

Guide pratique

# Guide juridique des courtiers d'assurance



Safine Hadri

# Sommaire

---

|                    |   |
|--------------------|---|
| Introduction ..... | 5 |
|--------------------|---|

## **Partie 1 - La distribution d'assurance**

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| 1.01 Introduction à la distribution d'assurance.....     | 11 |
| 1.02 Typologie des intermédiaires d'assurance.....       | 15 |
| 1.03 Statut des agents généraux d'assurance .....        | 21 |
| 1.04 La cessation des fonctions de l'agent général ..... | 29 |

## **Partie 2 - Le cadre légal et réglementaire encadrant l'activité de courtier**

|                                                                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.01 Statut du courtier en assurance .....                                                                                                                              | 35 |
| 2.02 Le courtier, un commerçant .....                                                                                                                                   | 41 |
| 2.03 L'intermédiation d'assurance, un exercice réglementé : ACPR et ORIAS .....                                                                                         | 47 |
| 2.04 Les relations entre le courtier et l'ACPR.....                                                                                                                     | 51 |
| 2.05 Les relations entre le courtier et l'ORIAS.....                                                                                                                    | 57 |
| 2.06 L'obligation d'adhérer à une association professionnelle agréée .....                                                                                              | 61 |
| 2.07 L'obligation d'immatriculation à l'ORIAS.....                                                                                                                      | 67 |
| 2.08 Les sanctions encourues par l'intermédiaire d'assurance .....                                                                                                      | 71 |
| 2.09 Les obligations préalables à l'immatriculation (1). Focus sur les conditions<br>personnelles d'honorabilité et de capacité professionnelle de l'intermédiaire..... | 77 |
| 2.10 Les obligations préalables à l'immatriculation (2). Focus sur les conditions<br>financières.....                                                                   | 85 |
| 2.11 La procédure d'immatriculation du courtier à l'ORIAS .....                                                                                                         | 93 |
| 2.12 Passeport européen : liberté de prestation de service<br>et liberté d'établissement .....                                                                          | 97 |

## **Partie 3 - Les relations contractuelles avec les assurés et la responsabilité du courtier**

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| 3.01 La convention de courtage.....                | 105 |
| 3.02 L'obligation d'information.....               | 111 |
| 3.03 Le devoir de conseil et de mise en garde..... | 117 |
| 3.04 Le recours en responsabilité de l'assuré..... | 121 |
| 3.05 La faute et le lien de causalité.....         | 125 |
| 3.06 La responsabilité du courtier .....           | 131 |

## **Partie 4 - Les relations du courtier avec les assureurs**

|      |                                                                                                           |     |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4.01 | La convention de partenariat.....                                                                         | 137 |
| 4.02 | Les devoirs du courtier à l'égard de l'assureur (1). Exécution de la mission.....                         | 141 |
| 4.03 | Les devoirs du courtier à l'égard de l'assureur (2). Modalité d'exécution de la mission .....             | 147 |
| 4.04 | Les devoirs de l'assureur à l'égard du courtier (1). Obligations tenant aux usages du courtage .....      | 153 |
| 4.05 | Les devoirs de l'assureur à l'égard du courtier (2). Obligations tenant à une relation contractuelle..... | 159 |
| 4.06 | Les différents types de mandats .....                                                                     | 163 |
| 4.07 | La rémunération du courtier.....                                                                          | 167 |
| 4.08 | La propriété du fichier des assurés.....                                                                  | 173 |
| 4.09 | Le contrôle de l'activité du courtier en cours d'exercice par l'assureur.....                             | 177 |
| 4.10 | La délégation de la gestion du contrat par l'assureur au courtier .....                                   | 183 |

