

LES FONDAMENTAUX

GESTION-FINANCE

6^e édition
enrichie

LA DISTRIBUTION EN ASSURANCE, BANQUE ET FINANCE

Statuts

Accès et exercice professionnel
Information et conseil aux clients
Gouvernance produits
Fiscalité

Préface de
Arnaud Chneiweiss

Isabelle Monin Lafin
Grégoire Dupont
Jérôme Speroni

L'ARGUS
de l'assurance
ÉDITIONS

SOMMAIRE

Préface.....	7
Introduction.....	9

Première partie

LES DIFFÉRENTS STATUTS DE DISTRIBUTEURS

Chapitre I – Les distributeurs d’assurances	19
Chapitre II – Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement.....	93
Chapitre III – Les intermédiaires « financiers »	121
Chapitre IV – Les prestataires de services de financement participatif.....	131

Deuxième partie

LES PROBLÉMATIQUES « MÉTIER » DES DISTRIBUTEURS

Chapitre I – Choisir son statut de distributeur.....	141
Chapitre II – Créer son réseau de distribution et de gestion	161
Chapitre III – Contractualiser avec ses fournisseurs et ses distributeurs	175
Chapitre IV – Délocaliser son activité.....	187
Chapitre V – Gérer un cumul de statuts.....	195
Chapitre VI – Piloter la capacité professionnelle et l’honorabilité de ses collaborateurs.....	215
Chapitre VII – Informer et conseiller son client	231
Chapitre VIII – Respecter les règles de lutte anti-blanchiment.....	265
Chapitre IX – Protéger les données personnelles et médicales.....	299
Chapitre X – Gérer ses réclamations.....	309
Chapitre XI – Évaluer son risque de responsabilité civile professionnelle.....	323
Chapitre XII – Appréhender le contrôle de son activité et les sanctions	351
Chapitre XIII – Mettre en place sa politique de gouvernance des produits	365

Annexes

Annexe I – Détermination et justification du niveau de capacité professionnelle des intermédiaires en assurance (IAS).....	389
Annexe II – Statuts des agents généraux d’assurances	391
Annexe III – Constatation des usages du courtage d’assurances terrestres	429
Bibliographie et sitographie	435
Collection	437
Table des matières.....	439
Index alphabétique.....	455

Chapitre I^{er}

LES DISTRIBUTEURS D'ASSURANCES

Section I – Une approche unifiée	19
Section II – Les entreprises d'assurance agissant en qualité de distributeur d'assurances	24
Section III – Les agents généraux d'assurances	25
Section IV – Les courtiers d'assurances	61
Section V – Les mandataires d'assurances	75
Section VI – Les mandataires d'intermédiaires d'assurances.....	82
Section VII– Les intermédiaires en assurance européens.....	88

Section I - Une approche unifiée

I - La distribution : une notion omnipotente

La définition de la distribution d'assurances retenue par la directive au nom éponyme, dite « DDA », du 20 janvier 2016, qui succède à la directive intermédiation (DIA) de 2002 élargit l'approche fonctionnelle et non statutaire de l'activité de distribution d'assurances.

Cela permet d'englober les deux modes de distribution, direct (organismes d'assurance) et par voie d'intermédiation (intermédiaires d'assurance), quel que soit le canal de distribution choisi : mandataires traditionnels (agents généraux notamment) et courtiers : la bancassurance, les comparateurs d'assurances, la grande distribution, l'industrie, et autres professionnels qui proposent des produits d'assurances associés à des biens ou des services économiques principaux.

In fine, il s'agit de mettre tous ces professionnels sur un pied d'égalité, dans l'intérêt premier du client dont se revendique la directive sur la distribution d'assurances, comme le démontrent les définitions suivantes.

Définition. Selon la définition retenue dans l'ordonnance du 16 mai 2018, transposant la DDA, (C. assur., art. L. 511-1, I, alinéa 1^{er}), « 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 ».

Les comparateurs d'assurance (C. assur., art. L. 511-1, I, alinéa 2^e) : « Est également considérée comme de la distribution d'assurances la 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 ». (Voir aussi page 74 l'encadré « Les comparateurs en assurance »).

Les intermédiaires d'assurance. Cette définition contient naturellement celle de l'intermédiaire d'assurance (C. assur., art. L. 511-1, III) :

« Est un distributeur de produits d'assurance ou de réassurance tout intermédiaire d'assurance ou de réassurance, tout intermédiaire d'assurance à titre accessoire ou toute entreprise d'assurance ou de réassurance ».

« Est un intermédiaire d'assurance ou de réassurance toute personne physique ou morale autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance et son personnel et autre qu'un intermédiaire d'assurance à titre accessoire, qui, contre rémunération, accède à l'activité de distribution d'assurances ou de réassurances ou l'exerce ».

