



Chambre de la
Sécurité
Financière

ACTIVITÉS DE FORMATION À DISTANCE

Mise à jour le 26 janvier 2012

La Chambre de la sécurité financière vous propose des activités de formation à distance, vous permettant d'accumuler des unités de formation continue (UFC). En commandant l'une de ces activités de formation, vous recevrez un document de formation sur le sujet choisi et un questionnaire ou une étude de cas à remplir. La note de passage est de 60 %. Si vous réussissez, les UFC seront automatiquement ajoutées à votre dossier.

Veillez noter que vous avez un an à compter de la date d'achat de l'activité de formation pour compléter le questionnaire.

Certaines activités de formation sont offertes depuis un certain temps déjà. Veuillez vérifier si vous ne les avez pas déjà faites avant de les commander. En effet, vous ne pouvez accumuler des UFC deux fois pour la même activité de formation pendant une même période.

Tout sur le CELI Formation 25751

Par la Chambre de la sécurité financière

Français

Selon les données d'Investors Economics, environ un adulte sur cinq a ouvert un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) en 2009. La majorité des sommes investies dans ce compte ne rapporterait presque rien à ses détenteurs, puisque la plupart d'entre eux ignoreraient la souplesse dont ils peuvent bénéficier.

Cette activité de formation brosse un portrait très complet du CELI. Elle aborde, entre autres :

- les cotisations et droits de cotisation;
- le plafond de cotisation;
- les placements admissibles, non admissibles et interdits;
- les transferts d'actifs et transferts entre conjoints;
- l'imposition et les pénalités.

De plus, cette activité de formation présente des tableaux-résumés et des comparaisons entre le CELI et le REEE, le REER et l'assurance-vie.

- CSF – 4 UFC en courtage en épargne collective
- IQPF – 4 en PDOM

Les concepts en assurance de personnes : Formation 4 : L'analyse des besoins d'assurance invalidité Formation 25750

Par la Chambre de la sécurité financière

Français

Cette activité de formation fait partie du programme *Les concepts en assurance de personnes*. Ses objectifs sont les suivants :

- parfaire vos connaissances en matière d'identification des besoins financiers (personnels et d'affaires) en cas d'invalidité;
- approfondir vos connaissances des produits d'assurance invalidité (assurances publiques, collectives et individuelles);
- structurer vos analyses des besoins en cas d'invalidité de façon à faire des recommandations appropriées à la situation et aux objectifs de vos clients ou de clients éventuels.

Avant de suivre cette activité, il est recommandé d'entreprendre les formations suivantes :

« **L'encadrement professionnel du conseiller en sécurité financière** » (n° 24735) 2 UFC en conformité

« **L'analyse des besoins financiers** » (n° 24902) 2 UFC en assurance de personnes

- CSF – 3 UFC en assurance de personnes et 3 UFC en assurance collective de personnes
- IQPF – 6 en PDOM

Les concepts en assurance de personnes - Formation 2 : L'analyse des besoins financiers
Formation 24902

Par la Chambre de la sécurité financière

Français

La présente formation, intitulée *L'analyse des besoins financiers*, constitue la deuxième activité du programme *Les concepts en assurance de personnes*. Elle a pour objectifs de :

- parfaire vos connaissances en matière d'identification des besoins financiers d'une famille;
- vous aider à structurer vos analyses des besoins financiers de façon à pouvoir faire des recommandations appropriées à la situation et aux objectifs de vos clients ou de clients éventuels;
- vous fournir des outils de collecte de données nécessaires à l'analyse des besoins financiers de vos clients ou de clients éventuels.

Cette formation ne fait pas d'analyse proprement dite ou d'étude de cas. Ces dernières sont faites dans les formations suivantes du programme *Les concepts en assurance de personnes*, à savoir :

- Formation 3 : *L'analyse des besoins d'assurance-vie*;
- Formation 4 : *L'analyse des besoins d'assurance invalidité*;
- Formation 5 : *L'analyse des besoins d'assurance maladie*;
- Formation 6 : *L'analyse des besoins d'épargne*.

Par contre, la présente formation devrait vous permettre de mieux comprendre les éléments requis pour effectuer une analyse des besoins financiers adéquate.

- CSF – 2 UFC en assurance de personnes**
- IQPF – 2 UFC en PDOM**

Les concepts en assurance de personnes - Formation1 : L'encadrement professionnel du conseiller en sécurité financière
Formation 24735

Par la Chambre de la sécurité financière

Français

Cette formation traite de la mission et du rôle de la Chambre, des exigences réglementaires et déontologiques (notamment en matière d'analyse de besoins financiers et de vente de produits) et de l'industrie de l'assurance de personnes. Elle décrit les étapes importantes pour mener une analyse de besoins rigoureuse et aborde le remplacement de contrat, le dossier client, les titres autorisés et interdits, le partage de commission, etc.

