

LE LIVRE BLANC

DE LA **CAPACITÉ** **PROFESSIONNELLE** **ASSURANCE IAS**



Jean-Luc PETRICOUL

Consultant formateur expert en intermédiation d'assurance

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



Sommaire

Sujet	Page
1. Préambule	3
2. Définition de la distribution d'assurances	4
3. Distinction entre les personnes soumises ou pas à immatriculation à l'Orias	5
4. Les niveaux de capacité professionnelle des personnes soumises à immatriculation	6
5. Les niveaux de capacité professionnelle des personnes non soumises à immatriculation	7
6. La capacité professionnelle de niveau I	8
7. La capacité professionnelle de niveau II	9
8. La capacité professionnelle de niveau III	10
9. Tableau de synthèse	11
10. Le stage professionnel	12
11. Le programme réglementaire de niveau I	13
12. Le programme réglementaire de niveau II	14
13. Les formations disponibles	15
14. Le Guide pratique de l'assurance	19
A propos de Jean-Luc PETRICOUL	20

Version mise à jour le 15/01/2022 (sous réserve de mise à jour en cours d'année)



1. Préambule

La **Capacité professionnelle assurance**, anciennement appelée « habilitation assurance » ou « carte assurance », est la qualification que doivent posséder **toutes les personnes pratiquant la distribution d'assurances** (agents généraux, courtiers, mandataires, mandataires d'intermédiaires, salariés des intermédiaires ou des entreprises d'assurance).

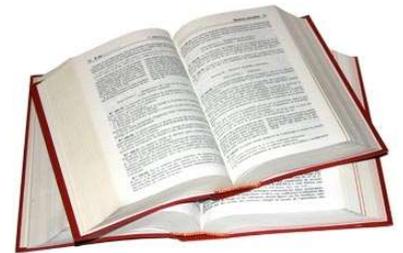
En effet, en application des articles R512-8 à R512-13 du Code des assurances, **toute personne qui pratique la distribution d'assurances doit disposer d'une capacité professionnelle adaptée à son niveau de responsabilité.**

Cela vaut pour les **intermédiaires d'assurance personnes physiques, mais aussi pour leurs salariés et ceux des organismes d'assurance qui pratiquent la distribution d'assurances.** Ils doivent être suffisamment formés pour faire un diagnostic des besoins du client et le conseiller au mieux de ses intérêts.



Une obligation réglementaire contrôlée par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) !

2. Définition de la distribution d'assurances



L'alinéa 1 de l'article L511-1 du Code des assurances stipule que :

« La distribution d'assurances ou de réassurances est l'activité qui consiste à **fournir des recommandations** sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à **présenter, proposer ou aider à conclure** ces contrats ou à **réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion**, ou à **contribuer à leur gestion et à leur exécution**, notamment en cas de sinistre ».

Cette définition est complétée par l'article R511-1 qui précise que :

« Est considérée comme présentation, proposition ou aide à la conclusion d'une opération d'assurance, le fait pour toute personne physique ou personne morale de **solliciter ou de recueillir la souscription** d'un contrat ou l'adhésion à un tel contrat, ou **d'exposer oralement ou par écrit** à un souscripteur ou un adhérent éventuel, en vue de cette souscription ou adhésion, les conditions de garantie d'un contrat. Les travaux préparatoires à la conclusion d'un contrat d'assurance ou de réassurance comprennent, d'une part, **tous travaux d'animation** de réseaux de distributeurs de produits d'assurance ou de réassurance ou d'organisation par un intermédiaire d'assurance du réseau d'intermédiaires d'assurance ou d'intermédiaires d'assurance à titre accessoire auquel il a recours et, d'autre part, **tous travaux d'analyse et de conseil** réalisés en vue de la présentation, de la proposition ou de la conclusion d'un contrat. Ils ne comprennent pas les activités consistant à fournir des informations ou des conseils à titre occasionnel dans le cadre d'une activité professionnelle autre que celle mentionnée à l'alinéa premier ».