Les intermédiaires d'assurance à titre accessoire. Sont aussi concernés, les professionnels pratiquant l'intermédiation à titre accessoire, avec une ouverture sur la possibilité de distribuer des couvertures de risques lourds comme la responsabilité civile et l'assurance vie (ci-après : 3°). Ce que ne permettait pas, avec prudence, la première directive :

« Est un intermédiaire d'assurance à titre accessoire toute personne autre qu'un établissement de crédit, qu'une entreprise d'investissement ou qu'une société de financement qui, contre rémunération, accède à l'activité de distribution d'assurances ou l'exerce pour autant que les conditions suivantes soient remplies :

- 1° La distribution d'assurances ne constitue pas l'activité professionnelle principale de cette personne ;
- 2° La personne distribue uniquement des produits d'assurance qui constituent un complément à un bien ou à un service ;
- 3° Les produits d'assurance concernés ne couvrent pas de risques liés à l'assurance vie ou de responsabilité civile, à moins que cette couverture ne constitue un complément au bien ou au service fourni dans le cadre de l'activité professionnelle principale de l'intermédiaire ».

La possibilité offerte par la DDA (C. assur., art. L. 511-1, III, 3°), pour les intermédiaires d'assurances à titre accessoire, de distribuer des contrats d'assurance de responsabilité civile et vie, dès lors qu'ils constituent « un complément au bien ou au service fourni dans le cadre de l'activité professionnelle principale de l'intermédiaire » est de nature à faire émerger de nouvelles pratiques de distribution d'assurances, notamment par des professions réglementées (experts comptables, huissiers de justice, etc.).

À noter :

Les personnes morales souscriptrices d'un contrat d'assurance de groupe

Dans un arrêt du 29 septembre 2022 (aff. C-633/20), la CJUE qualifie d'intermédiation en assurance l'activité d'une personne morale ayant souscrit un contrat d'assurance de groupe auprès d'un assureur pour le proposer ensuite à des particuliers en vue de leur adhésion moyennant une rémunération : « relève de la notion d'« intermédiaire d'assurance » et, partant, de celle de « distributeur de produits d'assurance », au sens de ces dispositions, une personne morale dont l'activité consiste à proposer à ses clients d'adhérer sur une base volontaire, en contrepartie d'une rémunération qu'elle perçoit de ceux-ci, à une assurance de groupe qu'elle a préalablement souscrite auprès d'une compagnie d'assurances, cette adhésion conférant à ces clients le droit à des prestations d'assurance en cas, notamment, de maladie ou d'accident à l'étranger. »

Exclusions. L'article L. 511-1, II du code précise que « Les activités suivantes ne sont pas considérées comme de la distribution d'assurances ou de réassurances au sens du I :

- 1° La fourniture d'informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle lorsque :
 - a) Le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider à conclure ou à exécuter un contrat d'assurance ;
 - b) Ces activités n'ont pas pour objet d'aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure ou à exécuter un contrat de réassurance ;
- 2° L'activité consistant exclusivement en la gestion, l'évaluation et le règlement des sinistres ;
- 3° La simple fourniture de données et d'informations sur des preneurs d'assurance potentiels à des intermédiaires d'assurance ou de réassurance, des entreprises d'assurance ou de réassurance, lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure un contrat d'assurance ou de réassurance ;
- 4° La simple fourniture d'informations sur des produits d'assurance ou de réassurance, sur un intermédiaire d'assurance ou de réassurance, une entreprise d'assurance ou de réassurance à des preneurs d'assurance potentiels, lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure un contrat d'assurance ou de réassurance ».

Ainsi, un professionnel qui se limite exclusivement à gérer, estimer et liquider un sinistre n'est pas considéré comme exerçant l'activité de distribution en assurance. En revanche, si ce professionnel exerce cette activité de façon associée à l'activité de présentation et d'aide à la conclusion d'un contrat..., il doit par conséquent répondre aux différentes conditions d'accès et d'exercice de la profession.

Les indicateurs. La réglementation est aujourd'hui clarifiée à ce sujet, les indicateurs sont les personnes qui se bornent à mettre en relation l'assuré et un distributeur sans s'impliquer d'avantage dans le processus précontractuel de souscription (voir p. 152).

Le critère de la rémunération. La notion de rémunération intervient seulement dans la définition de l'activité d'intermédiation en assurance. Ne sera pas considéré comme intermédiaire et ne rentrera donc pas dans le champ d'application de la réglementation sur l'intermédiation en assurance, la personne physique ou morale exerçant ces activités si elle ne perçoit aucune rémunération.

L'article R. 511-3, I du Code des assurances adopte une définition large de la rémunération : « toute commission, tout honoraire, tout autre type de paiement ou tout avantage de toute nature, économique ou autre, proposé ou offert en lien avec des activités de distribution d'assurances ».

Ainsi, toute contrepartie paraît s'apparenter à une rémunération.