**Cette formation fait partie du programme « Les concepts en assurance de personnes », qui constitue un préalable au cheminement menant à l'obtention des titres professionnels d'assureur-vie certifié (A.V.C.) et d'assureur-vie agréé (A.V.A.).*

- CSF – 2 UFC en conformité**
- IQPF – 2 UFC en NP**

Les abris fiscaux légitimes
Formation 24434

Par la Chambre de la sécurité financière

Français

Plusieurs stratégies de planification fiscale permettent aux contribuables de tirer avantage des déductions et des crédits d'impôt. Cette formation de 3 UFC propose d'aborder l'une de ces stratégies, soit le recours aux abris fiscaux dits « légitimes ». Plus spécifiquement, elle vise à :

1. Distinguer la planification fiscale, l'évasion fiscale et l'évitement fiscal;
2. Définir ce qu'est un abri fiscal et décrire ses principales contraintes;
3. Identifier les principaux abris fiscaux légitimes et leurs caractéristiques, dont le CRCD, les SCRT, le Régime d'investissement coopératif, les placements agricoles et le traitement des pertes relatives, les placements immobiliers et le traitement des pertes locatives, le REA II, le levier financier et les actions accréditatives;
4. Décrire les principes généraux de planification fiscale et résumer les abris fiscaux.

- CSF – 1 UFC en matières générales et 2 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 3 UFC en PDOM**

Avantages et inconvénients de l'effet de levier et quand le recommander à votre client
Formation 23906

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Le recours à l'emprunt pour acheter des placements est fondé sur l'idée que, lorsque les rendements obtenus sont supérieurs aux coûts de l'emprunt, le client accroît son avoir net grâce à des sommes qui appartiennent au prêteur. Par contre, lorsque les rendements obtenus sur les sommes empruntées sont inférieurs aux coûts de l'emprunt, le client perd de l'argent qu'il ne possède pas et doit, malgré ses pertes, rembourser l'emprunt. Lorsque cela se produit, il peut remettre en question les conseils qu'il a reçus de son représentant. Il est donc important que ce dernier ait bien rempli ses obligations légales et déontologiques.

Cette formation a pour but de permettre de mieux comprendre les avantages et les inconvénients de l'effet de levier, afin de pouvoir reconnaître les situations où il est opportun d'en conseiller l'utilisation au client ou, au contraire, de la lui déconseiller.

La formation aborde les aspects légaux et déontologiques qui concernent l'utilisation de l'effet de levier, ses aspects fiscaux et financiers et, enfin, les situations où il faut ou ne faut pas recourir à l'effet de levier.

- CSF – 2 UFC en conformité et 1 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 2 UFC en NP et 1 UFC en PDOM**

Vos clients et le transfert intergénérationnel
Formation 23158

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation propose des bases pour faciliter l'intervention en transfert intergénérationnel.

Au cours des dernières décennies, des fortunes se sont accumulées au Québec. L'évolution professionnelle de nombreux représentants en sécurité financière et en épargne collective les a dirigés vers cette clientèle aisée.

Conseillers de première ligne, ils doivent trouver des réponses aux objectifs fondamentaux suivants :

1. Constituer ou accroître un patrimoine;
2. Percevoir des revenus;
3. Fournir un revenu à une tierce personne;
4. Protéger son conjoint ou son partenaire.

Le représentant qui désire développer des compétences en transfert intergénérationnel du patrimoine doit maîtriser ses capacités de communication au sein de la famille, respecter une déontologie très stricte de confidentialité et travailler avec une équipe de professionnels et de fournisseurs pour gérer le processus de ce transfert d'une génération à l'autre.

Cette formation de 5 UFC présente un mode d'intervention en cinq phases : les objectifs patrimoniaux, l'inventaire patrimonial, le démembrement patrimonial, le « family office » et la communication intergénérationnelle.

- CSF – 1 UFC en conformité et 4 UFC en assurance de personnes**
- IQPF – 4 UFC en PDOM et 1 UFC NP**

Les régimes de retraite et d'épargne collective, les deux côtés de la médaille
Formation 22904

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Alors que les générations précédentes ne vivaient que quelques années à la retraite ou, pire encore, mouraient avant de la prendre, l'espérance de vie à la retraite a augmenté de façon importante au cours des dernières années. Tout indique que nous vivrons probablement autant d'années à la retraite que nous en avons vécues au travail.

Divers sondages révèlent qu'une grande majorité de Québécois estiment qu'avoir un régime de retraite offert par l'employeur est un gros ou un très gros avantage. En outre, plus de 60 % des Québécois dont l'employeur n'offre pas de régime de retraite souhaiteraient fortement en avoir un.