Ces deux articles montrent que la distribution **ne dépend pas d'un statut professionnel** particulier, mais de l'activité exercée. Par exemple, la distribution correspond au fait d'accomplir, par une personne physique ou morale, **au moins un des actes suivants** :

- Un **acte de conseil** qui consiste à fournir des recommandations sur un contrat (exemple : le conseiller en téléphonie qui signale à un client l'intérêt de souscrire un contrat d'assurance contre la casse et le vol) ;
- Un **acte technique** qui consiste à exposer par écrit ou par oral les conditions de garantie d'un contrat (exemple : la collaboratrice d'un agent général d'assurance qui explique les garanties du nouveau contrat d'assurance habitation proposé par la compagnie) ;
- Un **acte commercial** qui consiste à solliciter la souscription ou l'adhésion à un contrat (exemple : le téléconseiller d'un centre d'appels qui argumente une assurance couvrant les accidents de la vie et en propose la souscription) ;
- Un **acte administratif** qui consiste à recueillir la souscription ou l'adhésion à un contrat (exemple : l'assistante qui fait remplir les documents de souscription à une assurance complémentaire santé).



3. Distinction entre personnes soumises ou pas à immatriculation à l'Orias

L'article R511-2 du Code des assurances établit la **liste des personnes** faisant de la distribution en qualité d'intermédiaire d'assurance, il s'agit des :

1. **Courtiers** d'assurance et de réassurance (personnes physiques ou morales) ;
2. **Agents généraux** d'assurance (personnes physiques ou morales) ;
3. **Mandataires** d'assurance, mandatés par une entreprise d'assurance ;
4. **Mandataires d'intermédiaires** d'assurance, mandatés par un intermédiaire cité dans une des trois premières catégories ci-dessus ;
5. **Salariés d'une entreprise** d'assurance ou de réassurance, ainsi que les **salariés d'un intermédiaire** cité dans les quatre premières catégories ci-dessus ;
6. **Intermédiaires d'assurance** enregistrés sur le registre d'un autre Etat membre de l'Espace économique européen pour l'exercice de l'intermédiation en assurance, ainsi que les salariés de ces personnes.

L'article R512-1 du Code des assurances stipule que parmi ces personnes, **seules les quatre premières catégories** sont des intermédiaires soumis à obligation d'immatriculation à l'ORIAS.

Prenons **quelques exemples** pour y voir clair dans cette distinction :

- Un **agent général et un courtier** font de la distribution et ont la qualité d'intermédiaires soumis à une obligation d'immatriculation à l'ORIAS ;
- Un **collaborateur commercial salarié** de cet agent général ou de ce courtier fait de la distribution, mais n'est pas soumis à l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS ;
- Le **salarié d'une entreprise d'assurance** qui s'occupe exclusivement de gestion de sinistres ne fait pas de la distribution ;
- Un **conseiller bancaire** qui vend de l'assurance fait de la distribution, mais n'est pas soumis à l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS ;
- Un **établissement bancaire** qui a un mandat avec plusieurs entreprises d'assurance pour commercialiser leurs contrats, fait de la distribution en tant que personne morale et doit s'immatriculer à l'ORIAS.



4. Les niveaux de capacité professionnelle des personnes soumises à immatriculation

Les intermédiaires personnes physiques, les dirigeants des personnes morales ou les délégués des personnes morales pratiquant l'intermédiation à titre accessoire doivent répondre à une condition de capacité professionnelle **graduée selon la catégorie et le type de contrat** d'assurance distribué.



Niveau de capacité professionnelle des personnes soumises à immatriculation

Intermédiaires	Principe	Exception : activité à titre accessoire et distribution de contrat (sans garanties de RC) en complément de la vente d'un bien ou service
Courtier	Niveau I	
Agent général		
Etablissement de crédit, Société de financement		
Mandataire d'assurance	Niveau II	Niveau III
Mandataire d'intermédiaire		



5. Les niveaux de capacité professionnelle des personnes non soumises à immatriculation

Les collaborateurs salariés qui proposent des contrats d'assurance au sein de toutes ces entreprises précitées sont soumis **aux mêmes conditions d'honorabilité et de capacité professionnelle** que les intermédiaires vus précédemment (agents généraux, courtiers...).

Concernant la capacité professionnelle, voici un tableau synthétique du **niveau requis** en fonction de l'exercice de l'intermédiation.