Le critère de la rémunération est un critère déterminant dans le champ d'application des textes et donc dans la qualification des intermédiaires exerçant une activité de distribution en assurance. Ainsi, il serait possible d'exercer cette activité sans pour autant être qualifié d'intermédiaire si on l'exerce à titre bénévole. En revanche, au regard de la définition de l'article L. 511-1, faut-il conclure qu'il s'agirait tout de même d'un acte de distribution d'assurances, soumis aux principes directeurs de protection du client ?

La rémunération au titre d'une prestation d'intermédiation ne peut être rétrocédée, en tout ou en partie, qu'à un intermédiaire (C. assur., art. R. 511-3, II ; C. mon. fin., art. R 519-5, I).

En cas de liquidation judiciaire. La rémunération d'un courtier est cumulativement subordonnée à son inscription au registre du commerce et des sociétés (RCS) et à son immatriculation au registre tenu par l'ORIAS, y compris lorsqu'il s'agit de commission d'apport de contrats (Civ. 1^{re}, 24 octobre 2018, n° 16-16743). Dès lors qu'une personne physique ou morale se fera rémunérer pour une activité d'intermédiation en assurance, elle devra répondre aux conditions d'accès définies par les textes concernant l'activité, à l'exception des intermédiaires d'assurances à titre accessoire dérogatoires qui ne sont pas soumis à toutes les règles prévues pour

les intermédiaires d'assurances et notamment celles relatives à l'immatriculation au registre, et les indicateurs qui peuvent être rémunérés sans être pour autant contraints de s'immatriculer et dont le rôle se limite à informer ou mettre en relation un assuré et un assureur ou un assuré et un intermédiaire d'assurance (C. assur., art. R. 511-3, III ; C. mon. fin., art. R. 519-5). Le texte du Code monétaire et financier cité ici n'est pas applicable au secteur de l'assurance, mais vise les indicateurs bancaires.

Le ministère de l'Économie et des Finances a souhaité aller au-delà en apportant des précisions par décret aux définitions principales.

L'article R. 511-1 alinéa 1 du Code des assurances précise qu'« est considérée 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 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 ».

Travaux préparatoires. L'article R. 511-1 alinéa 2 du Code des assurances précise pour l'activité de distribution d'assurances que : « Les travaux préparatoires à la conclusion d'un contrat d'assurance ou de réassurance mentionnés au I de l'article L. 511-1 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 ».

Il faut en conclure que l'activité d'analyse, de préparation d'un dossier d'analyse des risques, ne constitue un acte réglementé que lorsqu'il est associé à un acte de présentation d'un ou plusieurs produits d'assurance.

Conformément à l'article R. 511-1 du Code des assurances, ces travaux préparatoires ne comprennent pas les activités consistant à fournir des informations ou des conseils à titre occasionnel dans le cadre d'une activité professionnelle réglementée autre que l'intermédiation.

Outre les experts fiscaux et comptables, sont donc également exclus du champ de l'activité d'intermédiation, les notaires et les avocats qui, de façon occasionnelle peuvent donner un conseil dans le domaine de l'assurance.

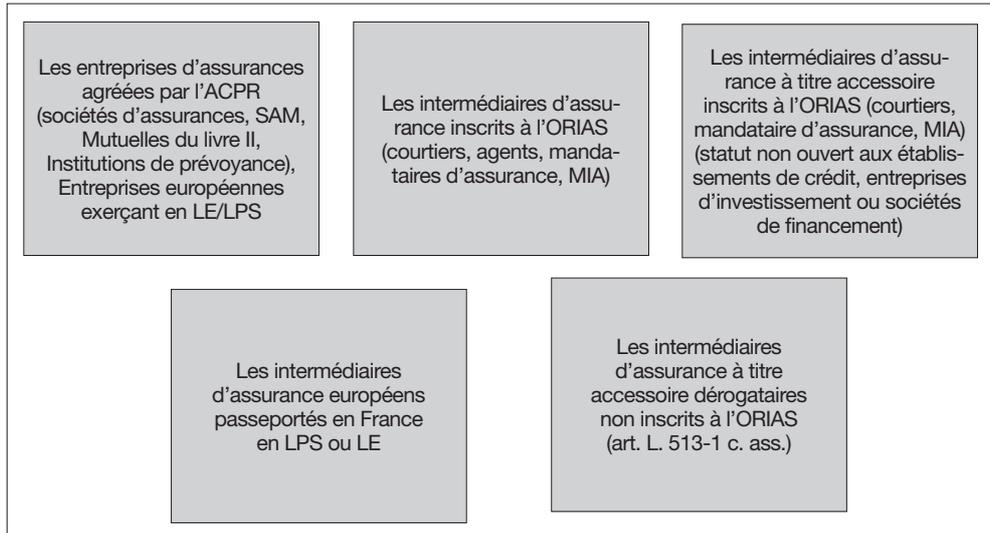
Mais à partir de quel moment passe-t-on d'un conseil donné de façon occasionnelle à un conseil donné de façon régulière ? Ceci doit-il s'analyser pour l'ensemble de la clientèle, ou client par client ?