Considérant les nombreux départs à la retraite qui s'annoncent en raison du vieillissement de la population, il devient essentiel d'attirer la relève et de conserver ses employés. Pour rendre son entreprise plus attrayante, la mise en place d'un régime de retraite devient donc un atout majeur.

Pourtant, encore en 2010, beaucoup d'entreprises n'offrent aucun régime de retraite ou d'épargne collective à leurs employés. Est-ce dû à une méconnaissance des différents régimes qui sont disponibles sur le marché ou à un manque de volonté de la part des employeurs?

En évaluant les deux côtés de la médaille, nous constatons que l'implantation de régimes de retraite ou d'épargne collective est un facteur gagnant autant pour les employés que pour les employeurs.

- CSF – 1 UFC en assurance de personnes et 2 UFC en assurance collective de personnes et 1 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 4 UFC en PDOM**

Cinq vérités du conseiller consciencieux
Formation 22659

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

En vertu de l'article 12 du Code de déontologie de la Chambre de la sécurité financière, tout représentant en sécurité financière doit agir envers son client ou tout client éventuel avec probité et en conseiller consciencieux. Mais que signifie être un « conseiller consciencieux » et quelles démarches permettent de se conformer à cette exigence?

Cette formation, axée sur les cinq vérités du conseiller consciencieux, vous permettra de :

- Mieux comprendre ce qu'est une prestation de conseil adéquate;
- Découvrir des concepts de service à la clientèle adaptés à la réalité des conseillers en sécurité financière;
- Vous familiariser avec des actions concrètes pour accomplir votre travail de conseiller consciencieux.

Vendre sans conseiller, est-ce vraiment combler les besoins du client?

Il s'agit là de la question clé de cette formation. Pour combler véritablement les besoins de son client, bien le conseiller et aller au-delà de ses attentes, il faut se démarquer par ses actions et adopter un comportement empreint d'intégrité.

La vente de produits d'assurance, par exemple, peut se faire de façon expéditive (en vendant le même produit à tous ses clients, parce que c'est le produit qu'on connaît le mieux), mais une question se pose : est-ce le produit dont le client a besoin? C'est ce que nous verrons dans cette formation, en abordant l'approche produit et l'approche besoin.

CSF – 1 UFC en conformité et 2 UFC en assurance de personnes

IQPF – 2 UFC en PDOM et 1 UFC en NP

Contre le blanchiment et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur des valeurs mobilières
Formation 22551

Par CSI

Français / Anglais

Ce cours permet de mieux comprendre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et les mesures à prendre pour détecter et combattre ces activités criminelles. Vous aurez un aperçu de la réglementation canadienne afférente, des principales techniques de blanchiment d'argent, notamment de celles qui préoccupent particulièrement le secteur des valeurs mobilières. Vous vous renseignerez sur les mesures préventives en usage pour élaborer et mettre en vigueur un régime de conformité efficace contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes.

CSF – 3 UFC en conformité

Contre le blanchiment et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur des assurances
Formation 22549

Par CSI

Français / Anglais

Ces activités d'apprentissage axées sur la Loi canadienne sur le recyclage des produits de la criminalité (blanchiment d'argent) et le financement des activités terroristes vous présentent les concepts clés du blanchiment d'argent et du financement des activités terroristes. On y explique notamment les procédés éventuels, et comment vous et votre entreprise pouvez prendre des initiatives pour éviter de traiter avec des blanchisseurs d'argent et des terroristes. Au contenu figurent le risque financier, le risque d'atteinte à la réputation, les procédures de déclaration et de tenue de dossiers, les transactions suspectes et l'établissement de « signaux d'alarme », la connaissance du client de même que les amendes pour non-conformité.

CSF – 3 UFC en conformité

Caractéristiques, avantages et inconvénients des assurances collectives de type crédit
Formation 22304

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

L'assurance collective occupe une portion très importante dans la protection des Québécois. Selon l'édition 2008 de la brochure *Faits et statistiques - Les assurances de personnes au Québec* de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, l'assurance collective représente près de 42 % du capital assuré au Québec.

Même si le représentant ne détient pas de permis de vente d'assurance collective, une bonne compréhension de l'assurance collective lui permet de mieux construire un programme financier qui convient aux besoins et aux objectifs de ses clients.

La présente formation vous aidera :

- À mieux comprendre les caractéristiques, avantages et inconvénients d'un type particulier d'assurance collective, l'assurance collective de type crédit. Depuis, quelques années, ce type d'assurance est en forte progression.
- À évaluer la pertinence ou non de remplacer l'assurance crédit par une assurance individuelle.

