



Fédération
Nationale
des Syndicats
d'Agents
Généraux
d'Assurance



INTERMÉDIAIRES EN ASSURANCE

FORMATION INITIALE ET FORMATION CONTINUE

Stéphane COUTIN

Responsable département juridique AGEA

Fédération Nationale des Syndicats des Agents Généraux d'Assurance

AIEFFA Montpellier 09/12/2016

I- Rappel: les différents acteurs de l'intermédiation en assurance

II- La formation initiale: conditions d'accès

- A. Obligation légale.
- B. Obligation conventionnelle : cas particulier des agents généraux.

III- La formation continue

- A. Obligation à la charge des agents généraux d'assurance.
- B. Expérience d'agēa: agēa FORMATION et CAP COMPETENCE.
- C. Obligation future et outils mis en place par agēa.



I- Rappel: les différents acteurs de l'intermédiation en assurance

A. Courtiers d'assurances ou de réassurances

❖ **Commerçants ayant plusieurs codes courtages (relations contractuelles avec les assureurs).**

❖ **Mandataire de l'assuré.**

- ❖ **Professionnels libéraux, mandataires civils (traité de nomination) des entreprises d'assurance.**

Les relations avec les assureurs doivent respecter les dispositions impératives des « statuts » de 1949 ou de 1996 pour les traités conclus depuis octobre 1996 résultant d'accords entre la FFSA et agēa.

C. Mandataires d'assurances (MA) ou d'intermédiaire d'assurances (MIA)

❖ **Mandataire d'assurances : mandataire de compagnies, autre que des agents généraux, avec ou sans exclusivité.**

❖ **Mandataire d'intermédiaire d'assurances : mandataire de courtiers, d'agents généraux d'assurance ou de mandataires d'assurance.**

Les MIA et les MA peuvent être des personnes physiques ou morales.

- ❖ exercent l'activité d'intermédiation au nom et pour le compte de leurs employeurs (ils ne sont pas eux-mêmes intermédiaires : c'est leur employeur qui a le statut d'intermédiaire d'assurances).
- ❖ conditions de capacité professionnelle selon le type de poste exercé et selon le niveau de responsabilité et d'indépendance.



II- La formation initiale: conditions d'accès

A. Obligation légale

Capacité professionnelle

- ❖ Exigence de capacité professionnelle pour :
 - toutes les personnes habilitées à exercer une activité d'intermédiation.
 - y compris les salariés des intermédiaires et des entreprises d'assurance appartenant au réseau assis (exerçant au siège ou dans un bureau de production).

- ❖ 3 voies d'accès :
 - Stage de 150h ou formation adaptée au produit.
 - Expérience professionnelle:
 - Diplôme.

- ❖ 3 niveaux possibles selon les acteurs.

Personnes soumises à la condition de capacité professionnelle (capacité de niveau I)

- ❖ En ce qui concerne les intermédiaires d'assurance (courtier ou agent)
 - Les intermédiaires personnes physiques exerçant à titre individuel.

 - Au sein des intermédiaires personnes morales exerçant l'activité d'intermédiation à titre principal : les associés et tiers qui dirigent ou gèrent la personne morale.

 - Au sein des intermédiaires personnes morales exerçant l'activité d'intermédiation à titre accessoire :
 - ✓ Les associés et tiers qui dirigent ou gèrent la personne morale.
 - ✓ Ou la ou les personnes, au sein de la direction, auxquelles est déléguée la responsabilité de l'activité d'intermédiation.

Personnes soumises à la condition de capacité professionnelle

❖ En ce qui concerne les salariés d'agent ou de courtier:

- Les salariés exerçant des fonctions de responsable d'un bureau de production ou qui sont chargés de l'animation d'un réseau de production (niveau I).

- Les salariés exerçant l'activité d'intermédiation hors du siège ou d'un bureau de production (« réseaux itinérant ») (niveau II).

- Les salariés exerçant l'activité d'intermédiation au siège ou dans un bureau de production (« réseaux assis ») (niveau III).

