CIBLÉE

Courtiers en assurance des particuliers.



06

# Formation enregistrée sur le Web



## INFORMATIONS PRATIQUES

- Les formations sont d'une durée d'une heure et portent notamment sur la conformité et les techniques d'assurance ;
- Les formations sont enregistrées à l'avance. De cette manière, les participants peuvent les visionner au moment de leur choix ;
- Une fois la formation terminée, chaque participant devra remplir un questionnaire pour nous permettre d'évaluer ses connaissances nouvellement acquises et de valider l'unité de formation correspondante ;
- Un certificat de réussite est ensuite transmis par courriel.

## ON S'OCCUPE DE VOUS !

Pas le temps d'entrer dans le processus d'inscription ? Envoyez-nous votre liste de personnes à inscrire et nous le ferons pour vous ! Économisez du temps grâce à notre soutien personnalisé.

## VOUS AVEZ DES QUESTIONS ? CONTACTEZ-NOUS !

### RCCAQ

450 674-6258, poste 227 ou 244  
cleyre@rccaq.com

TITRE DE LA FORMATION	UFC	CATÉGORIE	DURÉE	TARIF / PERS.*	PAGE
<b>REGROUPEMENT DES CABINETS DE COURTAGE D'ASSURANCE DU QUÉBEC</b>					
<b>ADMINISTRATION</b>					
Choisir les bonnes personnes et les intégrer	1	Administration	1 h	30 \$	20
La planification des effectifs et le recrutement de bons employés	1	Administration	1 h	30 \$	20
Les nouveaux défis en matière de GRH	1	Administration	1 h	30 \$	21
Mobiliser les employés pour un climat de travail stimulant	1	Administration	1 h	30 \$	21
S'approprier la gestion de ses employés	1	Administration	1 h	30 \$	21
<b>ASSURANCE DES ENTREPRISES</b>					
Assurance de la responsabilité civile des entreprises : formulaires de base	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	29
Assurance de la responsabilité civile des entreprises : garanties complémentaires et avenants	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	29
Assurance des biens des entreprises : formulaires de base	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	29
Assurance des biens des entreprises : garanties complémentaires et avenants	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	30
L'assurance crédit, pour une gestion saine de l'entreprise	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	32

\* Vous devez avoir payé votre formation pour recevoir le courriel contenant le lien de la formation.

TITRE DE LA FORMATION	UFC	CATÉGORIE	DURÉE	TARIF / PERS.*	PAGE
<b>ASSURANCE DES PARTICULIERS</b>					
Accompagnement d'un sinistré : jusqu'où peut-on aller ?	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	28
Application de la convention d'indemnisation directe	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	28
À qui s'adresse la police <i>Umbrella</i> des particuliers ?	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	27
Cas d'application de l' <i>Umbrella</i> en assurance des particuliers	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	31
Dommages par l'eau et refoulements d'égouts : des avenants importants	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	31
L'assurance adaptée au camping	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	35
L'assurance juridique : est-ce vraiment nécessaire ?	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	35
Vol d'identité : bien conseiller ses assurés	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	40
VTT/motoneige : offrir une assurance adéquate	1	Techniques d'assurance	1 h	30 \$	40
<b>CONFORMITÉ</b>					
La déontologie et les obligations découlant du mandat	1	Conformité	1 h	30 \$	22
Consignation des déclarations de l'assuré	1	Conformité	1 h	30 \$	22
Politique de traitement des plaintes et le rôle de courtier	1	Conformité	1 h	30 \$	23
<b>DROIT ET LOIS</b>					
Le contrat courtier-client	1	Droit et lois	1 h	30 \$	25
Les garanties de qualité, les vices et l'assurance	1	Droit et lois	1 h	30 \$	25
Révision et application des principes du Code civil du Québec en droit des assurances	1	Droit et lois	1 h	30 \$	26

\* Vous devez avoir payé votre formation pour recevoir le courriel contenant le lien de la formation.

1 800 516-6258  
formation@rccaq.com  
**rccaq.com**



**RCCAQ**

Regroupement des cabinets de  
courtage d'assurance du Québec