CSF – 1 UFC en assurance de personnes et 2 UFC en assurance collective de personnes

IQPF – 3 UFC en PDOM

Importance de l'analyse de besoins financiers
Formation 21828

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

L'analyse de besoins financiers (ABF) est un élément essentiel de votre travail et vous assure de poser les gestes professionnels pour analyser, développer et protéger le patrimoine de votre client.

Le but de cette formation est de vous rappeler l'importance de l'ABF pour :

- développer une meilleure connaissance des besoins de votre client ;
- avoir une clientèle satisfaite, fidèle et confiante en vos capacités professionnelles ;
- tisser des liens basés sur la crédibilité avec des professionnels du droit et des finances ;
- améliorer une qualité de service ;
- vous prémunir, en cas de litige, en consignait par écrit toutes les informations pertinentes ainsi que vos recommandations.

CSF – 1 UFC en conformité

IQPF – 1 UFC en NP

Fiducies personnelles pour votre client

Formation 21825

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation aborde le concept des fiducies personnelles en distinguant leurs types, leurs caractéristiques et leurs fonctions. Elle a pour but spécifique de :

- définir la raison d'être des fiducies et leur rôle dans la planification financière et successorale ;
- faire la distinction entre les différents types de fiducies, leurs caractéristiques et leur raison d'être ;
- aider les clients à déterminer s'ils devraient établir une fiducie ou non et, dans l'affirmative, quel type de fiducie serait préférable ;
- définir le rôle du liquidateur ou du fiduciaire et les critères à prendre en compte lors de sa sélection.

Elle vous permettra de dispenser des conseils de base aux clients susceptibles de tirer avantage de l'établissement d'une fiducie pour :

- maintenir un certain contrôle sur leurs biens tout en leur permettant d'en déléguer la gestion à un tiers et de déterminer les bénéficiaires et les modalités de remise de leur patrimoine ;
- mettre à l'abri leurs actifs ou leurs revenus, en reportant la remise ou les fractionner de manière à réduire leur fardeau fiscal.

CSF – 3 UFC en conformité et 3 UFC en assurance de personnes

IQPF – 6 UFC en PDOM

Nouvelles tendances et approches en matière de retraite

Formation 21496

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Depuis quelques années, plusieurs futurs retraités se demandent ce qu'il adviendra de leur retraite. Les gouvernements pourront-ils les assister? Actuellement, seulement 40 % des entreprises offrent un régime de retraite à leurs employés. La retraite est-elle possible et à quel prix ?

Quels sont les constats à faire sur les programmes gouvernementaux fédéraux et sur le régime des rentes du Québec ?

Dans le tourbillon des différents régimes de retraite à cotisations déterminées et à prestations déterminées et/ou des régimes d'épargne collective instaurés par les employeurs, que devons-nous retenir de tout cela ?

La crise économique a-t-elle ébranlé nos retraites et quels sont les moyens mis en œuvre pour pallier à cette situation ?

La retraite progressive peut être une solution avec les nouvelles mesures instaurées pour garder le plus longtemps les employés au travail. Enfin, le fractionnement des revenus entre conjoints s'avère un choix fiscal des plus intéressants pour les baby-boomers !

Cette formation analyse les tendances et projections en matière des régimes de retraite publics, des régimes de l'employeur et de l'épargne personnelle. Elle présente également les nouvelles mesures pour une retraite progressive et le fractionnement du revenu à la retraite.

CSF – 3 UFC en courtage en épargne collective

IQPF – 3 UFC en PDOM

Les REER immobilisés, désimmobilisés et autres tendances fiscales
Formation 21367

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Depuis quelques années, la mobilité de la main-d'œuvre, les pertes et les changements plus fréquents d'emploi obligent les employés, qui quittent leur activité, à considérer davantage d'éléments dans leur choix de garder ou de sortir les sommes accumulées dans le régime de retraite chez l'employeur. Certains employés peuvent décider, selon certains critères, de laisser leur argent dans le régime chez l'employeur et de bénéficier au moment opportun d'une rente de retraite. D'autres employés, par choix ou par obligation, peuvent décider de transférer la valeur actuarielle de ce même régime de retraite dans un véhicule immobilisé qui leur permettra, selon certaines règles, de faire des retraits, d'acheter une rente ou de combiner les deux.

Cependant, la situation n'est pas aussi simple, car il existe différentes catégories de régimes de retraite, chacun relevant d'une juridiction distincte (fédérale, provinciale, privée ou publique). Le transfert de l'argent de vos clients dépendra donc des différentes juridictions de régimes de retraite. Cette formation permet de :

- Faire le point sur les différentes législations en matière de régimes de retraite au Québec.
- Distinguer les REER immobilisés des comptes de retraite immobilisés (CRI).
- Expliquer les principales modalités du fond de revenu viager (FRV).
- Détailler les critères et les nouvelles mesures adoptées pour le déblocage des REER immobilisés.