## **Partie 5 - Les obligations de conformité et la gouvernance professionnelle**

|      |                                                                                                                                                 |     |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.01 | La vente à distance de contrats d'assurance par les courtiers.....                                                                              | 193 |
| 5.02 | Les relations entre le courtier et l'assureur .....                                                                                             | 201 |
| 5.03 | Le co-courtage .....                                                                                                                            | 207 |
| 5.04 | L'exigence de gouvernance des produits.....                                                                                                     | 213 |
| 5.05 | Le courtier et le Règlement général sur la protection des données .....                                                                         | 221 |
| 5.06 | Le rôle du courtier de proximité ou courtier direct.....                                                                                        | 231 |
| 5.07 | Le courtier et la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) .....                                       | 237 |
| 5.08 | L'obligation de transparence du courtier et la gestion du conflit d'intérêt.....                                                                | 245 |
| 5.09 | Le courtier d'assurance et la qualité de prestataire important ou critique – apports de DORA ( <i>Digital Operational Resilience Act</i> )..... | 251 |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Liste des acronymes ..... | 259 |
|---------------------------|-----|

|            |     |
|------------|-----|
| Index..... | 261 |
|------------|-----|

# Introduction à la distribution d'assurance

---

La distribution d'assurance occupe une place centrale dans la commercialisation des produits d'assurance, en garantissant leur accessibilité aux assurés par l'intermédiaire d'acteurs spécialisés.

Initialement encadrée par la directive 2002/92/CE du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance, cette activité était définie comme « toute activité consistant à présenter ou à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ou à les conclure, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre »<sup>1</sup>. Toutefois, cette approche a été révisée avec l'adoption de la directive (UE) 2016/97 du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances (DDA), qui substitue le terme « intermédiation » à celui de « distribution »<sup>2</sup>.

Cette évolution terminologique traduit une volonté d'élargir le champ d'application des règles destinées à l'ensemble des acteurs impliqués dans la mise sur le marché des produits d'assurance, y compris les compagnies d'assurance elles-mêmes, en sus des intermédiaires traditionnels tels que les courtiers et les agents.

## 1. Les activités qualifiées de distribution d'assurance

Issu de la directive de 2016, l'article L. 511-1 du Code des assurances définit le distributeur comme : « tout intermédiaire d'assurance ou de réassurance, tout intermédiaire d'assurance à titre accessoire ou toute entreprise d'assurance ou de réassurance ».

Dans ce cadre, l'activité de distribution d'assurance est perçue comme :

« 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

1. Directive 2002/92/CE du Parlement européen et du Conseil du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance, art. 2, al. 3.

2. Moreau J., Bigot J., Langé D., Respaud J.-L., *La nouvelle notion d'intermédiaire d'assurance*, 22 décembre 2020, La Base Lextenso.

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 ».

L'alinéa second du même article ajoute qu'est également considérée comme de la distribution d'assurance :

« 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. »

Les détails de la définition de distribution d'assurance sont précisés par le décret n° 2018-431 du 1<sup>er</sup> juin 2018, qui en affine les contours réglementaires<sup>3</sup>. Ainsi l'article R. 511-1 du Code des assurances précise que la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance, qui caractérise la distribution d'assurance, se définit comme :

« 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 ».

Il ressort ainsi de ces articles que la distribution d'assurance est une activité qui consiste à mettre en relation un assureur et un prospect en présentant, proposant ou aidant à conclure, un contrat d'assurance.

Le décret du 1<sup>er</sup> juin 2018 quant à lui permet d'identifier le distributeur d'assurance : une personne physique ou morale qui sollicite ou recueille la souscription d'un contrat d'assurance, ou qui expose à un potentiel souscripteur les conditions de garantie du contrat d'assurance.

Dans ce cadre, la Cour de justice de l'Union européenne a adopté une définition unitaire de la distribution d'assurance, dans un arrêt du 29 septembre 2022<sup>4</sup>. Il ressort de cet arrêt deux critères permettant de qualifier une personne physique ou morale de distributeur en assurance : la rémunération d'une part, et l'objet de l'activité de l'autre.

La rémunération peut être versée par l'assureur, *via* l'octroi de commission, ou directement par les adhérents lors de la souscription. L'objet de l'activité est circonscrit au sein des activités exposées dans l'article 2.1 de la directive de 2016, que l'on retrouve exhaustivement à l'article L. 511-1 du Code des assurances.

3. Décret n° 2018-431 du 1<sup>er</sup> juin 2018 relatif à la distribution d'assurances.

4. CJUE, 29 sept. 2022, aff. C-633/20.

## 2. Les activités exclues de la qualification de distribution d'assurance

L'article L. 511-1 II du Code des assurances vise les activités qui ne sont pas considérées comme de la distribution d'assurances ou de réassurances.

