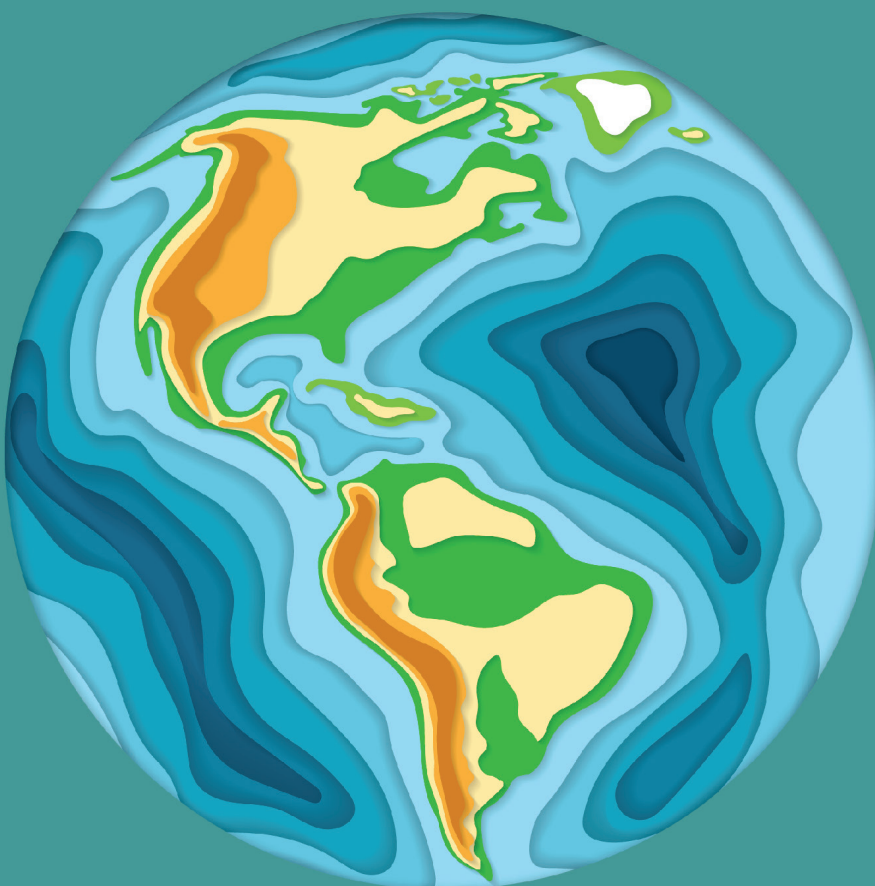




Parlez-vous la langue de l'assurance?



Nous faisons progresser le secteur des services financiers en mettant à la disposition de nos membres des connaissances, des idées, des connexions et des solutions.





**Associate, Life Management
Institute™ (ALMI®)**
**Fellow, Life Management
Institute™ (FLMI®)**



Parlez la langue de l'assurance et réussissez!

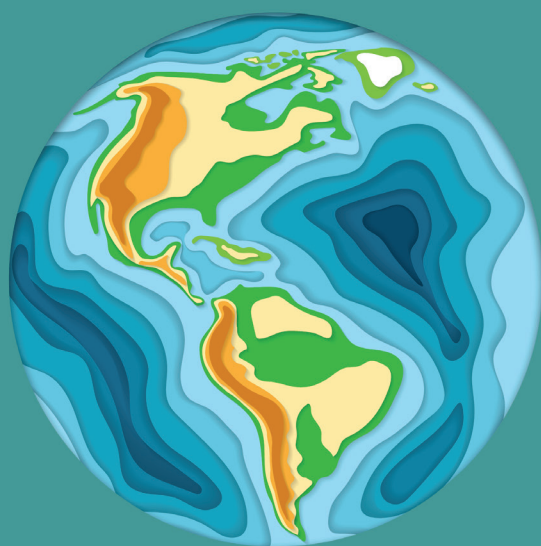
Les professionnels de l'assurance sont quotidiennement confrontés à une terminologie et à des concepts complexes. Avoir une compréhension de ce que ces termes signifient et comment ils ont un impact sur votre entreprise est essentiel à votre succès.

Apprenez à parler la langue de l'assurance et décrochez les titres d'Associate, Life Management Institute™ (ALMI®) et de Fellow, Life Management Institute™ (FLMI®). Vous obtiendrez une compréhension globale de l'industrie de l'assurance et des services financiers, améliorerez votre performance et progresserez dans votre développement de carrière. Le programme FLMI offre le prestige d'avoir une désignation mondialement reconnue qui est la norme d'excellence pour les professionnels de l'industrie aux talents prometteurs.

