



**Les  
Essentiels Métiers**

# Guide d'accès à la profession d'intermédiaire d'assurance

Ludovic Daugeron



**L'ARGUS** EDITIONS  
de l'assurance

# Sommaire

<b>1. Appréhender les règles de capacité professionnelle</b> .....	7
Quelles sont les personnes concernées par l'exigence de capacité professionnelle initiale ? .....	7
Comment remplir la condition de capacité professionnelle initiale ? .....	13
Comment prévenir le risque de non-conformité ? .....	18
Quid de la formation continue ? .....	27
<b>2. Respecter la condition d'honorabilité</b> .....	31
Quelles sont les personnes concernées par la condition d'honorabilité ? .....	31
Quelles sont les infractions visées ? .....	34
Comment prévenir le risque de non-conformité ? .....	38
<b>3. Souscrire une garantie financière</b> .....	47
Quand la garantie financière est-elle obligatoire ? .....	49
Quel contenu pour la garantie financière ? .....	52
Comment prévenir le risque de non-conformité ? .....	57
<b>4. Souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle</b> .....	61
Quand l'intermédiaire peut-il voir sa responsabilité civile professionnelle engagée ? .....	62
Quels sont les contours de l'obligation d'assurance responsabilité civile professionnelle ? .....	70
Comment prévenir le risque de non-conformité ? .....	72
Comment diminuer le risque d'engagement de la responsabilité civile professionnelle ? .....	73
<b>5. Choisir un statut pour exercer la profession</b> .....	75
L'agent général d'assurances .....	76
Le courtier d'assurances .....	85
Les mandataires .....	89
<b>6. S'immatriculer auprès de l'ORIAS</b> .....	93
Qu'est-ce que l'ORIAS ? .....	94
Comment s'immatriculer auprès de l'ORIAS ? .....	102

# Sommaire

Comment renouveler son immatriculation auprès de l'ORIAS ? .....	104
L'intermédiaire est-il tenu de fournir des informations à l'ORIAS au cours de sa période d'immatriculation ? .....	105
Un intermédiaire peut-il être radié du registre tenu par l'ORIAS ? .....	106
<b>7. Les contrôles effectués a posteriori</b> .....	<b>109</b>
Qu'est-ce que l'ACPR ? .....	110
Comment se déroule un contrôle de l'ACPR ? .....	114
Quelles sont les suites possibles d'un contrôle de l'ACPR ? .....	119
<b>Index alphabétique</b> .....	<b>125</b>

# Appréhender les règles de capacité professionnelle

Le contrat d'assurance est un contrat complexe, quel que soit le risque couvert. Bien conseiller un client suppose au préalable de cerner les mécanismes particuliers de ce contrat, d'en comprendre les garanties, mais également de savoir apprécier le risque présenté afin de proposer l'offre la plus adaptée. S'il veut remplir correctement sa mission, l'intermédiaire d'assurance doit donc disposer d'un solide bagage technique.

Bien sûr, l'exigence réglementaire de capacité professionnelle a pour finalité première d'assurer la protection de la clientèle en la mettant à l'abri d'interlocuteurs insuffisamment qualifiés. Mais, de fait, elle protège également les intérêts de l'intermédiaire lui-même en diminuant le risque de délivrance d'un conseil inadapté, et par ricochet d'engagement de sa responsabilité civile professionnelle.

Jusque récemment, la capacité professionnelle était appréciée uniquement lors de l'entrée en fonctions. Une grande partie des développements qui vont suivre (points 1 à 3) sera dédiée à cette exigence initiale.

La directive sur la distribution d'assurances du 20 janvier 2016 a introduit une nouveauté en exigeant également une obligation de formation continue (point 4).

## 1. Quelles sont les personnes concernées par l'exigence de capacité professionnelle initiale ?

La cible des personnes concernées par l'exigence de capacité professionnelle est relativement large puisque le législateur vise à la fois l'intermédiaire lui-même et certains de ses salariés en lien direct avec l'activité commerciale (C. assur., art. L. 512-5). Néanmoins, l'exigence est modulée afin de tenir compte de l'activité exercée et, dans certains cas, de la nature des produits proposés.

La population cible est ainsi répartie en trois groupes (communément appelés « niveau 1 », « niveau 2 », « niveau 3 », bien que cette terminologie n'apparaisse pas dans la réglementation) correspondant chacun à un niveau d'exigence précis de capacité professionnelle.