On retrouve ainsi :

- la fourniture d'informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle, lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider à conclure ou à exécuter un contrat d'assurance et que ses activités n'ont pas pour objet d'aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure ou à exécuter un contrat de réassurance<sup>5</sup>. À ce titre, le Conseil d'État a jugé qu'un avocat conseillant une personne publique pour la passation de marchés publics d'assurance, sans proposer ni aider à conclure de contrat, n'exerçait pas une activité d'intermédiation d'assurance<sup>6</sup> ;
- l'activité consistant exclusivement en la gestion, l'évaluation et le règlement des sinistres.<sup>7</sup> Dès lors, les sociétés qui ont pour activité unique la gestion de sinistres n'exercent pas d'activité de distribution d'assurance. *A contrario*, le fait de contribuer à la gestion de sinistre relève de la distribution ;
- 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<sup>8</sup> ;
- 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<sup>9</sup>.

Selon cet article donc, les indicateurs d'assurance ayant pour unique rôle de donner des informations à de potentiels clients sur l'existence des produits d'assurance proposés par un intermédiaire ou un assureur ne sont pas des distributeurs d'assurance.

Ainsi, la conclusion d'un contrat d'assurance, comme tout autre contrat, se fait traditionnellement par la rencontre de la volonté d'un souscripteur qui désire s'assurer ou assurer un tiers, et celle de l'assureur, qui contre rémunération accepte la charge du risque.

5. C. assur. 1<sup>er</sup>, art. L. 511-1 II.

6. CE, 10 févr. 2014, n° 367262.

7. C. assur. 2<sup>e</sup>, art. L. 511-1 II.

8. C. assur. 3<sup>e</sup>, art. L. 511-1 II.

9. C. assur. 4<sup>e</sup>, art. L. 511-1 II.

Si les assureurs peuvent distribuer par eux-mêmes leurs propres produits d'assurance, ils ont en réalité souvent recours à des intermédiaires d'assurance, dont il convient maintenant d'envisager la typologie.



### POINTS CLÉS

- La distribution d'assurance est une activité qui consiste à mettre en relation un assureur et un prospect en présentant, proposant ou aidant à conclure, un contrat d'assurance (F1.1).
- Est distributeur d'assurance toute personne physique ou morale qui sollicite ou recueille la souscription d'un contrat d'assurance, ou qui en présente les conditions de garantie à un potentiel souscripteur (F1.1).
- Une personne physique ou morale est qualifiée de distributeur d'assurance dès lors qu'elle agit à titre onéreux et dans le cadre d'une activité ayant pour objet la distribution de contrats d'assurance (F1.2).

# Typologie des intermédiaires d'assurance

---

L'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) a dénombré en 2022, sur le registre unique des intermédiaires en assurance, environ 71 000 intermédiaires inscrits<sup>1</sup>.

L'article L. 511-1 III du Code des assurances dispose qu'« 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 ».

En vertu de l'article R. 511-2 du Code des assurances, il existe six catégories de personnes pouvant agir en tant qu'intermédiaire d'assurance :

- 1° *Les courtiers d'assurance ou de réassurance, personnes physiques et sociétés immatriculées au registre du commerce pour l'activité de courtage d'assurance [...].*
- 2° *Les agents généraux d'assurance, personnes physiques ou personnes morales, titulaires d'un mandat ou chargées à titre provisoire pour une durée de deux ans au plus, non renouvelables, des fonctions d'agent général d'assurance [...].*
- 3° *Les mandataires d'assurance, personnes physiques non salariées et personnes morales autres que les agents généraux d'assurance [...].*
- 4° *Les mandataires d'intermédiaires d'assurance, personnes physiques non salariées et personnes morales mandatées par une personne physique ou une personne morale [...].*
- 5° *Les personnes physiques salariées commises à cet effet [...].*
- 6° *Les intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen pour l'exercice de leur activité de distribution d'assurances [...].*

---

1. Source : <https://www.orias.fr/>.



## 1. Le courtier en assurance

Le courtier en assurance est une personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant et légalement habilitée à exercer des activités de distribution en tant qu'intermédiaire d'assurance<sup>2</sup>.