Ce qui est certain, c'est que ces professionnels occasionnels de l'assurance seront automatiquement qualifiés d'intermédiaires d'assurance si leur activité accessoire va au-delà d'une information ou d'un conseil et consiste en une véritable présentation, ou proposition de polices d'assurance ou en une aide pour conclure un contrat. Il sera certainement possible de constater un avantage économique valant rémunération permettant d'achever la qualification d'intermédiaire d'assurance. Dans ce cas, la question déterminante pour ces professionnels sera alors de vérifier la compatibilité entre leur statut professionnel et la qualification d'intermédiaire d'assurance, fut-ce à titre accessoire.

Enfin, il faut signaler un arrêt du 31 mai 2018 rendu par la Cour de Justice de l'Union européenne (« *Strobel e.a / Länsförsäkringar* », 1^{re} espèce) sous l'empire de la première directive de 2002 (cf. art. 2), qui a précisé la notion de travaux préparatoires définis comme indépendants des intentions de l'acteur concerné. En l'espèce, la volonté de faire souscrire le client était inexistante puisqu'il s'agissait d'une personne qui avait effectué un détournement frauduleux des sommes remises par les clients. La CJUE décide que « doit être interprété en ce sens que relève de la notion d'intermédiation en assurance, la réalisation de travaux préparatoires à la conclusion d'un

contrat d'assurance, même en l'absence d'intention de l'intermédiaire d'assurance concerné de procéder à la conclusion d'un véritable contrat d'assurance ».

Les différents types de distributeurs (C. assur., art. L. 511-1, III)



II – L'accès réglementé à la qualité de distributeur

Les conditions d'accès à la profession (capacité et honorabilité) sont étudiées par type de distributeurs dans chacune des sections suivantes qui leur sont propres.

La Section III (p. 25) qui se rattache aux agents généraux d'assurance contient des développements plus généraux relatifs :

- à la formation ou le développement professionnel continu (p. 28) ;
- aux fondements juridiques de l'honorabilité (p. 29) ;
- aux personnes visées par l'honorabilité (p. 29) ;
- aux infractions visées (p. 30) ;
- à la mise en œuvre des exigences d'honorabilité (p. 31) ;
- à la radiation en cas de condamnation (p. 32) ;
- à l'inscription à l'Orias (p. 35).

La loi n° 2021-402 du 8 avril 2021 relative à la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et services de paiement vient ajouter aux conditions d'accès à la profession l'obligation d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution pour les intermédiaires en assurance lorsqu'ils exercent en qualité de courtier d'assurance, ainsi que leurs mandataires.

Exceptions légales. La loi prévoit (C. assur., art. L. 513-3) un régime d'exception à cette obligation d'adhésion à une association professionnelle lorsque les courtiers en assurance et les mandataires sont :

- établissements de crédit et sociétés de financement ;
- sociétés de gestion de portefeuille ;
- entreprises d'investissement ;
- agents généraux d'assurance.

Les mandataires d'assurance sont aussi exclus du périmètre de cette obligation mais peuvent toujours, à titre facultatif, y adhérer.

La loi est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2022. Les professionnels déjà immatriculés au registre de l'ORIAS avaient jusqu'en janvier 2023 pour adhérer à l'une des associations agréées.

Section II – Les entreprises d'assurance agissant en qualité de distributeur d'assurances

Conformément au III de l'article L. 511-1, les entreprises d'assurance sont qualifiées de distributeur. Il s'agit là, comme rappeler ci-dessus, de l'une des avancées les plus significatives de la DDA visant à homogénéiser les règles de protection de la clientèle.

À titre de rappel, la notion d'entreprise d'assurance, par combinaison des articles L. 310-2 et L. 500, recouvrent les organismes suivants :

- les entreprises françaises ou d'un État tiers à l'Union européenne agréés par l'ACPR ;
- les entreprises étrangères ayant leur siège social dans un État membre de l'Union européenne agréés par l'autorité de leur pays d'origine ;
- les mutuelles et unions du livre II du Code de la mutualité ;
- les institutions de prévoyance et les unions régies par le titre III du livre IX du Code de la Sécurité sociale ;
- les institutions régies par l'article L. 727-2 du Code rural.

I – Les conditions d'accès pour les entreprises d'assurance agissant en qualité de distributeur d'assurances

Les entreprises d'assurance qui pratiquent l'activité de distribution en assurance sont soumises à un régime partiellement commun à celui applicable aux intermédiaires d'assurance.

A – Les exigences communes aux intermédiaires d'assurances

Les dirigeants d'entreprise d'assurance sont soumis au respect d'une condition de capacité professionnelle spécifique dans le cadre de la procédure de suivi et de mise à jour des dossiers d'agrément par l'ACPR. Cependant, l'ACPR dispose d'une latitude d'interprétation plus large que les dispositions spécifiques aux intermédiaires d'assurance prévues aux articles R. 512-8 et suivants du Code des assurances.