La compréhension des textes n'est pas toujours aisée. Certaines personnes peuvent relever d'un niveau donné, mais uniquement sous réserve qu'elles remplissent différentes conditions. À défaut de les remplir, elles relèvent d'un niveau supérieur ou inférieur selon les cas.

Les développements qui vont suivre offrent une vision, la plus exhaustive possible, des différentes situations pouvant être rencontrées.

## 1.1 Les personnes relevant du niveau 1 (C. assur., art. R. 512-9)

### ► L'agent général ou le courtier personne physique

La personne physique exerçant en nom propre une activité d'agent général d'assurance ou de courtier d'assurance est soumise à l'exigence de capacité professionnelle de niveau 1.

Ce mode d'exercice n'est pas rare si l'on se réfère au rapport annuel 2016 de l'ORIAS : 8 795 courtiers d'assurance (soit, 38 % de la population totale des courtiers) étaient référencés comme exerçant en nom propre.

Ce chiffre est encore plus important s'agissant des agents généraux d'assurance : 10 931 (soit 96 % de la population totale des agents généraux) étaient déclarés comme exerçant en nom propre. Cette écrasante majorité s'explique essentiellement par le fait que l'exercice sous forme de personne morale n'était pas autorisé jusqu'à une période récente.



#### IMPORTANT

Il arrive que des intermédiaires personnes physiques se regroupent afin de former une société en participation. Cette structure non pourvue de la personnalité juridique n'a aucun effet sur l'appréciation de la capacité professionnelle des intermédiaires la composant, chacun devant remplir individuellement cette exigence.

### ► Les gérants ou dirigeants d'un agent général ou courtier personne morale

Lorsque l'activité d'agent général d'assurance ou de courtier d'assurance est exercée sous couvert d'une personne morale, l'exigence de capacité professionnelle se reporte automatiquement sur les personnes associées ou tierces disposant en son sein des pouvoirs de gestion ou de direction (C. assur., art. R. 512-8).

Le tableau ci-après recense, pour chacune des formes juridiques habituellement utilisées, les personnes devant disposer de la capacité professionnelle de niveau 1.

Une précision doit être apportée s'agissant des agents généraux, le statut de 1997 (applicable automatiquement aux nouveaux entrants dans la profession) énumérant limitativement les formes sociales pouvant être utilisées : il s'agit de la société anonyme, de la société à responsabilité limitée et de la société en commandite par actions. La doctrine considère que l'agent général personne morale peut également revêtir la forme d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée ou d'une société par actions simplifiée (la première étant une déclinaison de la SARL, la seconde se rapprochant du régime de la SA).

Forme juridique	Personnes concernées par l'exigence de capacité professionnelle
Société à responsabilité limitée (SARL)	Le ou les gérants
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)	Le gérant
Société anonyme (SA) à conseil d'administration et direction générale	Le Président du conseil d'administration (s'il assume les fonctions de directeur général) Le Directeur général Le ou les Directeurs généraux délégués
Société anonyme (SA) à conseil de surveillance et directoire	Les membres du Directoire
Société par actions simplifiée (SAS)	Le Président Le Directeur général
Société en nom collectif (SNC)	Le ou les gérants
Société en commandite simple (SCS)	Le ou les gérants
Société en commandite par actions (SCA)	Le ou les gérants



### IMPORTANT

L'article R. 512-8 du Code des assurances introduit une possibilité de dérogation lorsque l'activité d'intermédiation est exercée à titre accessoire à l'activité principale (par exemple, un opérateur de pompes funèbres commercialisant des contrats d'assurance vie afin de financer les obsèques). En pareil cas, la condition de capacité professionnelle devra être respectée uniquement par la ou les personnes physiques qui, au sein de la direction, se sont vues déléguer la responsabilité de l'activité d'intermédiation.

## ► Les salariés responsables d'un bureau de production

La réglementation exige des salariés responsables d'un bureau de production qu'ils disposent d'une capacité professionnelle de niveau 1. Néanmoins, elle ne définit par cette notion de bureau de production.