Niveau de capacité professionnelle des personnes non soumises à immatriculation

Responsables d'un bureau ou ayant la charge d'animer un réseau de production	Niveau I
Employés opérant en dehors du siège ou du bureau de production	Niveau II
Employés opérant au siège ou au bureau de production	Niveau III
Employés d'un mandataire exerçant l'intermédiation à titre accessoire	Niveau III



6. La capacité professionnelle de niveau I

Le niveau I peut être justifié par **trois voies** :

1. La possession d'un **livret de stage** de niveau I (**150 heures minimum de formation** au sein d'une entreprise d'assurance, d'un établissement de crédit, d'une société de financement, d'un organisme de formation, auprès d'un courtier ou d'un agent général) ;
2. Une **expérience professionnelle** de **2 ans comme cadre ou 4 ans comme salarié non cadre ou non salarié** sur des fonctions de production ou de gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation dans une entreprise d'assurance, un établissement de crédit, d'une société de financement, auprès d'un courtier ou d'un agent général ;
3. La possession d'un **diplôme, titre ou certificat** mentionné sur une liste fixée par l'article A512-6 du Code des assurances : **Master toutes disciplines, licence ou certificat de qualification professionnelle (CQP) dans la spécialité « finances, banque, assurance, immobilier ».**



9. Tableau de synthèse

Conditions de capacité professionnelle			
	Niveau I	Niveau II	Niveau III
Formation et programme	Stage de 150 h minimum (avec les 5 unités d'enseignement)	Stage de 150 h minimum (avec au moins 3 unités dont la 1 et la 2)	Formation d'une durée raisonnable adaptée aux contrats proposés
Expérience professionnelle	2 ans comme cadre ou 4 ans comme salarié non cadre ou non salarié	1 an comme cadre ou 2 ans comme salarié non cadre ou non salarié	6 mois comme salarié ou non salarié
Diplôme, titre ou certificat	Master Licence ou CQP inscrit au RNCP Banque, Assurances finances, Immobilier (313)	Master Licence ou BTS ou CQP inscrit au RNCP Banque, Assurances finances, Immobilier (313)	





10. Le stage professionnel

L'article R512-11 du Code des assurances stipule que :

« I. -Le stage professionnel mentionné aux articles R. 512-9 et R. 512-10 a pour objet de permettre aux stagiaires d'acquérir, préalablement à l'exercice de l'activité d'intermédiation, des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative définies dans un programme minimal de formation élaboré par les organisations représentatives de la profession et approuvé par arrêté du ministre de l'économie.

II.- Les compétences acquises font l'objet d'un contrôle à l'issue du stage. Les résultats de ce contrôle doivent être annexés au livret de stage prévu à l'article R. 514-4. »

Pour les niveaux I et II, le stage d'une durée de 150 heures minimum peut comporter une **partie théorique** et une **partie pratique**. Il est généralement admis que la partie théorique comporte au minimum 75 heures de formation et que la partie pratique soit consacrée à un approfondissement des thématiques du programme réglementaire abordées dans la partie théorique.

Le livret de stage, signé des personnes auprès desquelles le stage a été effectué, doit comporter en annexe le résultat du **contrôle des compétences** en fin de stage.

Pour le niveau III, il n'y a pas de durée minimale requise, la formation devant être d'une durée raisonnable adaptée aux produits et contrats présentés. **L'attestation de formation** doit être signée par le responsable de formation.

Attention ! L'ACPR a prononcé **une sanction le 22 décembre 2016** pour une formation de niveau III incomplète et comportant des erreurs (procédure n° 2015-09). Le fait qu'il n'y ait pas de durée minimale requise ne doit pas se traduire par une formation trop superficielle.





11. Le programme réglementaire de niveau I

En application de l'article R512-9 (1°) du Code des assurances, le candidat stagiaire devra avoir suivi, durant la période de 150 heures, une formation lui permettant d'acquérir les connaissances visées dans les 5 unités suivantes :

Unité 1 : Les savoirs généraux

- 1.1. La présentation du secteur de l'assurance
- 1.2. Les entreprises d'assurances
- 1.3. L'opération d'assurance
- 1.4. Les différentes catégories d'assurance
- 1.5. L'intermédiation en assurance
- 1.6. La relation avec le client
- 1.7. La lutte contre le blanchiment