Au titre des exigences relatives à l'honorabilité, les dirigeants d'entreprise d'assurance sont soumis aux mêmes dispositions que les intermédiaires d'assurance exerçant en nom propre ou aux dirigeants d'intermédiaires d'assurance personne morale : ces personnes doivent respecter les dispositions du I à VI de l'article L. 322-2 du même code.

Comme pour les intermédiaires d'assurance, les entreprises d'assurances sont soumises au respect d'exigences professionnelles pour leurs salariés assumant des fonctions de distribution (cf. art. L. 511-3).

Ces exigences recouvrent trois volets :

- la capacité professionnelle initiale ;
- la formation professionnelle continue ;
- l'honorabilité.

Concernant le contrôle des dispositions relatives à la capacité professionnelle initiale, à la formation continue et à l'honorabilité des salariés des entreprises d'assurance concernés, ces dernières sont soumises à des exigences plus contraignantes. En effet, les entreprises d'assurance « approuvent, mettent en place et actualisent régulièrement leurs politiques internes et leurs procédures internes appropriées ».

De même, elles doivent créer une fonction en charge de ces processus et informer, sur demande, l'ACPR de la personne titulaire de cette fonction (cf. art. L. 511-4). Les pouvoirs publics se sont inspirés des mécanismes en œuvre dans le cadre de la surveillance prudentielle. Par ailleurs, il apparaît que les pouvoirs publics ont tenu compte de la taille des entreprises d'assurances, qui pour certaines emploient des centaines ou des milliers de salariés en charge de la distribution.

B - Un régime distinct de celui applicable aux intermédiaires d'assurances

Bien que qualifiées de distributeurs, les entreprises d'assurances demeurent exonérées de l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS : l'article L. 512-1, 1^o ne visent que les intermédiaires d'assurances et les intermédiaires d'assurances à titre accessoire. De même, les entreprises d'assurances ne sont soumises à aucune exigence particulière au titre de la couverture d'assurance de responsabilité civile professionnelle pour les activités de distribution et au titre de la garantie financière pour les fonds manipulés.

Pour ces exigences, les pouvoirs publics français et européens ont considérés qu'il était superfluo d'ajouter des obligations à celles prévues au titre de l'agrément par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

II - L'exercice professionnel des entreprises d'assurances agissant en qualité de distributeur

De fait, les entreprises d'assurances peuvent être en situation de distribuer leurs produits ou les produits d'une autre entreprise d'assurances, directement ou via un intermédiaire.

S'agissant de la situation la plus classique, une entreprise d'assurance distribuant ses propres produits est soumise à l'ensemble des dispositions relatives à la surveillance des produits et aux exigences de gouvernance (C. assur., art. L. 516-1).

S'agissant de la situation moins fréquente de la distribution d'un autre porteur de risque, il apparaît que les relations entre les deux acteurs nécessitent un encadrement via une convention reprenant largement les dispositions présentes dans une convention de courtage.

Section III - Les agents généraux d'assurances

Les agents généraux d'assurances sont des distributeurs d'assurances au sens de l'article L. 511-1 du Code des assurances. Ils exercent l'intermédiation en assurance contre rémunération (C. assur., art. R. 511-2, I, 2^o). En effet, les agents généraux présentent, proposent ou aident à conclure des contrats d'assurances ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion en qualité de mandataire exclusif d'une ou de plusieurs compagnie(s) d'assurances. Ils constituent ainsi la catégorie d'intermédiaire de l'article L. 521-2, II, 1^o du Code des assurances : « soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurances », avec l'obligation de « l'indiquer au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel et l'informer du nom de ces entreprises d'assurances ».

Ils font l'objet d'une définition à l'article R. 511-2, I, 2° : « personnes physiques ou personnes morales titulaires d'un mandat ou chargées à titre provisoire pour une durée de deux ans au plus non renouvelable des fonctions d'agent général d'assurance ».

Comme il le sera expliqué ci-après, il existe trois statuts d'agents généraux d'assurances fixés par trois décrets qui s'appliquent en fonction de la date d'entrée en activité de l'agent général :

- l'article 1^{er} du décret de 1996 définit l'agent général comme « une personne physique ou morale exerçant une activité indépendante de distribution et de gestion de produits et de services d'assurance en vertu d'un mandat écrit délivré par une ou plusieurs entreprises d'assurances établies en France. L'agent général met à la disposition de son ou ses mandants sa compétence professionnelle en vue de l'offre de contrats ou de services d'assurances pour satisfaire les besoins de la clientèle ;
- selon l'article 2 du décret de 1949, l'agent général est « une personne physique qui, justifiant de connaissances professionnelles suffisantes, représente une ou plusieurs sociétés d'assurances en vertu d'un traité de nomination ».