Des éléments de réponse peuvent être trouvés dans la Revue de l'ACPR n° 27 de mars-avril 2016 (page 14) où deux situations semblent être ciblées :

- lorsqu'un intermédiaire d'assurance, quel que soit son statut (agent général, courtier d'assurance, mandataire d'assurance ou mandataire d'intermédiaire d'assurance) et sa forme d'exercice (personne physique ou morale), dispose de plusieurs implantations géographiques dédiées à la commercialisation de contrats d'assurance, chacune d'elles doit être regardée comme un bureau de production.

S'il place à leur tête un salarié disposant notamment d'un lien hiérarchique à l'égard des autres salariés de l'implantation, celui-ci devra disposer de la capacité professionnelle de niveau 1 ;

- les intermédiaires commercialisant à distance les contrats d'assurance au moyen de salariés répartis sur plusieurs plateaux téléphoniques. La revue de l'ACPR précise que chaque plateau - fussent-ils tous présents dans les mêmes locaux - pourrait être qualifié de bureau de production. Cette interprétation pourrait se justifier compte tenu de l'intensité de l'activité qui y est exercée, rendant impossible la supervision de tous les plateaux par un seul et même supérieur hiérarchique. Le salarié placé à la tête d'un plateau et disposant d'un lien hiérarchique sur les téléopérateurs pourrait relever, selon cette interprétation, du niveau 1 de capacité professionnelle.

## ► Les salariés ayant la charge d'animer un réseau de production

Il peut arriver qu'un intermédiaire d'assurance ait recours à d'autres intermédiaires, qualifiés communément de « sous-apporteurs », afin d'effectuer la distribution des contrats d'assurance.

Il en va ainsi du courtier grossiste dont la fonction principale consiste à concevoir et gérer ces contrats et trouver les organismes d'assurance porteurs des risques. La distribution stricto sensu est alors effectuée par le réseau d'intermédiaires qu'il s'est constitué.

De même, un intermédiaire traditionnel peut, en marge de son activité de distribution propre, se constituer un réseau de mandataires indépendants travaillant pour son compte.

En pareille situation, l'intermédiaire peut confier à certains de ses salariés la mission d'animer ce réseau de sous-apporteurs. Ils se chargeront notamment de les recruter, de les former aux outils et produits mis à leur disposition et enfin de suivre leur activité commerciale.

Ces salariés doivent impérativement disposer d'un niveau 1 de capacité professionnelle.

**IMPORTANT**

En l'absence de distinction opérée par les textes, les modalités de réalisation de cette animation sont sans effet sur le niveau de capacité professionnelle requis. Que le salarié exerce sa fonction de manière sédentaire (par exemple, par téléphone depuis le siège social de l'intermédiaire) ou de manière nomade (en allant sur le terrain à la rencontre des sous-apporteurs), il relève des exigences de l'article R. 512-9 du Code des assurances.

**1.2 Les personnes relevant du niveau 2 (C. assur., art. R. 512-10)****► Les mandataires d'assurance et les mandataires d'intermédiaire d'assurance**

Les mandataires d'assurance et les mandataires d'intermédiaire d'assurance relèvent en principe du niveau 2 de capacité professionnelle. Ils peuvent relever du niveau 3 dès lors que certaines conditions prédéfinies sont remplies. Nous analyserons celles-ci dans la partie dédiée à ce niveau.

À l'instar des agents généraux et courtiers d'assurance, l'appréciation de la capacité professionnelle dépendra de la forme juridique utilisée pour l'exercice de l'activité.

En cas d'exercice en nom propre, la personne physique déclarée à l'ORIAS devra remplir cette condition de capacité.

En cas d'exercice sous couvert d'une personne morale, le respect de la capacité professionnelle sera apprécié en la personne du gérant ou dirigeant. Il est renvoyé au tableau ci-avant détaillant, pour chaque forme juridique, la personne devant disposer de la capacité professionnelle.

**► Les salariés participant à l'activité d'intermédiation**

L'article R. 512-10 du Code des assurances précise que les salariés des intermédiaires (quel que soit leur statut : agent général, courtier, mandataire d'assurance ou mandataire d'intermédiaire d'assurance) participant à l'activité d'intermédiation relèvent du niveau 2 de capacité professionnelle.

Aucune précision supplémentaire n'étant apportée par cet article, nous pourrions en déduire que ce niveau s'applique à l'ensemble des salariés commerciaux sans distinction. Or, tel n'est pas le cas.