En somme, cette formation examine les différents critères et méthodes pour désimmobiliser des régimes de retraite provenant de l'employeur.

- CSF – 3 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 3 UFC en PDOM**

Votre conjoint est-il vraiment votre conjoint ? Stratégies fiscales et légales pour vos clients
Formation 20752

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Être ou ne pas être conjoint ? Telle est la question primordiale, que tous nos clients devraient se poser concernant la définition de conjoint compte tenu des impacts importants que cela peut avoir. Le problème est que la plupart de nos clients croient à la pensée magique, s'imaginent que tout ce passera comme ils le souhaitent ou encore ils ignorent tout simplement les lois qui ne sont pas si simples que cela.

Il est donc important que ces questions soient soulevées à nos clients lors de tous changements dans leur vie personnelle ou avant que ces derniers se produisent. La principale raison : les impacts peuvent être importants principalement à la séparation, divorce et au décès.

Encore faut-il nous même comprendre les principales règles afin de guider nos clients correctement, d'où la raison de bâtir ce cours afin de vous aider à voir ou revoir les règles des conjoints mariés, de fait et tout ce qui gravite autour du sujet, notamment en cas de séparation, de divorce, de décès.

- CSF – 3 UFC en assurance de personnes**
- IQPF – 3 UFC en PDOM**

Le RREGOP : Être mieux outillé pour aider votre client à faire les bons choix
Formation 20751

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette activité traitera essentiellement :

- Des caractéristiques du régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics (RREGOP)
- Des différentes options qui s'offrent aux participants pour leur retraite et avant de prendre la décision ultime, notamment le rachat de service est-il intéressant pour ce type de clientèle?
- De la rétroactivité et de l'impact sur la rente
- De la possibilité de transférer le RREGOP dans un compte de retraite immobilisé (CRI)
- De la retraite progressive
- Qu'arrive-t-il en cas de décès ?

- CSF – 3 UFC en assurance collective de personnes**
- IQPF – 3 UFC en PDOM**

En cette période de turbulences, comment expliquer à vos clients les garanties offertes par Assurés ? Comment se comparent-elles aux garanties de l'Assurance-dépôts ?

Formation 20494

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Les consommateurs souscrivent des assurances et accumulent de l'épargne pour pouvoir affronter les risques auxquels ils sont confrontés. Par exemple, les risques d'invalidité; de décès; de survivre à leur capital financier, etc.

Puisque l'assurance et les produits d'accumulation sont au coeur de la gestion des risques des individus, il est important que ceux-ci puissent avoir confiance aux produits financiers qu'ils ont souscrits. Cette confiance est particulièrement importante en période de crise financière.

Cette formation traite principalement des protections offertes par l'industrie lors d'une liquidation d'une compagnie d'assurance de personnes. Ces protections sont également comparées à celles qui existent lors de la liquidation d'une compagnie d'assurance de dommages ou d'une institution de dépôts.

- CSF – 2 UFC en assurance de personnes et 1 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF - 3 UFC en PDOM**

Conformité et confiance du client

Formation 20406

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation traite de l'encadrement des professionnels en services financiers en décrivant les lois et règlements qui s'y appliquent et en identifiant les principaux organismes qui en assurent le fonctionnement. Elle décrit les mécanismes d'enquête et de discipline que la Chambre utilise dans son rôle de surveillance de la pratique des représentants du secteur financier.

L'éthique et les normes de conduite sont traitées afin de vous permettre d'acquérir une connaissance des exigences déontologiques liées à l'exercice de votre profession.

Vous serez sensibilisés à l'importance de respecter ces exigences pour faciliter vos affaires et éviter les sanctions disciplinaires. Vous pourrez ainsi préserver non seulement votre droit de pratique, mais surtout la confiance des consommateurs et particulièrement celle de vos clients à votre égard, de même qu'à l'égard de l'ensemble de la profession.

Note : Cette formation est un combiné des 3 activités suivantes, offertes par la Chambre :

- L'éthique, les normes de conduite et la discipline (14723)
- Règles déontologiques et jurisprudence : volet valeurs mobilières (14466)
- Règles déontologiques et jurisprudence : volet assurance (14465)

Si vous avez complété une, deux ou les trois activités ci-dessus mentionnées et que vous désirez commander cette activité, les UFC déjà accumulées dans votre dossier seront remplacées suite à la réussite de cette activité qui vous procurera ainsi 10 UFC en conformité.