❖ En ce qui concerne les salariés d'un MA ou d'un MIA exerçant à titre accessoire et proposant un produit d'assurance complémentaire à un produit principal (niveau III)

Personnes soumises à la condition de capacité professionnelle

- ❖ En ce qui concerne les mandataires (MIA ou MA)
 - Les mandataires personnes physiques
 - niveau II
 - ou niveau III si exerce à titre accessoire et propose un produit d'assurance complémentaire à un produit principal sans RC
 - Au sein des mandataires personnes morales exerçant l'activité d'intermédiation à titre principal :
 - ✓ les associés et tiers qui dirigent ou gèrent la personne morale (Niveau II)
 - Au sein des intermédiaires personnes morales
 - ✓ si exerce l'activité à titre accessoire, associés ou tiers (niveau II)
 - ✓ Si exerce à titre accessoire et produit d'assurance complémentaire à un produit principal sans RC, associé ou tiers (niveau III)

CONDITIONS DE CAPACITE PROFESSIONNELLE LES DIFFERENTES VOIES D'ACCES

NIVEAU I

Article R 512-9 du Code des assurances

Les stages s'effectuent dans les conditions prévues à l'article R.512-11 du Code des assurances

DIPLOME, TITRE OU CERTIFICAT (Article A. 512-6)