Unité 2 : Les assurances de personnes : incapacité-invalidité-décès-dépendance-santé

- 2.1. L'assurance contre les risques corporels (incapacité-invalidité-décès)
- 2.2. La dépendance
- 2.3. L'assurance complémentaire santé

Unité 3 : Les assurances de personnes : assurances vie et capitalisation

- 3.1. La prise en compte des besoins
- 3.2. Les principales catégories de contrats
- 3.3. Les spécificités



Unité 4 : assurances de personnes : les contrats collectifs

- 4.1. L'assurance de groupe
- 4.2. Contrats collectifs au profit des salariés

Unité 5 : Assurances de biens et de responsabilité

- 5.1. L'appréciation et la sélection du risque
- 5.2. Les différents types de contrats
- 5.3. Les assurances des risques d'entreprises
- 5.4. La présentation des garanties et la tarification
- 5.5. La vie du contrat





12. Le programme réglementaire de niveau II

En application de l'article R512-10-I (1°) du Code des assurances, le candidat stagiaire devra avoir suivi, durant la période de 150 heures, une formation lui permettant d'acquérir les connaissances visées dans au moins trois des quatre unités visées ci-dessous, dont obligatoirement les unités 1 et 2.

Unité 1 : Les savoirs généraux

- 1.1. La présentation du secteur de l'assurance
- 1.2. Les différentes catégories d'assurance
- 1.3. L'intermédiation en assurance
- 1.4. La relation avec le client
- 1.5. La lutte contre le blanchiment



Unité 2 : Les assurances de personnes : incapacité-invalidité-décès-dépendance-santé

- 2.1. L'assurance contre les risques corporels (incapacité-invalidité-décès)
- 2.2. La dépendance
- 2.3. L'assurance complémentaire santé

Unité 3 : Les assurances de personnes : assurances vie et capitalisation

- 3.1. La prise en compte des besoins
- 3.2. Les principales catégories de contrats
- 3.3. Les spécificités

Unité 4 : Assurances de biens et de responsabilité

- 4.1. L'appréciation et la sélection du risque
- 4.2. Les différents types de contrats
- 4.3. La présentation des garanties et la tarification
- 4.4. La vie du contrat





13. Les formations disponibles

Proposées par l'organisme de formation JLP CONSULTANT

Adresse : Hameau de Pevani – 20111 Calcatoggio - Siret : 408 856 623 00066 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 92.20.21058.20 auprès du préfet de région de Corse du Sud

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE DE NIVEAU 1

Objectifs

- Acquérir, préalablement à l'exercice de l'activité d'intermédiation, des compétences en matière technique, juridique, fiscale, commerciale et administrative.
- Obtenir le livret de stage de niveau 1 et l'attestation de réussite à l'examen.

Public

- Toute personne concernée par l'intermédiation en assurance de niveau 1 (courtier / agent général / responsable d'un bureau de production) - Aucune connaissance préalable en assurance n'est requise,
- L'accès à la formation nécessite un entretien téléphonique préalable (06 03 21 59 62).

Prérequis

- Maîtrise de la langue française - Accès à internet depuis un terminal de connexion (ordinateur, tablette, smartphone).

Moyens pédagogiques

- Espace personnel sur une plateforme E-Learning sécurisée et accessible 24h/24 et 7j/7 (avec identifiant et mot de passe)
- Modules de cours / Quiz / Cas pratiques / Documents d'approfondissement / Tutorat à distance.

Tuteur pédagogique

- Jean-Luc PETRICOUL – Spécialiste de la capacité professionnelle assurance – 30 ans d'expérience dans l'assurance
- Joignable par téléphone, mail ou forum de discussion.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

- Formation accessible aux PSH. Aménagement de parcours possible.

Modalités d'évaluation

- Exercices de validation en continu / Examen réglementaire final après avoir suivi l'intégralité du programme sur une durée de 150 heures minimum (note de 50/100 minimum pour valider la capacité professionnelle).





13. Les formations disponibles

Proposées par l'organisme de formation JLP CONSULTANT

Adresse : Hameau de Pevani – 20111 Calcatoggio - Siret : 408 856 623 00066 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 92.20.21058.20 auprès du préfet de région de Corse du Sud

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE DE NIVEAU 2

Objectifs

- Acquérir, préalablement à l'exercice de l'activité d'intermédiation, des compétences en matière technique, juridique, fiscale, commerciale et administrative.
- Obtenir le livret de stage de niveau 2 et l'attestation de réussite à l'examen.