Agissant en tant que conseiller des assurés, le courtier les accompagne dans l'élaboration et la négociation des contrats qu'il conclut librement avec les compagnies d'assurance de son choix. Il assiste également les souscripteurs et assurés, dont il est généralement le mandataire, tant pour l'exécution des contrats que pour le règlement des sinistres<sup>3</sup>.

C'est un intermédiaire indépendant en ce qu'il lui est interdit d'être lié à titre exclusif à une compagnie d'assurance. Cette interdiction a été rappelée, à toutes fins utiles, par le ministère de l'Économie et des Finances<sup>4</sup>.

Le courtier est soumis à diverses autres obligations administratives inhérentes à la profession, comme l'adhésion à une association professionnelle (voir la fiche 2.06) ou l'immatriculation à l'ORIAS (voir les fiches 2.07 à 2.10).

Le courtier se démarque par son activité de commerçant qui lui permet de jouir de certains droits, mais le soumet également à des obligations (voir la fiche 2.02).

Enfin, il convient de différencier le courtier grossiste du courtier direct (voir la fiche 2.01), ces deux statuts donnant lieu à des régimes différents.

## 2. L'agent général d'assurance

Les entreprises d'assurance usent d'une représentation locale afin de pouvoir couvrir une plus vaste étendue géographique. C'est alors l'agent général qui remplit cette tâche en agissant, dans le cadre d'une circonscription territoriale, au nom et pour le compte de l'entreprise d'assurance qui l'a mandaté<sup>5</sup>.

L'agent général se distingue du courtier en ce qu'il est mandataire exclusif d'une ou plusieurs entreprises d'assurances établies en France (C. assur., art. R. 511-2, 2°).

L'article 1 du décret du 15 octobre 1996 remaniant la profession d'agent général définit l'agent général comme étant « 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 de ses mandants sa compétence professionnelle en vue de l'offre de contrats et de services d'assurances pour satisfaire les besoins de la clientèle ».<sup>6</sup>

Il est à ce titre constant que « l'agent général d'une société d'assurance agit dans l'exercice de ses fonctions de mandataire rémunéré de cette société quand il met à la

2. C. assur., art. R. 511-1.

3. Voir fiche 2.01 : Statut du courtier en assurance.

4. Réponse ministérielle à question écrite n° 115476 (M. Bourg-Broc) (JOAN Q, 3 avril 2007, p. 3339).

5. Fiche 1.03 : Statut des agents généraux d'assurance, 1. Le statut de l'agent général d'assurance.

6. Décret n° 96-902 du 15 octobre 1996 portant approbation du statut des agents généraux d'assurances, art. 1.

disposition du public sa compétence technique en vue de la recherche et de la souscription des contrats présentés par sa société les mieux adaptés à la situation et aux objectifs de son client »<sup>7</sup>.

L'agent général est donc un professionnel mandaté par une compagnie d'assurances pour distribuer ses contrats. Il aide les clients à choisir le contrat d'assurance le plus adapté à leurs besoins, parmi ceux proposés par la compagnie dont il est mandataire<sup>8</sup>.

### 3. Les mandataires non-agents généraux

L'article R. 511-2, I du Code des assurances distingue deux types de mandataires, les mandataires d'assurance (C. assur., art. R. 511-2, I, 3°), et les mandataires d'intermédiaire d'assurance (C. assur., art. R. 511-2, I, 4°).

#### 3.1. Mandataire d'assurance

Ce sont des personnes physiques non salariées ou des personnes morales mandatées par une entreprise d'assurance, avec ou sans exclusivité, pour distribuer ses contrats (C. assur., art. 511-2, I, 3°). Le mandataire d'assurance peut donc recevoir mandat de différents assureurs.

Le mandataire d'assurance est un intermédiaire dont les prérogatives sont strictement encadrées. En effet, contrairement à l'agent général d'assurance, qui est également un mandataire de l'assureur, il ne peut pas gérer les contrats ni encaisser les primes ou cotisations. L'article L. 550-1 du Code des assurances limite son rôle à la présentation, à la proposition et à l'aide à la conclusion d'un contrat d'assurance<sup>9</sup>.

#### 3.2. Mandataire d'intermédiaire d'assurance

Les mandataires d'intermédiaires d'assurance sont des personnes physiques non salariées ou des personnes morales mandatées par un courtier d'assurance ou de réassurance, un agent général ou un mandataire d'assurance (C. assur., art. R. 511-2, I, 4°).