- Les diplômes et les titres correspondant au niveau de formation master ;
- Les diplômes et les titres correspondant simultanément au niveau de formation licence et à la spécialité de formation 313 de la nomenclature des spécialités de formation ;
- Les Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles et correspondant à la spécialité de formation 313 de la nomenclature des spécialités de formation.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE (Fonction de production ou de gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation)

Auprès :

- ☞ d'une entreprise d'assurance ;
- ☞ d'un courtier ou société de courtage ;
- ☞ d'une agence générale ou d'une société agent général ;
- ☞ d'un établissement de crédit intermédiaire

CADRES : 2 ANS

AUTRES : 4 ANS

STAGE d'une durée minimale de 150 HEURES (cf. programme minimal de formation)

Auprès :

- ☞ d'une entreprise d'assurance ou d'un intermédiaire personne physique ou morale ayant la qualité de courtier ou d'agent général ;
- ☞ d'un centre de formation choisi par l'intéressé pour les courtiers ou par l'employeur ou mandant.

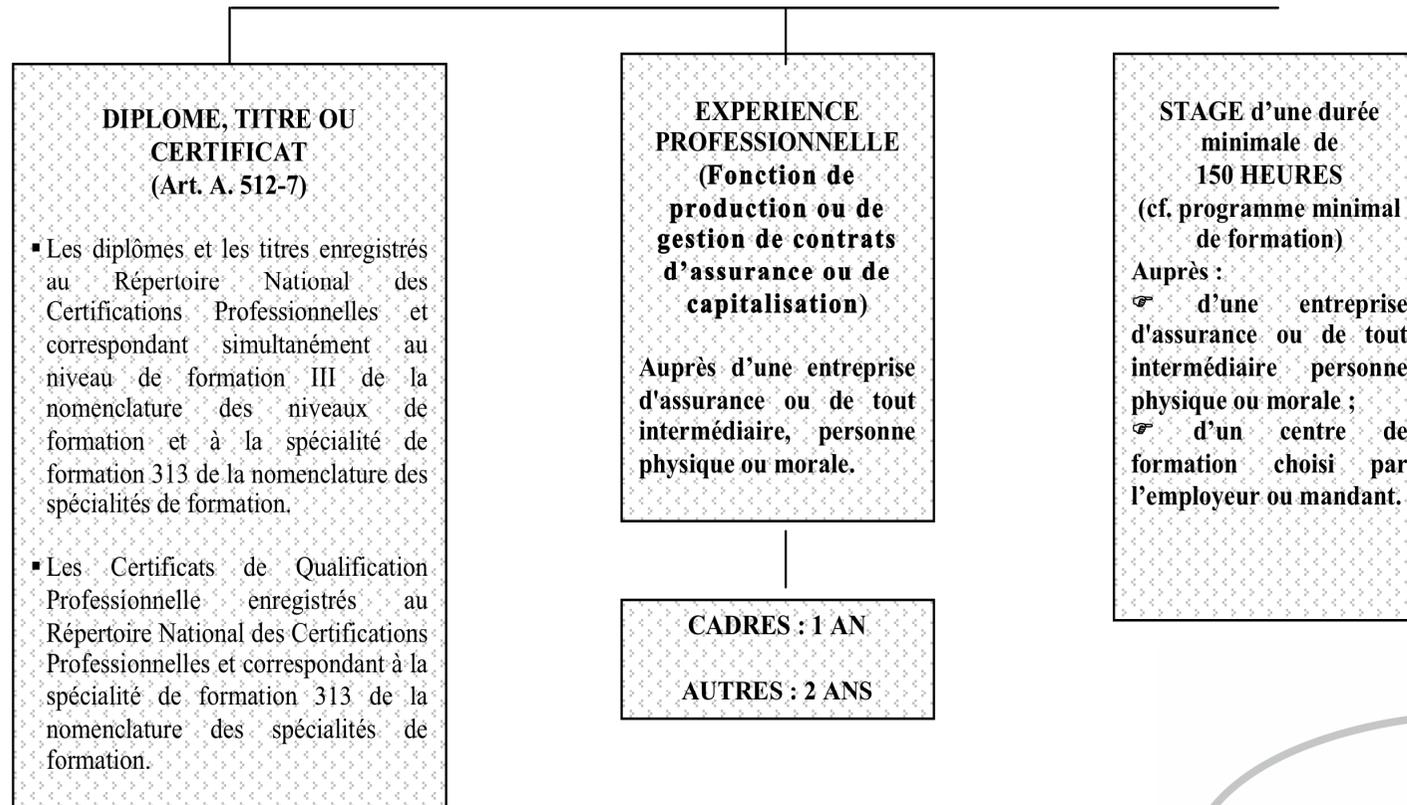
A. Obligation légale (suite)

