

# Techniques de services financiers et d'assurances /

410.F0

Technique / durée de 3 ans

Entente DEC-BAC



cégep  
**di·um  
mond.**

## **Programme au taux de placement des plus avantageux, il se joint à la famille des techniques administratives en te proposant des nouvelles possibilités de carrières fort intéressantes.**

La formation te prépare à interagir avec la clientèle et à agir en synergie avec d'autres professionnels de l'industrie, tant dans le privé que le public. Tu seras appelé à assurer des relations d'affaires personnalisées tout en tenant compte de la réglementation relative aux services financiers et aux assurances dans l'exercice de la profession.

# **Les 5 incontournables**

- 1** Unique au Centre-du-Québec, en Mauricie et en Estrie
- 2** Taux de placement très important, dans la région et ailleurs au Québec
- 3** Programme branché sur la réalité et les besoins des entreprises d'aujourd'hui
- 4** Accès à des logiciels spécialisés dans le domaine
- 5** Stage de 12 semaines et possibilité de réaliser des stages en Alternance travail-études

### **Conditions d'admission**

*Générales*

Satisfaire aux conditions générales d'admission au collégial.

# Un futur rempli de possibilités /

Les perspectives d'emploi en Techniques de services financiers et d'assurances sont très favorables, et ce, dans une foule de secteurs d'activité. Un diplôme d'études dans ce domaine t'offre plusieurs possibilités d'emploi :

- Agente/Agent d'assurances
- Représentante/Représentant en épargnes ou rentes collectives
- Conseillère/Conseiller en sécurité financière
- Tarificatrice/Tarificateur
- Courtière/Courtier
- Etc.
- Experte/Expert en sinistres



## Encore plus sur le programme

- / Environnement technologique stimulant
- / Recours à des outils de gestion reconnus et performants
- / Équipe enseignante chevronnée et passionnée
- / Grande place accordée à l'éthique professionnelle et à la communication

Une option supplémentaire offerte aux étudiantes et étudiants qui sont à la fois interpellés et à l'aise avec les chiffres et le service à la clientèle. Les entreprises du secteur des services financiers et d'assurances s'arrachent littéralement les diplômés de ce nouveau programme des plus stimulants.



Visionne la vidéo pour en apprendre davantage

# Grille de cours

/ Techniques de services financiers et d'assurances  
410.FO

Théorie

33 %

Laboratoires

27 %

Études

40 %

## Session 1

Écriture et littérature	2 2 3
Anglais commun	2 1 3
S'introduire à l'analyse financière et comptable	2 1 2
Assurer les automobiles	2 2 2
Utiliser des logiciels de gestion	2 1 2
Collaborer dans un contexte de gestion de projets	2 2 2
Explorer les professions à l'ère numérique	2 1 1
Découvrir la planification financière personnelle	2 1 2

**TLÉ**

## Session 2

Activité physique et santé	1 1 1
Philosophie et rationalité	3 1 3
Littérature et imaginaire	3 1 3
Dresser le portrait financier du client	2 1 2
Recommander des Produits de Crédit Personnel	2 1 2
Communiquer avec nos clients et nos partenaires	2 1 2
Déontologie et pratiques professionnelles	2 2 3
Assurer les biens des particuliers	3 2 2

## Session 3

L'être humain	3 0 3
Littérature québécoise	3 1 4
Anglais propre	2 1 3
Maîtriser les Statistiques et les Calculs Financiers	2 1 2
Conseiller en épargne et placement I	2 2 2
Effectuer l'analyse de risque et des recommandations	2 3 3
Recommander des produits de Crédit Hypothécaire	2 1 3
Démystifier l'impôt des particuliers	2 1 2

## Session 4

Activité physique et efficacité	0 2 1
Français des programmes de gestion	2 2 2
Cours complémentaire I ou cours de mathématiques (cheminement DEC-BAC)	2 1 3
Assurer la vie de ses clients	2 2 2
Assurer les biens des entreprises I	2 1 2
Conseiller en épargne et placement II	2 2 3
Analyser des projets d'investissement et de financement	2 2 2
Communiquer en anglais dans un contexte d'affaires	2 1 2

## Session 5

Activité physique et autonomie	1 1 1
Philosophie des programmes de gestion	3 0 3
Cours complémentaire II ou cours de mathématiques (cheminement DEC-BAC)	2 1 3
Assurer les biens des entreprises II	2 1 2
Assurer la sécurité financière de ses clients	3 2 2
Développer une relation d'affaires	1 2 2
Gérer la fiscalité et la succession des particuliers	2 2 2
Régler des sinistres	2 2 3

## Session 6

Préparer la certification	2 2 3
Réaliser un stage en entreprise (ESP)	1 6 3
Communiquer en anglais en assurance et en services financiers	1 2 2