- CSF – 10 UFC en conformité**
- IQPF - 10 UFC en NP**

Avantages et inconvénients des fonds distincts avec ou sans garantie de retraits

Formation 20202

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation compare les fonds distincts avec garantie de retraits minimums aux autres produits financiers tels que les fonds communs de placement, les rentes viagères et les certificats de placements dont les rendements sont liés à des indices. Cette comparaison fait ressortir les avantages et les inconvénients des produits respectifs, notamment en ce qui concerne les risques, le rendement espéré, et les aspects légaux et fiscaux. Vous y apprendrez :

- À faire la distinction entre garantie de retrait (retour du capital) et rendement du capital.
- Que le taux de rendement garanti est souvent de 0 % pendant les 20 premières années.
- Dans quelles circonstances le rendement espéré de ce produit est inférieur à celui d'une rente viagère.
- Que parfois les frais de ce produit sont probablement trop élevés pour les bénéfices espérés par exemple pour la partie revenu fixe d'un portefeuille.

- CSF – 3 UFC – 1 UFC en conformité et 2 UFC en assurance de personnes**
- IQPF - 3 UFC - 2 UFC en PDOM et 1 en NP**

Assurance-invalidité, assurance-santé, assurance contre les maladies graves et fiscalité

Formation 19579

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation traite des notions de base sur l'assurance-invalidité, l'assurance-santé et l'assurance contre les maladies graves, ainsi que sur les règles fiscales s'y rattachant.

Dans cette formation vous apprendrez : À renseigner les clients sur les produits offerts en assurance-santé en visant à protéger leurs actifs contre les risques de pertes associés à un accident ou à une maladie.

- Les diverses composantes de base d'une police d'assurance-invalidité standard et les façons dont elles s'appliquent à la situation du client.
- À reconnaître les facteurs qu'il faut analyser pour déterminer la pertinence d'une protection d'assurance-invalidité afin d'évaluer le besoin du client pour une protection additionnelle pour perte de revenu.
- À comparer, définir et expliquer les divers types de protection individuelle.
- Les avantages disponibles de polices apparentées comme les régimes contre les maladies graves, les régimes de soins de longue durée et l'assurance-voyage.
- Le traitement fiscal des différents régimes d'assurance-invalidité.

CSF – 3 UFC en assurance de personnes

IQPF – 3 UFC en PDOM

3 conseillers, une réalité : La conformité

Formation 18653

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation propose une mise en situation où trois représentants (un représentant en assurance de personnes, un représentant en courtage en plans de bourses d'études et un représentant en courtage en épargne collective) se sont associés. Il sera question, entre autres :

- du partage de dossier
- du partage d'information
- du partage de commission
- des devoirs et obligations propres à chaque discipline, et
- de la conservation des dossiers

CSF – 1 UFC en conformité et 1 UFC en assurance de personnes et 1 UFC en courtage en épargne collective

IQPF – 2 UFC en PDOM et 1 UFC en NP

Comment se protéger contre la fraude technologique

Formation 18512

Par CSI

Français / Anglais

La fraude est une supercherie employée dans le but d'en tirer un avantage économique. Dans le domaine des affaires, la fraude afflige le secteur financier depuis des années. Les progrès technologiques ont permis aux fraudeurs d'être inventifs et créatifs, et de causer ainsi plus de ravages que les experts du secteur ne l'avaient prévu.

Le vol d'identité, qui est un type de «délit informatique», est en train de devenir la plus grande menace qui pèse sur les entreprises à la grandeur du Canada et des États-Unis. Ce cours offre des conseils réalistes sur la façon de prévenir et de reconnaître ce genre d'escroqueries, ainsi que sur la manière de réagir en cas de fraude, ou fraude présumée.

Vous en apprendrez davantage sur les règlements sectoriels pertinents qui ont été élaborés pour contrecarrer les effets de l'utilisation illicite de la technologie et sur la responsabilité potentielle, en matière civile et réglementaire, des entreprises et des particuliers qui n'ont pas mis en place les mécanismes appropriés pour prévenir ce genre de crime.

CSF – 3 UFC en conformité

IQPF – 3 UFC en NP

L'éthique, les normes de conduite et la discipline

Formation 14723

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation portant sur l'éthique et les normes de conduite vous permettra d'acquérir une connaissance des exigences déontologiques liées à l'exercice de votre profession.

Vous serez sensibilisé à l'importance de respecter ces exigences pour faciliter vos affaires et éviter les sanctions disciplinaires. Vous pourrez ainsi préserver non seulement votre droit de pratique, mais surtout la confiance des consommateurs, et particulièrement celle de vos clients à votre égard, de même qu'à l'égard de l'ensemble de la profession.

CSF – 3 UFC en conformité

IQPF – 3 UFC en NP

Règles déontologiques et jurisprudence : volet valeurs mobilières

Formation 14466

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation vous permettra d'acquérir une connaissance des exigences législatives, réglementaires et déontologiques liées à l'exercice de votre profession, et plus particulièrement à certaines exigences spécifiques reliées au domaine des valeurs mobilières.