CONDITIONS DE CAPACITE PROFESSIONNELLE LES DIFFERENTES VOIES D'ACCES

NIVEAU II

Article R 512-10 du Code des assurances

Les stages s'effectuent dans les conditions prévues à l'article R.512-11 du Code des assurances

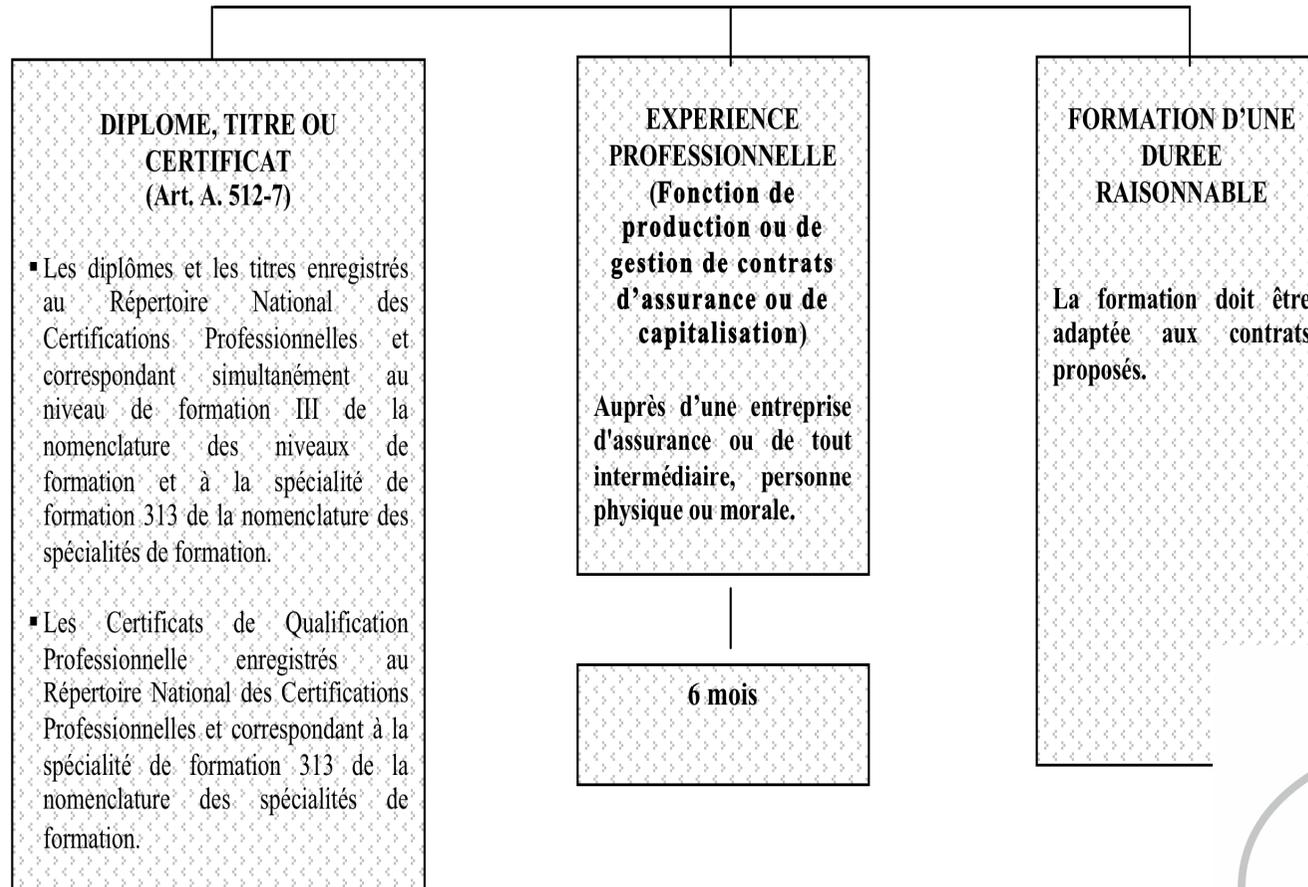


A. Obligation légale (suite)

CONDITIONS DE CAPACITE PROFESSIONNELLE

LES DIFFERENTES VOIES D'ACCES

NIVEAU III Article R 512-12 du Code des assurances





II- La formation initiale: conditions d'accès

B. Obligation conventionnelle: cas particulier des agents généraux

Préambule

❖ Un décret de 1996 a renvoyé aux fédérations d'assureurs (FFSA), d'agents généraux (agēa anciennement FNSAGA) et à chaque réseau d'agents généraux le soin de réglementer l'activité d'agent général.

- Un accord entre FFSA et agēa fixe les grands principes.
- Les accords conclus entre chaque compagnie d'assurance et leur réseau respectif d'agent général définissent les règles applicables à leur mandat dans le respect du décret et de l'accord FFSA/agēa.

❖ **Mise en place d'un plan de formation initiale par les entreprises d'assurances en collaboration avec les syndicats professionnels d'agents généraux.**

❖ **Ce plan de formation (stage de 600 heures) comporte :**

- **la formation au métier,**
- **la formation commerciale,**
- **la formation aux produits,**
- **la formation à la gestion,**
- **un stage pratique.**



III- La formation continue

A. Obligation à la charge des agents généraux d'assurance

A. Obligation à la charge des agents généraux d'assurance

- ❖ **A ce jour, pas d'obligation légale pour les intermédiaires d'assurance.**
- ❖ **Obligations conventionnelles de formations continues pour les agents généraux et leurs salariés dans le cadre des accords de chaque réseau.**
- ❖ **Obligations pour les agents généraux de suivre les formations proposées par leur mandantes et de permettre à leurs salariés de suivre celles qui leurs sont dédiées.**

