

RS 20565

**Habilitation / Capacité professionnelle des salariés commerciaux
dans les sociétés d'assurances (niveau II)**

Résumé du référentiel

- Objectifs et contexte de la certification :

L'activité de distribution dans l'assurance est précisée aux articles L. 511-1 et R. 511-1 du Code des assurances :

- « 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 » et « Fourniture d'informations sur un ou plusieurs contrats d'assurance selon des critères choisis par le souscripteur ou l'adhérent sur un site internet ou par d'autres moyens de communication et l'établissement d'un classement de produits d'assurance comprenant une comparaison des prix et des produits, ou une remise de prime, lorsque le souscripteur ou l'adhérent peut conclure le contrat directement ou indirectement au moyen du site internet ou par d'autres moyens de communication » (C. assur., art. L. 511-1),
- « est considéré comme présentation, proposition ou aide à la conclusion d'une opération d'assurance, le fait pour toute personne physique ou morale de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat ou l'adhésion à 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 » (C. assur., art. R. 511-1).

Ainsi, pour répondre aux exigences du Code des assurance, il est nécessaire d'acquérir, préalablement à l'exercice d'une activité commerciale en assurance, des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative, définies dans un programme de formation élaboré par les organisations représentatives et approuvé par arrêté du ministre de l'économie.

- Public concerné :

Salariés commerciaux des entreprises d'assurances, salariés commerciaux des intermédiaires d'assurance, salariés exerçant les fonctions de bureau de production ou chargés d'animer un réseau de production.

- Compétences attestées :
 - Compétences générales sur l'environnement juridique du secteur de l'assurance et de l'opération d'assurance, sur la relation avec le client et sur la lutte contre le blanchiment.
 - Compétences techniques sur les différentes opérations d'assurance (assurance de personnes, assurance vie et capitalisation et/ou assurance de biens et de responsabilités).

- Selon le Code des assurances, à partir d'une base de connaissances :
 - environnement général du secteur de l'assurance,
 - environnement juridique de l'intermédiation en assurance,
 - différentes opérations d'assurance et mécanismes (assurances de personnes et/ou assurances de biens et de responsabilités).

Référentiel de compétences et d'évaluation

Habilitation / Capacité professionnelle des salariés commerciaux dans les sociétés d'assurances (niveau II)

COMPETENCES ATTESTEES	MODALITES D'ÉVALUATION
Gérer la relation avec le client	<p>Stage professionnel pour le niveau I : évaluation de l'ensemble des compétences générales et techniques prévues par le programme homologué par arrêté du 23 juin 2008.</p> <p>Les compétences acquises font l'objet d'un contrôle à l'issue du stage par tous les moyens à disposition.</p> <p>Les résultats de ce contrôle sont annexés au livret de stage prévu à la l'art. R. 514-4 du Code des assurances. Le livret de stage signé par les personnes auprès desquelles le stage a été effectué comprend en annexe les résultats du contrôle des compétences mentionné au II de l'art. R. 512-11 du Code des assurances.</p>
Assurer les diligences de lutte contre le blanchiment	
Prendre en compte les besoins du client	
Apporter au client ou prospect une réponse adaptée et formalisée comportant une information précontractuelle et/ou contractuelle selon les cas	
Présenter, proposer ou aider à la conclusion d'une opération d'assurance	