

3 QUESTIONS À...

FRANCIS TEBOUL,

PDG D'AF2A



Revue du Courtage :

Vous étiez présent aux Journées du Courtage. Quels étaient vos objectifs ?

AF2A : Le principal objectif d'AF2A était de se faire identifier par les courtiers comme centre de formation spécialisé dans leur secteur, leur présenter notre catalogue de formations 2005 et notamment les stages les plus spécifiques au courtage tel que "la carte professionnelle" ou "la formation juridique des commerciaux" ainsi que répondre à toutes les questions qu'ils se posent sur leur droit d'accès et le mode de financement de la formation continue.

Revue du Courtage :

Dans quelle direction AF2A axe-t-il son développement ?

AF2A : Les échanges que nous avons eus avec les courtiers nous ont permis de déterminer leur principal obstacle face à la formation : la nécessité de proximité avec leur centre. A cet effet, nous menons actuellement une étude d'implantations régionales de nos services. Parallèlement, notre comité

pédagogique, en collaboration avec OPCASSUR, travaille au choix de programmes et à la réalisation d'un catalogue spécifique aux courtiers.

Revue du Courtage :

En quoi et comment les stages d'AF2A seront-ils adaptés aux spécificités des courtiers ?

AF2A : AF2A envisage d'accompagner le secteur dans le montage de dispositifs de formation permettant par exemple de préparer des certificats de qualification professionnelle propres aux sociétés de courtage.

Nous allons également anticiper les besoins des plus petites entreprises de courtage qui devront faire face aux évolutions de la législation, des produits et des technologies et mettre à leur portée les programmes existants. Nous voulons également définir des formations spécifiques et différenciées selon la taille des entreprises en leur offrant la souplesse nécessaire aux contraintes du courtage.

■ **Propos recueillis par**
Martin Boquien

Carte d'identité AF2A

Date de création :

13 décembre 2002

Activité :

centre de formation spécialisé dans les métiers de l'assurance

Actionnaires :

Francis Teboul, Alain Mure...

Effectif :

9 permanents et 250 intervenants extérieurs.

Clientèle :

Plus de 200 clients, sociétés d'assurance, Mutuelles, Cabinets de courtage, Caisses de retraite, Instituts de prévoyance, Banques et établissements financiers.