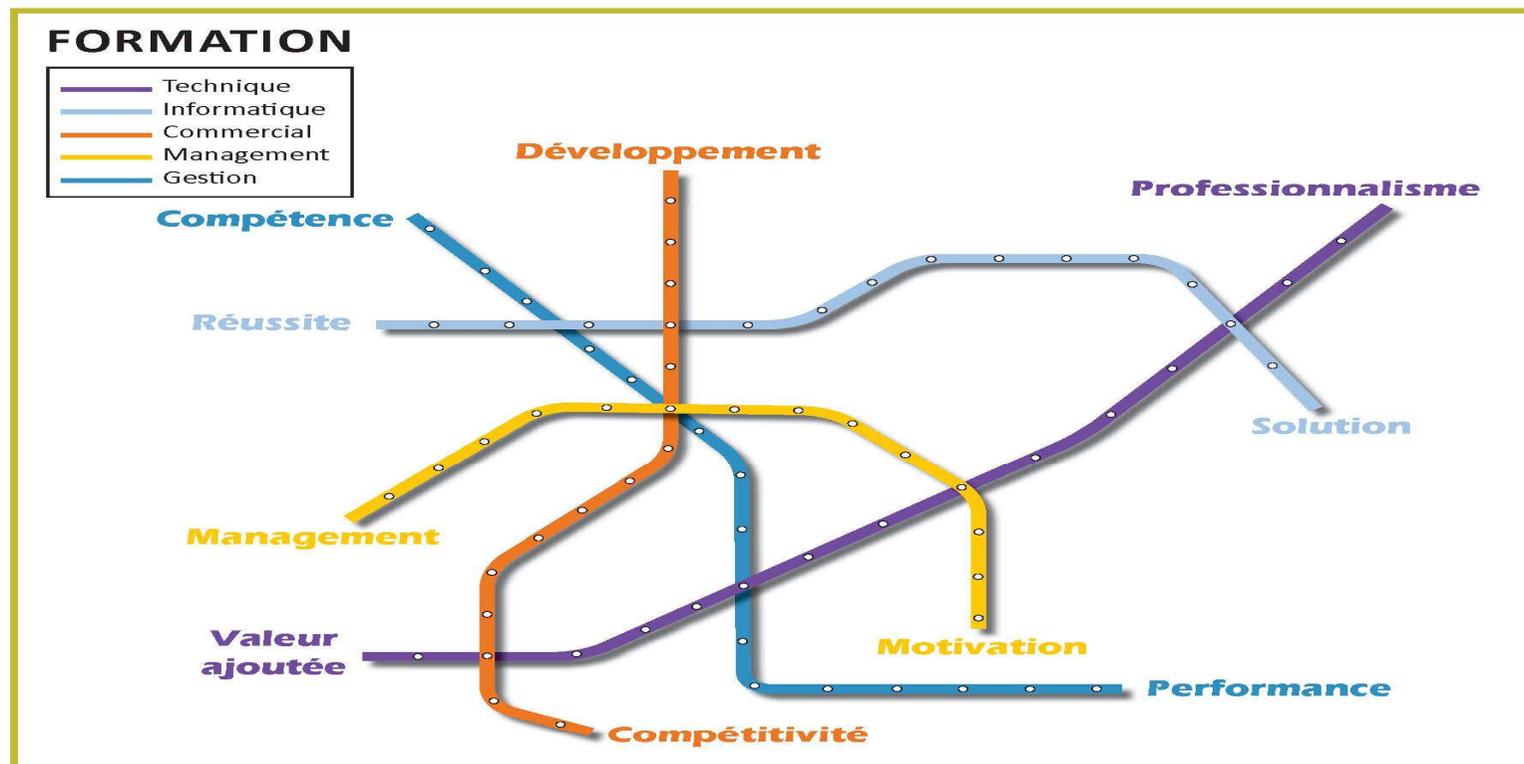


III- La formation continue

B. Expérience d'agéa: agéa FORMATION et CAP COMPETENCE

OBJECTIFS

- **Professionalisation et évolution des compétences face à une réglementation de plus en plus lourde et importante et à un risque des mises en cause des responsabilités;**
- **Performance commerciale et compétitivité face à une concurrence de plus en plus importante (internet, bancassurance, grande distribution, comparateurs);**
- **Valeurs ajoutées de l'agent général pour répondre aux besoins de conseil et d'expertise des consommateurs ou des professionnels (commerçants, industriels, artisans, professionnels libéraux) ;**
- **Offres des formations en dehors de celles proposées par les compagnies d'assurances axées principalement vers les produits maisons ou les différents types de garanties.**