Dans l'exercice de ses fonctions, l'agent général d'assurance :

- d'une part en qualité principale de mandataire rémunéré d'une ou plusieurs sociétés d'assurances, met à la disposition du public sa compétence technique en vue de la recherche et de la souscription de contrats d'assurances pour le compte de la ou des sociétés qu'il représente ;
- d'autre part, met à la disposition de cette ou de ces sociétés ses services personnels et ceux de l'agence générale pour la gestion des contrats, qui, dans la limite de la circonscription déterminée par son traité de nomination, peut lui être confiée ;
- selon l'article 2 du décret de 1950, l'agent général est « une personne physique patentée qui, justifiant de connaissances professionnelles suffisantes, représente une société d'assurances en vertu d'un traité de nomination ».

Dans l'exercice de ses fonctions, l'agent général d'assurance :

- d'une part en qualité de mandataire d'une société d'assurances, représente celle-ci auprès des clients en vue de la recherche et de la souscription des contrats d'assurances, fait régulariser, le cas échéant, les avenants sur les contrats existants, paye les différentes prestations afférentes aux contrats et accomplit tous autres actes de gestion ;
- d'autre part, procède à l'encaissement des primes sur quittances établies par la société.

Les syndicats d'agents généraux d'assurances affiliés à agéa, (Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurances), ont signé le 24 juin 2004, un engagement commun ayant pour objet de réaffirmer les missions des agents généraux d'assurances. Il rappelle les grands principes du statut d'agent général (entrepreneur indépendant, chef d'entreprise...), et précise notamment que l'agent général doit maîtriser la relation avec sa clientèle (« interface incontournable entre le client et la compagnie »).

Cet engagement commun doit ainsi garantir la cohérence entre chaque accord de chaque réseau, l'homogénéité, l'avenir et le développement économique de l'activité d'agent général d'assurance.

La réforme statutaire d'agéa, votée en juin 2017 a instauré une Commission juridique statutaire (héritière du Comité supérieur de Suivi des Accords) au sein d'agéa afin que chaque syndicat puisse faire contrôler la conformité d'un projet d'accord avec le corpus législatif, réglementaire et conventionnel qui définit le statut d'agent général d'assurance. Ce statut est reconnu comme étant d'ordre public de protection par une jurisprudence constante de la Cour de cassation (par exemple : sur le statut 1949-1950 : Civ. 1^{re}, 13 juin 1995, n° 93-12873 ; Civ. 1^{re}, 13 février 1996, n° 93-12750 ; Civ. 1^{re}, 21 mars 1996, n° 93-21338 ; sur le statut de 1997 : Civ. 1^{re}, 9 juin 2011, n° 10-15302).

Mais au-delà de ces définitions, l'agent général est un entrepreneur, chef d'entreprise, professionnel généraliste de l'assurance et gestionnaire. Son quotidien se répartit entre le commercial

(gestion et développement du portefeuille dont il a la responsabilité), le management (animation de son équipe et organisation de son agence) et la gestion (prévision, contrôle, gestion et règlement des sinistres importants).

Le mandant d'intérêt commun qui caractérise les relations entre l'agent général et sa (ou ses) compagnie(s) mandante(s) instaure une relation privilégiée et équilibrée entre eux en fixant leurs droits et leurs obligations.

En 2021, l'ORIAS recensait dans son Rapport annuel, 11 681 inscriptions dans la catégorie d'agent général d'assurance sur 62 065 intermédiaires d'assurances inscrits.

Près de 7 000 agents généraux d'assurances sont également inscrits dans la catégorie de courtier d'assurance, ce qui représente 30 % des courtiers. 981 agents généraux exercent sous forme de société (8 %) contre 10 700 en qualité de personne physique (92 %).

Cependant, un grand nombre de ces agents généraux, personnes physiques, exercent au sein de sociétés en participation (société en participation de moyens, en participation de moyens et de gestion, en participation d'exercice conjoint).

En 2022, l'Observatoire économique des Agents Généraux dresse le bilan suivant. Les agents généraux :

- emploient 26 000 salariés ;
- animent 11 900 points de vente ;
- réalisent un chiffre d'affaires moyen par agence de 505 000 €.

L'âge moyen des agents généraux est de 49 ans en 2022. 900 nouveaux agents généraux ont intégré la profession en 2021, contre 700 par an sur les 10 années précédentes.

Les agences générales d'assurance offrent un service de proximité au plus près des assurés, qu'ils soient particuliers, artisans, professionnels libéraux, commerçants ou entreprises de toute taille.

Ils représentent l'un des premiers modes de distribution en assurance de biens et responsabilité avec 26 % des parts de marchés, et 6 % de parts de marché en assurance de personnes.