Public

- Toute personne concernée par l'intermédiation en assurance de niveau 2 (mandataire / mandataire d'intermédiaire / commercial autonome) - Aucune connaissance préalable en assurance n'est requise - L'accès à la formation nécessite un entretien téléphonique préalable (06 03 21 59 62).

Prérequis

- Maîtrise de la langue française - Accès à internet depuis un terminal de connexion (ordinateur, tablette, smartphone).

Moyens pédagogiques

- Espace personnel sur une plateforme E-Learning sécurisée et accessible 24h/24 et 7j/7 (avec identifiant et mot de passe),
- Modules de cours / Quiz / Cas pratiques / Documents d'approfondissement / Tutorat en ligne.

Tuteur pédagogique

- Jean-Luc PETRICOUL – Spécialiste de la capacité professionnelle assurance – 30 ans d'expérience dans l'assurance.
- Joignable par téléphone, mail ou forum de discussion.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

- Formation accessible aux PSH. Aménagement de parcours possible.

Modalités d'évaluation

- Exercices de validation en continu / Examen réglementaire final après avoir suivi l'intégralité du programme sur une durée de 150 heures minimum (note de 50/100 minimum pour valider la capacité professionnelle).





13. Les formations disponibles

Proposées par l'organisme de formation JLP CONSULTANT

Adresse : Hameau de Pevani – 20111 Calcatoggio - Siret : 408 856 623 00066 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 92.20.21058.20 auprès du préfet de région de Corse du Sud

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE **DE NIVEAU 3**

Objectifs

- Acquérir, préalablement à l'exercice de l'activité d'intermédiation, des compétences sur les fondamentaux de l'assurance et sur les spécificités des produits distribués.
- Obtenir l'attestation de capacité professionnelle assurance de niveau 3.

Public

- Toute personne concernée par l'intermédiation en assurance de niveau 3 (mandataire pratiquant l'intermédiation en assurance à titre accessoire / salarié opérant au siège ou dans un bureau de production dont le responsable possède le niveau 1) - Aucune connaissance préalable en assurance n'est requise - L'accès à la formation nécessite un entretien téléphonique préalable (06 03 21 59 62).

Prérequis

- Maîtrise de la langue française - Accès à internet depuis un terminal de connexion (ordinateur, tablette, smartphone).

Moyens pédagogiques

- Espace personnel sur une plateforme E-Learning sécurisée et accessible 24h/24 et 7j/7 (avec identifiant et mot de passe).
- Modules de cours / Quiz / Tutorat en ligne.

Tuteur pédagogique

- Jean-Luc PETRICOUL – Spécialiste de la capacité professionnelle assurance – 30 ans d'expérience dans l'assurance.
- Joignable par téléphone, mail ou forum de discussion.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap (PSH)

- Formation accessible aux PSH. Aménagement de parcours possible.

Modalités d'évaluation

- Exercices et questions de validation en continu (note de 50/100 minimum pour valider la capacité professionnelle).





13. Les formations disponibles

Proposées par l'organisme de formation JLP CONSULTANT

Adresse : Hameau de Pevani – 20111 Calcatoggio - Siret : 408 856 623 00066 - APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 92.20.21058.20 auprès du préfet de région de Corse du Sud

CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE DE NIVEAU 3

Pour le niveau III, il n'y a pas de durée minimale requise, la formation devant être d'une durée raisonnable adaptée aux produits et contrats présentés.

Afin de proposer une formation sérieuse et adaptée, il est recommandé de consacrer une durée minimale de 20 heures, réparties entre des **compétences générales** (les savoirs généraux) et des **compétences spécifiques** (les caractéristiques du ou des produits commercialisés).