Pour les agents généraux : agéa FORMATION

- ❖ agéa FORMATION: organisme de formation (association loi 1901) créé par agéa et administré par des agents généraux.
- ❖ Stages sur mesure et évolutifs permettant aux agents généraux:
 - d'assurer leur rôle de chef d'entreprise (ex: management, responsabilité, informatique, gestion, digital,..) et de professionnel de l'assurance (santé, sinistre, prévoyance, obligation de conseil, RCM, courtage...).
 - d'aller au-delà des formations compagnies dans une démarche conforme à la vision métier d'agéa.
- ❖ Assistance des délégués pédagogiques régionaux d'agéa en charge de la promotion de la politique de formation d'agéa.

Pour les salariés d'agents généraux: CAP COMPETENCE

- ❖ Initié en 1990, CAP COMPETENCE est un dispositif d'une centaine de formations régulièrement adaptées pour répondre aux évolutions et aux besoins de la profession.
- ❖ Piloté par agéa et ses partenaires sociaux.
- ❖ Mise en œuvre confiée à un prestataire, sélectionné sur appel d'offres.

Pour les salariés d'agents généraux: CAP COMPETENCE (suite)

❖ 4 modalités de formation :

- formation présentielle : de 1 à 2 journées maximum dans 50 villes (proximité).
- classe virtuelle : plusieurs stagiaires et un formateur géographiquement éloignés dans le cadre d'une session en ligne en direct (2h20).
- la formation combinée : formation présentielle suivie d'une classe virtuelle destinée à échanger sur la mise en pratique (formations commerciales)
- e-learning : autoformation sur internet avec assistance technique et pédagogique (formations d'initiation technique).

Pour les salariés d'agents généraux: CAP COMPETENCE (suite)

- ❖ Assistance des délégués pédagogiques régionaux d'agéa en charge de la promotion de ces formations.
- ❖ 6 Conseillers Formation CAP COMPETENCE intervenant sur le terrain en coordination avec agéa: informer, conseiller et accompagner les agents et leurs collaborateurs sur l'identification des besoins de formation et la mise en oeuvre de plans de formation.
- ❖ En 2016, 7 200 stagiaires auront été formés via CAP COMPETENCE, soit 2,5 fois plus qu'en 2013.



III- La formation continue

C. DDA: obligation future et outils mis en place par agéa

Future obligation de formation continue

- ❖ Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) parue le 20 janvier 2016 transposée en droit français au plus tard en février 2018.
- ❖ Obligation de formation annuelle pour les intermédiaires d'assurance et leurs salariés (15 heures par an) afin de maintenir un niveau de performance adéquate en fonction du produit vendu, du type de distributeur, de la fonction occupée et de l'activité exercée.
- ❖ Les moyens de formation peuvent être fournis par les assureurs.
- ❖ En attente de précisions par les textes de transposition notamment sur les modalités de contrôle suite aux formations.