Leur activité est encore très restreinte puisqu'ils ne peuvent intervenir que dans la présentation et la proposition d'un contrat, à l'exclusion de toute gestion postérieure à la conclusion du contrat et au règlement des sinistres.

Le mandat entre le mandataire d'intermédiaire d'assurance et l'intermédiaire fait naître une chaîne contractuelle à trois niveaux.

7. CA Versailles, ch. com. 3-1, 12 sept. 2024, n° 22/06237.

8. Pour aller plus loin, voir la fiche 1.03 : Statut des agents généraux d'assurance.

9. Poumarède M. ; Le Tourneau P., « Chapitre 3322 : Agents d'affaires », *Droit de la responsabilité et des contrats*, Dalloz, 2023/24, Point 3322.25.

## 4. Les personnes physiques salariées

Sont considérées comme des distributeurs d'assurance les personnes physiques salariées d'entreprises d'assurance ou de réassurance, de mandataires d'assurance, d'agents généraux et de courtiers. Ainsi, le salarié d'une entreprise d'assurance ou de réassurance qui a pour mission au sein de cette entreprise de proposer à des prospects des polices d'assurance, est un distributeur d'assurance agissant au nom et pour le compte de son employeur.

Les personnes physiques salariées de sociétés d'assurance ou de distributeurs d'assurance sont donc bien habilitées à distribuer des assurances. Néanmoins, elles ne sont pas soumises aux obligations inhérentes au statut d'intermédiaire d'assurance (immatriculation à l'ORIAS, adhésion à une association professionnelle, garanties et assurance RCP). En effet, les salariés n'exercent pas l'activité d'intermédiation pour leur compte mais pour celui de leur employeur. Seule persiste à ce titre l'obligation d'honorabilité et de capacité professionnelle (voir la fiche 2.07).

Tous les salariés ne sont pas visés par cette définition, mais seulement ceux commis à cet effet par leur employeur<sup>10</sup>.

## 5. Les intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre État membre de l'UE ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen

Le 6° de l'article R. 511-2 du Code des assurances donne également la qualité de distributeur d'assurance aux intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen pour l'exercice de leur activité de distribution d'assurance.

Ce sont ainsi tous les intermédiaires enregistrés et les salariés de ces intermédiaires, au sein de l'Union européenne, qui ont la possibilité de pouvoir exercer leur activité en France, en respect des principes de liberté d'établissement et de libre prestation de service.

Pour pouvoir distribuer des assurances en France, ces intermédiaires étrangers doivent avoir préalablement notifié à l'autorité de contrôle de leur pays d'origine leur intention d'exercer leur activité en France (voir la fiche 2.12 : Passeport européen : liberté de prestation de service et liberté d'établissement).

## 6. Autres distributeurs d'assurance

La liste de l'article R. 511-2 du Code des assurances n'étant pas limitative, d'autres textes ont attribué la qualité de distributeur d'assurance à certaines personnes morales.

10. « Chapitre 5 : Autres personnes exerçant des activités de distribution d'assurance », *Généralités*, Lamy Liaisons, 2023.

## 6.1. Les distributeurs à titre accessoire

L'article L. 511-1 du Code des assurances mentionne : « tout intermédiaire d'assurance à titre accessoire », défini comme « une 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 ».*

Ces intermédiaires sont concernés s'ils présentent, proposent ou aident à conclure uniquement des contrats relatifs à des produits d'assurance constituant un complément au produit ou au service fourni dans le cadre de leur activité professionnelle principale.

Cette définition révèle que ces intermédiaires interviennent à titre accessoire<sup>11</sup>.

## 6.2. Les éditeurs de comparateurs d'assurance

Les comparateurs d'assurances sont des interfaces, développées par des « éditeurs de comparateurs », dont l'objectif est de permettre à l'internaute, à partir d'un profil déterminé, de visualiser le plus grand nombre possible de propositions d'assurance émanant d'organismes assureurs différents et de comparer leurs tarifs et leurs garanties.

Le 26 mars 2013, le comité consultatif du secteur financier a rendu, à la demande du ministère de l'Économie et des Finances, un avis qui reconnaît aux éditeurs de comparateur d'assurances la qualité d'intermédiaire d'assurance au sens donné par l'article L. 511-1 du Code des assurances<sup>12</sup>.