Compétences générales : Les savoirs généraux (7 modules)

- 1.1. La présentation du secteur de l'assurance
- 1.2. Les entreprises d'assurances
- 1.3. L'opération d'assurance
- 1.4. Les différentes catégories d'assurance
- 1.5. L'intermédiation en assurance
- 1.6. La relation avec le client
- 1.7. La lutte contre le blanchiment

Compétences spécifiques (thèmes possibles)

- Assurances de dommages aux biens (4 modules)
- Assurances de personnes (4 modules)
- Assurance construction (4 modules)
- Assurance prévoyance et santé des TNS (5 modules)





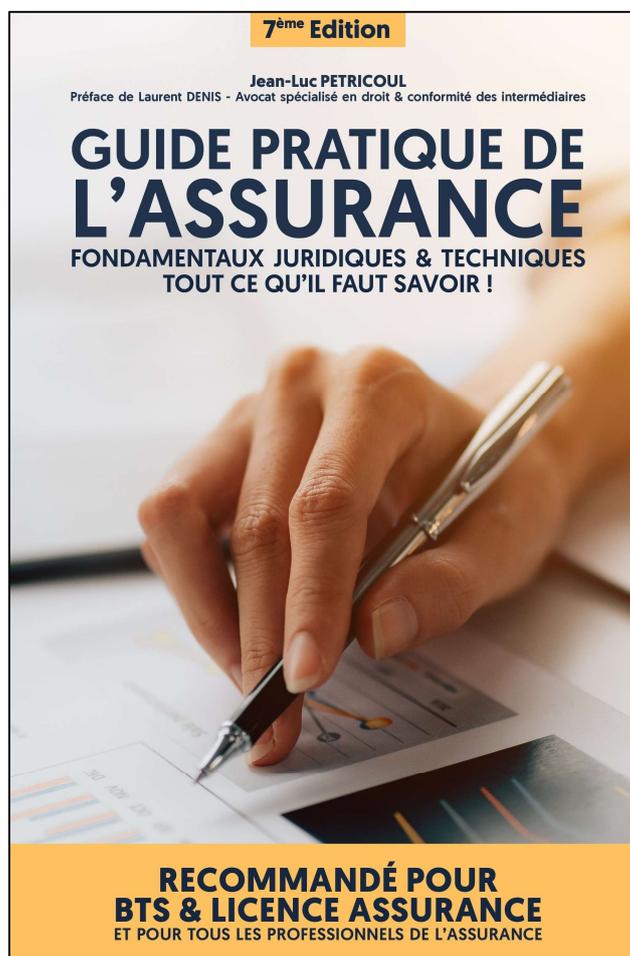
14. Le Guide pratique de l'assurance (7^{ème} édition)

Outil pratique de 436 pages, il reprend **l'intégralité du programme réglementaire** de la formation des intermédiaires et salariés défini par l'arrêté du 11 juillet 2008.

Sa **conformité a été certifiée** par Maître Laurent Denis, avocat et médiateur spécialisé en assurance, banque et finance.

Avec une approche très pédagogique, à la portée de tous, il permet à ceux qui pratiquent ou souhaitent pratiquer la distribution d'assurances de **connaître et comprendre les bases fondamentales de l'assurance**.

Agents généraux, courtiers, mandataires, conseillers salariés, formateurs, étudiants, candidats à l'intermédiation... et mêmes assurés, avec ce guide pratique l'assurance n'aura plus aucun secret pour vous !



Présentation et commande en ligne sur
www.capaciteprofessionnelleassurance.com

ou sur www.amazon.fr

436 pages – Prix : 29 € TTC



A propos de Jean-Luc PETRICOUL



Avec plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance et de la gestion de patrimoine, en tant que Directeur régional d'un important cabinet de courtage national, puis fondateur d'un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, Jean-Luc PETRICOUL est un consultant formateur expert, très apprécié des professionnels de l'assurance.

Dès la publication de l'arrêté du 11 juillet 2008 fixant les programmes réglementaires de formation de la capacité professionnelle assurance, il s'est spécialisé dans ce domaine. Il a notamment conçu les programmes de formation de plusieurs groupes bancaires et entreprises d'assurance.

Il a enseigné à la Faculté de droit d'Aix Marseille Université en Master professionnel "Droit et métiers de l'assurance" et il intervient auprès des principaux acteurs de l'assurance en France, sociétés d'assurance, mutuelles et intermédiaires.

Il est le créateur des sites :
www.capacite-professionnelle-assurance.fr
www.capaciteprofessionnelle.com
www.academias.fr