En qualité d'intermédiaire en assurance, ils ont donc l'obligation de respecter l'ensemble des conditions réglementaires d'accès et d'exercice à l'activité d'intermédiation en assurance. Cependant, le statut d'agent général d'assurance est particulier puisqu'il est nécessaire de tenir compte, comme cela sera vu ci-après, des différents décrets ou accords en vigueur qui, en plus de définir l'agent général d'assurance, fixent les relations entre l'agent général et sa ou ses compagnie(s) d'assurance mandante(s). À la différence d'un courtier en assurance, il n'est pas possible pour un agent général de se limiter aux dispositions du livre V du Code des assurances et à celles de l'accord (ou des accords) conclu(s) avec les compagnies d'assurances pour connaître ses droits et ses obligations. Pour les agents généraux, il est nécessaire, pour avoir une vision d'ensemble de leur statut, de se reporter également aux décrets, à l'accord conclu entre la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurances, devenue France Assureurs - FA) et la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances (FNSAGA devenue agéa) et aux accords conclus entre les syndicats de chaque réseau d'agents généraux et leur compagnie mandante.

I - Les conditions d'accès à l'activité d'agent général d'assurance

Comme tous les intermédiaires d'assurances, les agents généraux ne peuvent exercer leur activité que s'ils remplissent les conditions d'honorabilité et de capacité professionnelle exigées par la réglementation. Toutefois, pour les agents généraux relevant du statut de 1996, ces exigences ont été complétées par certaines dispositions plus contraignantes.

A – La capacité professionnelle

Comme tout autre intermédiaire d'assurance, les agents généraux d'assurances personnes physiques ou les personnes physiques habilitées à gérer ou administrer une société d'agent général d'assurance (le statut dit « de 1996 » permet de pouvoir exercer sous forme de société de capitaux) doivent, pour pouvoir exercer, respecter des conditions de capacité professionnelle dites de « niveau I » fixées à l'article R. 512-9 du Code des assurances. Rappelons que la réglementation de l'intermédiation en assurance impose à l'intermédiaire d'attester de sa capacité professionnelle en justifiant :

- soit de la possession d'un diplôme d'un certain niveau;
- soit d'une certaine expérience professionnelle;
- soit d'un stage professionnel ne pouvant être inférieur à 150 heures.

Mais justifier de l'un de ces trois critères de capacité professionnelle ne suffit pas.

Les organisations professionnelles considérant que le métier d'agent général nécessite de faire appel à des compétences financières, techniques, commerciales et de gestion, la convention du 16 avril 1996 conclue entre la FFA (sous le nom d'usage « France Assureurs » aujourd'hui) et agéa (art. II, A) exige que les candidats à la profession bénéficient d'une solide formation générale. Ces derniers doivent avoir au minimum un diplôme d'enseignement supérieur ou à défaut, une expérience professionnelle équivalente. Cette formation générale demandée aux candidats est ensuite suivie d'une formation initiale (art. II, C).

À cet effet, les entreprises d'assurances se sont engagées à mettre en place, en collaboration avec les syndicats d'agents généraux, un plan de formation initiale qui comporte obligatoirement une formation au métier, une formation commerciale, une formation aux produits, une formation à la gestion et un stage pratique.

La durée de cette formation doit être d'au moins 600 heures, alors qu'elle est de 150 heures minimum dans la réglementation sur les intermédiaires. Un niveau moins élevé est possible lorsque l'agent général ne pratique que certaines branches d'assurance. Cette formation devant répondre aux normes figurant dans le Code des assurances, elle permet de satisfaire au stage professionnel de niveau I exigé par l'article R. 512-9 du Code des assurances et autorise donc les agents généraux d'assurances à s'immatriculer le cas échéant sur le registre ORIAS en qualité de courtier d'assurances.

Formation professionnelle continue. Avec l'entrée en application de l'obligation de formation continue de 15 heures pour les distributeurs d'assurances, sous l'effet de la directive distribution d'assurances, s'est posée la question de la conformité des formations (voir Arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu, codifié à l'article A. 512-8 du Code des assurances) déjà dispensées par les compagnies d'assurances aux agents généraux et à leurs salariés, afin de ne pas constituer une charge disproportionnée pour les agences (moyenne : 2,1 salariés par agence).

En effet, la Convention FFA-agéa de 1996 prévoit que les accords d'entreprises doivent mettre en place un plan de formation permanente (art. II, D, 4) pour les agents déjà en fonction, arrêté avec les syndicats professionnels d'agents généraux. Elle peut donner lieu à l'obtention de qualifications spécifiques, labellisées, définies par les deux fédérations professionnelles d'agents et d'assureurs pour certaines catégories de risques. En pratique, ces 15 heures de formation se sont déployés dans les réseaux en recherchant un équilibre entre les formations dispensées par les compagnies et celles choisies par les agents généraux, en fonction des choix de développement économique et des évolutions réglementaires. Il est à noter que les formations en matière de Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCBFT) rendus obligatoires par les mandantes entrent dans le calcul des 15 heures.