L'article L. 511-1 I du Code des assurances issu de l'ordonnance de 2018<sup>13</sup> transposant la directive DDA, confirme cette position : « 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 ».

Le critère sélectionné est celui de la possibilité, pour le visiteur du site Internet du comparateur, de conclure le contrat d'assurance « directement ou indirectement » sur ce

11. « Chapitre 2 : Règles relatives à la distribution d'assurance et de réassurance », *Cadre normatif spécifique*, Lamy Liaisons, 2023.

12. Avis du Comité consultatif du secteur financier rendu le 26 mars 2013 pour renforcer la transparence et la qualité des comparateurs d'assurances complémentaires santé sur Internet.

13. Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 relative à la distribution d'assurances.

site. Ainsi dès lors que le contrat peut être conclu sur, ou *via*, son site Internet, le comparateur agit en tant que distributeur d'assurance.

### 6.3. Les mutuelles, instituts de prévoyance et unions

L'article L. 116-6 du Code de la mutualité précise que les dispositions du Code des assurances relatives aux distributeurs d'assurance sont applicables aux mutuelles, y compris l'article R. 511-2 du Code des assurances. L'article L. 932-53 du Code de la sécurité sociale en dispose de même pour les institutions de prévoyances et unions.

À ce titre, les mutuelles, les instituts de prévoyance et unions, peuvent effectuer une activité de distribution d'assurance.

En conclusion, si les catégories d'intermédiaires sont distinctes, « un intermédiaire peut exercer au titre de plusieurs catégories », comme le précise le II de l'article R. 511-2 du Code des assurances.



#### POINTS CLÉS

- Les personnes physiques salariées de distributeurs d'assurance sont également considérées comme des distributeurs d'assurance (F2.4).
- Les éditeurs de comparateurs d'assurance ont la qualité d'intermédiaires d'assurance (F2.6.2).
- Un intermédiaire peut
- exercer au titre de plusieurs catégories : entreprises d'assurance, mutuelles, instituts de prévoyance et unions (F2.6.3).

## Guide juridique des courtiers d'assurance



### Safine Hadri

Diplômée en droit privé et en droit des assurances, l'autrice est Avocate associée au sein du cabinet Kennedys, où elle dirige une activité dédiée au *Regulatory* et à la *Compliance* en droit des assurances et droit de l'environnement, tout en étant responsable mondiale de la pratique ESG. Elle met cette double expertise au service des intermédiaires d'assurances – et tout particulièrement des courtiers – qu'elle accompagne dans la structuration de leurs activités, la maîtrise des risques et le respect des obligations réglementaires.



Le courtier d'assurance exerce une activité stratégique soumise à un encadrement rigoureux. Immatriculation, conformité, devoir de conseil, protection des données, lutte contre le blanchiment, gouvernance des produits : autant d'exigences qui imposent une maîtrise parfaite de son cadre juridique. Pour exercer en toute sécurité, le professionnel doit donc pouvoir s'appuyer sur une information fiable, structurée et immédiatement opérationnelle.

Ce guide propose une cartographie claire de l'ensemble des règles applicables, ainsi que des conseils pratiques pour sécuriser l'activité au quotidien. Composé de quarante-et-une fiches pratiques, il est scindé en cinq grandes parties :

- Distribution d'assurance : rôles, statuts et conditions d'exercice des intermédiaires.
- Cadre légal et réglementaire : immatriculation ORIAS, relations avec l'ACPR, obligations d'adhésion, passeport européen, sanctions.
- Relations avec les assurés : convention de courtage, devoir de conseil, responsabilité civile.
- Relations avec les assureurs : mandats, rémunération, contrôle, gestion de portefeuille.
- Conformité et gouvernance : RGPD, LCB-FT, vente à distance, co-courtage, gouvernance des produits, exigences du règlement DORA.

Conçu pour les courtiers d'assurance, qu'ils exercent seuls ou en groupe, ce guide répond à leurs besoins spécifiques, tout en offrant des éclairages utiles aux autres intermédiaires (agents, mandataires, *insurtechs*, grossistes), ainsi qu'aux juristes et responsables conformité du secteur.