Les dix cours du programme vous offrent une vaste formation commerciale dans l'industrie de l'assurance et des services financiers. Vous bénéficierez de connaissances significatives et ciblées à chacun de ses trois niveaux:

- **Certificat de Niveau 1**
Concepts fondamentaux des assurances
- **Associate, Life Management Institute (ALMI)**
Fonctions de base de l'assurance et connaissances financières
- **Fellow, Life Management Institute (FLMI)**
Concepts avancés des assurances et de la finance

Plusieurs cours du programme FLMI offrent à la fois des options d'examen supervisé ou non-supervisé pour correspondre au mieux à vos préférences d'apprentissage.



**“ Vous allez acquérir
une compréhension
étendue de notre
industrie!”**

Personnalisez votre parcours d'apprentissage



Certificat de Niveau 1

LOMA 280: Principes des assurances -ou- LOMA 281: Satisfaire les besoins des clients avec des produits d'assurance et de rente *

Présente les concepts d'assurance de base et donne un aperçu des produits d'assurance vie.

LOMA 290: Exploitation des compagnies d'assurance -ou- LOMA 291: Améliorer les résultats : exploitation des compagnies d'assurance *

Fournit une vue d'ensemble de la formation, de la structure et des domaines fonctionnels de la compagnie d'assurance et décrit comment les différents services fonctionnent ensemble pour améliorer l'expérience client complète.

** Cours interactif en ligne*

Niveau ALMI

LOMA 301: Administration de l'assurance - ou- LOMA 302: Le cycle de vie d'une police d'assurance: Administration des assurances *

Présente un large aperçu de l'administration des produits d'assurance, en mettant l'accent sur la tarification, la réassurance, les réclamations et le service à la clientèle.

LOMA 307: Concepts commerciaux et financiers pour les professionnels de l'assurance - ou- LOMA 308: Le commerce des assurances: Application des concepts financiers *

Explique les concepts financiers et la terminologie financière que tous les employés de l'industrie doivent comprendre et relier ces concepts et termes aux opérations d'assurance et à la rentabilité.

LOMA 320: Le marketing des assurances -ou- LOMA 321: Marketing in Financial Services (en anglais) *

Examine les différents éléments de la vente de produits d'assurance et les fonctions du marketing en tant qu'élément intégral du secteur de l'assurance vie.

** Cours interactif en ligne*

Niveau FLMI

LOMA 316: Le droit des affaires pour les professionnels des services financiers

Examine les caractéristiques et les principes fondamentaux de l'environnement juridique dans lequel les sociétés de services financiers au Canada fonctionnent.

LOMA 335: L'excellence opérationnelle dans les services financiers

Présente les services financiers du point de vue de la gestion opérationnelle et met l'accent sur les techniques pratiques qui permettent d'accomplir les tâches quotidiennes pour fournir des services financiers le plus efficacement possible.

LOMA 356: Principes d'investissement et l'investissement institutionnel

Fournit une compréhension de l'environnement réglementaire de l'investissement et les principes généraux de l'investissement dans les compagnies d'assurance vie et institutions similaires.

LOMA 361: Comptabilité et déclarations financières des compagnies d'assurance de personnes

Examine la comptabilité financière et de gestion dans les sociétés d'assurance vie, y compris les environnements corporatifs et réglementaires dans lesquels les fonctions comptables se produisent.

LOMA 371: Gestion en fonction de la solvabilité et de la rentabilité dans les compagnies d'assurance de personnes

Décrit la conception technique de produits pour l'assurance vie et les rentes et l'état actuel de la gestion des risques dans les compagnies d'assurance.



La maîtrise de l'assurance ... vous est offerte par les programmes ALMI & FLMI

"La désignation FLMI représente beaucoup pour moi. Elle m'a apporté une bien meilleure compréhension de l'industrie financière. Je suis capable de discuter intelligemment de sujets liés à l'industrie et de développer des opinions bien informées. Ma désignation a amené des employeurs potentiels à commenter mes connaissances et mon dévouement. Cela m'a donné un avantage sur d'autres candidats potentiels."

"La formation et le matériel de LOMA m'ont aidé à grandir en tant qu'employé dans le secteur des services financiers et personnellement. J'ai appris de nouveaux concepts et approfondi mes connaissances dans des domaines qui affectent directement mon rôle. Ce fut une grande fierté pour moi personnellement d'obtenir chaque désignation."

Pour en savoir plus:

Contactez le représentant LOMA de votre entreprise.

Si vous êtes un étudiant indépendant, contactez le Bureau du registraire de LOMA.

"LOMA est une institution d'apprentissage très compétente - les leçons sont informatives et stimulantes. Les désignations LOMA ne sont pas symboliques. Elles suscitent vraiment le respect et la reconnaissance des diplômés, et illustrent clairement le chemin vers l'excellence dans cette industrie."