Dans la première partie, vous étudierez l'encadrement normatif de la distribution de produits et services financiers dans le domaine des valeurs mobilières au Québec.

Dans la deuxième partie, vous aborderez les différents devoirs et obligations déontologiques que tout représentant se doit de respecter dans sa pratique quotidienne. Certains cas pratiques tirés de la jurisprudence du comité de discipline de la Chambre seront présentés.

- CSF – 3 UFC en conformité**
- IQPF – 3 UFC en NP**

Règles déontologiques et jurisprudence : volet assurance

Formation 14465

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation vous permettra d'acquérir une connaissance des exigences législatives, réglementaires et déontologiques liées à l'exercice de votre profession, et plus particulièrement à certaines exigences spécifiques à l'assurance de personnes.

Dans la première partie, vous étudierez l'encadrement normatif de la distribution des produits et services financiers dans le domaine de l'assurance au Québec. Dans la deuxième partie, vous aborderez les différents devoirs et obligations déontologiques que tout représentant se doit de respecter dans sa pratique quotidienne. Certains cas pratiques tirés de la jurisprudence du comité de discipline de la Chambre vous seront présentés. Les troisième et quatrième parties traiteront respectivement de l'analyse des besoins financiers et des remplacement de polices.

La cinquième, et dernière partie de cette formation, visera à vous rappeler les notions de base spécifiques au droit des assurances.

- CSF – 3 UFC en conformité**
- IQPF – 3 UFC en NP**

Les régimes enregistrés d'épargne-études REEE (vision globale)

Formation 6251

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Un régime d'épargne-études est un mécanisme d'épargne généralement utilisé par les parents en vue des études postsecondaires de leurs enfants. Plus spécifiquement, c'est un contrat entre un particulier (le souscripteur) et une personne ou un organisme (le promoteur). Voilà une raison qui vous motive à avoir une vision globale sur ce produit.

- CSF – 8 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 8 UFC en PDOM**

Fonds communs de placement – secteur biotechnologique

Formation 6145

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Évaluer les fonds communs de placement proposés dans le secteur de la biotechnologie, des sciences de la santé et de l'industrie pharmaceutique. Poser des questions pertinentes afin d'évaluer avec plus de précision les fonds offerts. Analyser les réponses données par des as de la communication. Connaître les phases de développement clinique d'un médicament et sa durée de développement. Ce cours tentera de vulgariser certains aspects du monde scientifique.

- CSF – 3 UFC en courtage en épargne collective**
- IQPF – 3 UFC en PDOM**

Dons planifiés et stratégies fiscales

Formation 3608

Par la Chambre de la sécurité financière

Français / Anglais

Cette formation a pour but de mettre à jour vos connaissances dans le domaine des dons de bienfaisance, mais également de les approfondir. En effet, les gouvernements encouragent de plus en plus la charité faite de bonne foi. S'il n'y avait pas d'organismes se vouant à des œuvres de bienfaisance, ce serait les gouvernements qui devraient s'en charger à même les fonds publics. Pour cette raison, ils encouragent les dons en accordant des avantages fiscaux importants sous forme de crédits d'impôt pour les particuliers ou sous forme de déductions pour les sociétés.

- CSF – 6 UFC en assurance de personnes**
- IQPF – 6 UFC en PDOM**

LISTE RÉCAPITULATIVE DES ACTIVITÉS DE FORMATION DISPONIBLE À DISTANCE

Veillez noter qu'aucun remboursement ne sera accepté pour ces activités de formation.