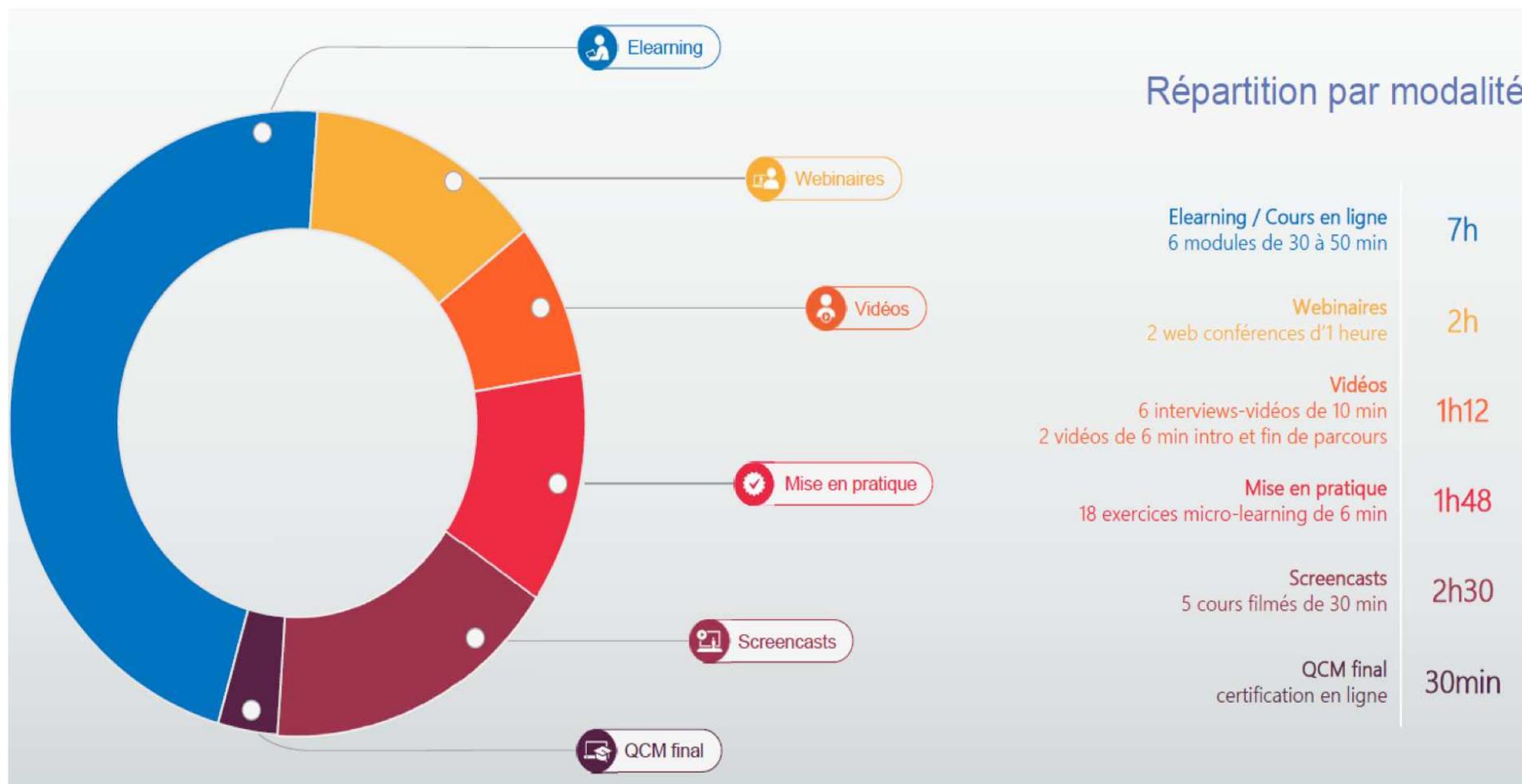
Service agéa: MOOC

- **Mise à disposition par agéa Formation (pour les agents généraux) et par CAP COMPETENCE (pour les salariés) d'un outil de formation innovant et performant, en vue de faciliter le respect de cette obligation de formation continue et indépendant des compagnies mandantes.**
- **Modalités pédagogiques novatrices, accessibles à distance et en ligne depuis toutes les agences générales d'assurance. Il s'agit des MOOC (Massive Open Online Course).**

Service agéa: MOOC (suite)

- ❖ agéa et le prestataire travaillent sur un projet de conception de MOOC spécifiques à la profession.
- ❖ expertise technique métier avec des interventions de professionnels, de journalistes, de pédagogues.
- ❖ capacité logistique réseau et plateforme pour permettre à un grand volume de participants de suivre les formations en ligne (potentiellement jusqu'à 24 000 collaborateurs et 12 000 agents).

Chaque MOOC de 8 heures sera composé de différents modules d'apprentissage selon le schéma suivant :



Planifiés chaque année de plusieurs promotions.

Chaque promotion pourra accueillir jusqu'à 500 participants. Les 8 heures échelonnées sur 5 semaines consécutives.

Les participants bénéficieront d'un tutorat en ligne et d'un espace collaboratif.



Fédération
Nationale
des Syndicats
d'Agents
Généraux
d'Assurance

agēa
agent général d'assurance



ON ASSURE MIEUX
QUAND ON
CONNAÎT BIEN

Merci de votre attention