En effet, une lecture combinée de l'article précité et de l'article R. 512-12 II aboutit à réserver le niveau 2 de capacité professionnelle à deux catégories de salariés :

- les salariés exerçant en dehors du siège social ou d'un bureau de production. La doctrine a pris pour habitude de les qualifier de « salariés debouts » dans la mesure où cela englobe le personnel commercial sortant, même occasion-

- nellement, des bureaux afin d'aller à la rencontre de la clientèle (par exemple, à son domicile ou sur son lieu de travail) ;
- les salariés travaillant dans un bureau de production dont le responsable ne remplit pas le niveau 1 de capacité professionnelle.

### 1.3 Les personnes relevant du niveau 3 (C. assur., art. R. 512-12)

Le niveau 3 est souvent présenté comme dérogatoire dans la mesure où il englobe certains intermédiaires et salariés visés au niveau 2, mais répondant à des conditions prédéfinies leur permettant de bénéficier d'un régime plus souple.

#### ► **Les mandataires d'assurance, mandataires d'intermédiaire d'assurance et leurs salariés commerciaux respectifs répondant à certaines conditions**

Ces deux catégories de mandataires, ainsi que leurs salariés commerciaux, relèveront du niveau 3 sous réserve qu'ils remplissent les conditions cumulatives suivantes :

- l'activité d'intermédiation est exercée à titre accessoire à l'activité principale ;
- le contrat d'assurance commercialisé constitue un complément au produit ou service vendu à titre principal ;
- le contrat ne comporte aucune couverture de responsabilité civile.

**EX**

**Comme nous l'avons indiqué précédemment, peuvent relever de ce régime dérogatoire les opérateurs de pompes funèbres. En revanche, en sont exclues les concessions automobiles où les agences immobilières qui distribuent des contrats d'assurance automobile ou des assurances multirisques habitation, ces offres contenant normalement une garantie responsabilité civile.**

#### ► **Les salariés commerciaux répondant à certaines conditions**

Les salariés des intermédiaires (quel que soit leur statut) relèvent du niveau dérogatoire lorsqu'ils participent à l'activité d'intermédiation depuis le siège social de l'intermédiaire. Il s'agit donc de salariés exclusivement sédentaires que la doctrine a pris pour habitude de qualifier « salariés assis ».

Les salariés assis travaillant dans un bureau de production peuvent également relever du niveau 3 sous réserve que ledit bureau soit doté d'un responsable disposant effectivement du niveau 1 de capacité professionnelle. À défaut, nous l'avons vu, ils basculent automatiquement en niveau 2.

# Guide d'accès à la profession d'intermédiaire d'assurance

## Ludovic Daugeron

Au cours de ses différentes expériences professionnelles, réalisées dans des contextes variés (gestion de sinistres des entreprises puis direction juridique d'une compagnie d'assurance), il a développé une expertise en droit des assurances et en droit de la distribution directe ou intermédiée.

Ces dernières années, son expérience s'est recentrée sur les problématiques de conformité des distributeurs.

Ludovic Daugeron est également maître de conférences associé au sein de L'université Paris-Est Créteil. Il enseigne le droit des entreprises d'assurance et le droit de la distribution d'assurance au sein du Master 2 droit des assurances et de la responsabilité.

L'activité d'intermédiaire d'assurance est étroitement réglementée tant dans son accès que dans ses conditions d'exercice. La loi DDAC du 15 décembre 2005, transposant en droit français la directive sur l'intermédiation en assurance du 9 décembre 2002, prévoit plusieurs conditions devant être remplies par toute personne souhaitant exercer la profession.

Ces conditions, codifiées dans le Code des assurances, existent avant le commencement d'activité mais l'obligation de les respecter perdure tout au long de cette dernière.

Le présent ouvrage aborde chacune d'entre elles afin d'en préciser le contenu : capacité professionnelle, honorabilité, assurance responsabilité civile professionnelle, garantie financière et immatriculation auprès de l'ORIAS.

Une méthode est proposée afin de permettre à l'intermédiaire d'apprécier son degré de conformité à la réglementation.

Cet ouvrage sera particulièrement utile aux candidats à l'exercice de la profession mais également aux intermédiaires déjà installés afin d'opérer une éventuelle mise en conformité en dehors de tout contrôle de l'ACPR.