Titre d'activité de formation	Formation	Nombre UFC	Matières	Version papier (taxes incluses)*	Version en ligne (taxes incluses)**
Tout sur le CELI	25751	4 UFC	4 EC	143,72 \$	114,98 \$
Les concepts en assurance de personnes : Formation 4 : L'analyse des besoins d'assurance invalidité	25750	6 UFC	3 AP 3 ACP	201,21 \$	172,46 \$
Les concepts en assurance de personnes - Formation 2 : L'analyse des besoins financiers	24902	2 UFC	2 AP	86,23 \$	57,49 \$
Les concepts en assurance de personnes - Formation 1 : L'encadrement professionnel du conseiller en sécurité financière	24735	2 UFC	2 CO	86,23 \$	57,49 \$
Les abris fiscaux légitimes	24434	3 UFC	1 MG 2 EC	114,98 \$	86,23 \$
Avantages et inconvénients de l'effet de levier et quand le recommander à votre client	23906	3 UFC	2 CO 1 EC	114,98 \$	86,23 \$
Vos clients et le transfert intergénérationnel	23158	5 UFC	1 CO 4 AP	172,46 \$	143,72 \$
Les régimes de retraite et d'épargne collective, les deux côtés de la médaille	22904	4 UFC	2 ACP 1 AP 1 EC	143,72 \$	114,98 \$
Cinq vérités du conseiller consciencieux	22659	3 UFC	1 CO 2 AP	114,98 \$	86,23 \$
Contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur des valeurs mobilières	22551	3 UFC	3 CO	114,98 \$	86,23 \$
Contre le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes pour les professionnels du secteur des assurances	22549	3 UFC	3 CO	114,98 \$	86,23 \$
Caractéristiques, avantages et inconvénients des assurances collectives de type crédit	22304	3 UFC	2 ACP 1 AP	114,98 \$	86,23 \$
Importance de l'analyse de besoins financiers	21828	1 UFC	1 CO	57,49 \$	28,74 \$
Fiducies personnelles pour votre client	21825	6 UFC	3 CO 3 AP	201,21 \$	172,46 \$
Nouvelles tendances et approches en matière de retraite	21496	3 UFC	3 EC	114,98 \$	86,23 \$
Les REER immobilisés, désimmobilisés et autres tendances fiscales	21367	3 UFC	3 EC	114,98 \$	86,23 \$
Votre conjoint est-il vraiment votre conjoint ? Stratégies fiscales et légales pour vos clients	20752	3 UFC	3 AP	114,98 \$	86,23 \$
Le RREGOP : être mieux outillé pour aider votre client à faire les bons choix	20751	3 UFC	3 ACP	114,98 \$	86,23 \$
En cette période de turbulences, comment expliquer à vos clients les garanties offertes par Assurés? Comment se comparent-elles aux garanties de l'Assurance-dépôts?	20494	3 UFC	1 EC 2 AP	114,98 \$	86,23 \$
Conformité et confiance du client	20406	10 UFC	10 CO	316,18 \$	287,44 \$
Avantages et inconvénients des fonds distincts avec garantie de retraits	20202	3 UFC	1 CO 2 AP	114,98 \$	86,23 \$
Assurance-invalidité, assurance-santé, assurance contre les maladies et fiscalité	19579	3 UFC	3 AP	114,98 \$	86,23 \$
3 Conseillers, une réalité : La conformité	18653	3 UFC	1 CO 1 AP 1 EC	114,98 \$	86,23 \$
Comment se protéger contre la fraude technologique	18512	3 UFC	3 CO	114,98 \$	86,23 \$
L'éthique, les normes de conduite et la discipline	14723	3 UFC	3 CO	86,23 \$	ND
Règles déontologiques et jurisprudence : volet valeurs mobilières	14466	3 UFC	3 CO	86,23 \$	ND
Règles déontologiques et jurisprudence : volet assurance	14465	3 UFC	3 CO	86,23 \$	ND
Les régimes enregistrés d'épargne-études REEE (vision globale)	6251	8 UFC	8 EC	229,95 \$	ND
Fonds commun de placement – secteur biotechnologique	6145	3 UFC	3 EC	86,23 \$	ND
Dons planifiés et stratégies fiscales	3608	6 UFC	6 AP	201,21 \$	172,46 \$

* Des frais de manutention de 25 \$ plus taxes sont inclus dans chaque commande de formation en version papier si celle-ci est disponible en version en ligne.

**La version en ligne comprend la documentation et le questionnaire d'évaluation qui doit être complété en ligne.

Légende : MG : matières générales, CO : conformité, AP : assurance de personnes, ACP : assurance collective de personnes, EC : épargne collective, PB : plan de bourses d'études,

BON DE COMMANDE

Le prix unitaire par UFC est de 25 \$ plus taxes

NUMÉRO DE L'ACTIVITÉ DE FORMATION	Version Papier	Version en ligne	MONTANT (taxes incluses)
			\$
			\$
			\$
			\$
			\$
			\$
			\$
			\$
			\$
TOTAL			\$

TPS : 875755423 RT TVQ : 1022122980

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Nom : _____
Prénom : _____
No. de certificat (obligatoire) : _____
Téléphone : _____
Courriel : (facultatif) _____

MODE DE PAIEMENT

Chèque ci-joint (à l'ordre de la Chambre de la sécurité financière)
 Visa N° de carte : _____ Date d'expiration : _____
 Mastercard _____
Signature _____

► **Faire parvenir votre commande à :**

Madame Maria Rodrigues
Chambre de la sécurité financière
300, rue Léo-Pariseau, 26^e étage
Montréal (Québec) H2X 4B8

Fax : (514) 282-3418
Téléphone; 1-800-361-9989 ou (514) 282-5777, poste 2236

- **Les documents seront envoyés à l'adresse figurant au registre de l'Autorité des marchés financiers.**
► **Veillez noter que vous avez un an à compter de la date d'achat de l'activité de formation pour compléter et nous retourner le questionnaire.**