Si les agents généraux doivent satisfaire à des conditions de capacité professionnelle, il en est de même pour leurs collaborateurs salariés intervenant dans l'activité d'intermédiation en assurance. Il est essentiel, avant tout recrutement, de s'assurer que le futur salarié répond à l'une des 3 conditions pour satisfaire à cette exigence de niveau (expérience professionnelle, stage professionnel ou formation, diplôme ou titre).

B - L'honorabilité

Comme tout autre intermédiaire d'assurance, les agents généraux d'assurances personnes physiques ou les personnes physiques habilitées à gérer ou administrer une société d'agent général d'assurance doivent satisfaire à des conditions d'honorabilité. Ces conditions d'honorabilité sont les mêmes pour l'ensemble des intermédiaires d'assurances.

II - Fondements juridiques de la condition d'honorabilité

Les fondements juridiques sont distincts, mais les dispositions sont identiques :

- pour les intermédiaires en assurance (IAS), l'article L. 512-4 du Code des assurances renvoie aux dispositions des I à VI de l'article L. 322-2 du Code des assurances ;
- pour les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP), conseillers en investissements financiers (CIF), agents liés de prestataires de services d'investissements (ALPSI), intermédiaires en financement participatif (IFP) et conseillers en investissement participatif (CIP), l'article L. 500-1 du Code monétaire et financier s'applique.

En effet, les articles L. 322-2 du Code des assurances et L. 500-1 du Code monétaire et financier sont des dispositions « miroirs ».

III - Personnes visées

Doivent satisfaire à la condition d'honorabilité :

- concernant les IAS (C. assur., art. L. 512-4) :
 - les intermédiaires personnes physiques qui exercent en leur nom propre,
 - les personnes qui dirigent, gèrent ou administrent des intermédiaires personnes morales, les personnes qui sont membres d'un organe de contrôle, disposent du pouvoir de signer pour le compte ou sont directement responsables de l'activité d'intermédiation au sein de ces intermédiaires,
 - les salariés des entreprises d'assurance qui sont directement responsables de l'activité d'intermédiation (c'est-à-dire des collaborateurs salariés intervenant dans l'activité d'intermédiation en assurance) ;
- concernant les IOBSP : « les personnes qui dirigent, gèrent ou administrent des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, personnes morales, et les personnes qui sont membres d'un organe de contrôle, disposent du pouvoir de signer pour le compte ou sont directement responsables de l'activité d'intermédiation au sein de ces intermédiaires » (C. mon. fin., art. L. 519-3-3) ;
- pour les CIF, les « personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer les personnes morales » (C. mon. fin., art. L. 541-2) ;
- enfin « les personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer les conseillers en investissements participatifs » (C. mon. fin., art. D. 547-2) et « les personnes physiques qui dirigent ou gèrent un intermédiaire en financement participatif » (C. mon. fin., art. L. 548-4).

LA DISTRIBUTION EN ASSURANCE, BANQUE ET FINANCE

6^e édition

Ouvrage incontournable pour qui entend maîtriser la réglementation relative à la distribution en assurance, banque et finance.

Cette 6^e édition bénéficie d'une mise à jour intégrant notamment les retours d'expérience suite à la transposition de la directive distribution DDA, les réglementations propres à la vente de produits d'assurances par téléphone, les grandes réformes sur l'autorégulation du courtage et les règles relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le terrorisme.

L'ouvrage se décompose en deux parties :

- une première partie consacrée à la présentation des différents statuts des professionnels de la distribution en assurance, banque et finance ;
- une deuxième partie, pratique, dédiée au traitement de l'ensemble des problématiques « métier » des distributeurs, permettant de comprendre les enjeux et de trouver les

solutions à leurs questionnements : choix du statut, création d'un réseau de distribution et de gestion, délocalisation de l'activité, gestion du cumul de statuts, information et conseil du client, protection des données personnelles, gestion des réclamations clients, contrôle de l'activité...

L'expertise des auteurs, spécialistes des sujets abordés, permet aux acteurs du secteur de l'assurance, de la banque ou de la finance (organismes d'assurance, établissements bancaires, intermédiaires en opérations de banque et services de paiement, agent lié de prestataires de services d'investissements, conseiller en investissements financiers, intermédiaires du financement participatif), conseils ou étudiants, de trouver les informations et les outils pertinents pour optimiser en toute conformité leurs pratiques professionnelles ou l'accompagnement des professionnels, dans des conditions sécurisées.

Isabelle Monin Lafin, Avocate depuis 1990, associée fondatrice de la société *Astrée Avocats*, membre du *CCSF*, en qualité de personne qualifiée, écrit également dans de nombreuses revues spécialisées et a assuré la coordination de l'ouvrage.

Grégoire Dupont, Directeur général d'agéa (Fédération nationale des agents généraux d'assurance).

Jérôme Speroni, Secrétaire général de l'ORIAS.

www.editionsargus.com

ISBN 978-2-35474-465-6



9 782354 744656