

The background of the slide is split into two main sections by a diagonal green line. On the left, a man in a blue button-down shirt and jeans is smiling and holding a pen and papers. On the right, a man in a dark blue suit, white shirt, and black tie is smiling. The overall background is a mix of white, green, and blue.

**COURTIERS, GEREZ-VOUS CONVENABLEMENT
VOS PARTENARIATS AVEC LES ASSUREURS?**

Les journées du courtage – 17 septembre 2019

- Quel(s) type(s) de relation pouvez-vous entretenir avec un assureur ?
- Comment se formalisent vos relations avec les assureurs ?
- Négociations assureurs
- Quelles sont les principales difficultés constatées lors des négociations assureurs?



**Quel(s) type(s) de relation pouvez-vous
entretenir avec un assureur ?**



➤ Deux types de relation : commerciale et/ou délégation de gestion

➤ **Relation commerciale (distribution) :**

En votre qualité de courtier : rechercher la meilleure solution d'assurance pour répondre aux exigences et besoins de votre client (« *Guide sûr et conseiller expérimenté* »)

Interrogation régulière des assureurs auprès desquels vous êtes codés afin de connaître les conditions de garantie qu'ils seraient prêts à octroyer à votre client.

Concrètement, lors de la souscription d'un contrat d'assurance, vous apportez commercialement une affaire à l'assureur porteur du risque.



➤ Délégation (de gestion) :

L'assureur peut vous déléguer la réalisation d'un certain nombre de tâches afférentes au contrat d'assurance et qui lui incombe en sa qualité de porteur de risque.

Exemples d'activités d'assurance susceptible d'être déléguées l'assureur : la souscription du contrat d'assurance, la gestion et le règlement des sinistres, l'encaissement des primes d'assurances, les actes de production et gestion du contrat d'assurance...

Avantage : meilleure réactivité juridique et commerciale auprès du client profitant à tous (assureur, courtier, client).



Comment se formalisent vos relations avec les assureurs?



➤ Relation commerciale :

À l'origine aucun formalisme particulier pour la relation purement commerciale existante entre l'assureur et le courtier.

Simple lettre d'ouverture de code : formules de convenances habituelles + code informatique auquel sont rattachées les affaires apportées par le courtier.

Toutefois, cette relation commerciale est encadrée juridiquement : Usages du courtage.

Aujourd'hui époque de formalisation minimaliste révolue : contrats régissant l'ensemble des aspects de la relation courtiers/assureurs (convention de courtage, de partenariat, de distribution...)



➤ Convention de délégation de gestion :

Différence majeure avec la relation commerciale : elle est étroitement encadrée par la réglementation.

Directive Solvabilité 2 : met plusieurs obligations très strictes à la charge de l'assureur.

Il doit notamment s'assurer que cette externalisation ne présente pas de risque juridique et financier pour lui et par ricochet pour l'ensemble des clients.

Répercussion sur le courtier délégataire : l'assureur va exiger de vous un certain nombre de mesures précises (mise en place d'un PCA, respect réglementation sociale...) que l'on retrouve dans les conventions de délégation de gestion.



➤ Les points de vigilance pour la relation commerciale (distribution) :

Les conventions signées sont engageantes.

Il est impératif de lire toutes les conventions afin de faire remonter vos observations à votre interlocuteur habituel.

Le contenu de ces conventions doit être équilibré : il ne s'agit pas de favoriser une partie plus qu'une autre mais d'aboutir à un résultat équilibré protecteur des intérêts des deux parties en présence.



➤ Les points de vigilance pour la convention de délégation de gestion :

À la différence de l'activité commerciale, l'assureur dispose d'un droit de regard plus poussé sur les activités déléguées.

Clauses d'audit fréquentes : l'assureur vérifie que les actes délégués sont bien effectués conformément aux instructions données.

Les exigences imposées doivent être réalistes et proportionnées à la taille de votre structure et à votre cabinet.



Négociations avec les assureurs

➤ Contexte :

Les assureurs doivent modifier leurs conventions afin d'intégrer les nouvelles contraintes réglementaires (DDA, RGPD, LCB-FT, FVA...)

Toutes les conventions conclues avec le courtage sont potentiellement concernées : convention de distribution, délégations de gestion...

Il n'a pas été possible de négocier une convention unique de place. Des négociations bilatérales ont été engagées par PLANETE CSCA.

La plupart ont abouti : AXA, GENERALI, ALLIANZ, MMA, QBE, VERALTI (APICIL), SMABPT, AFI ESCA, ERGO, MALAKOFF MEDERIC HUMANIS, MUTUELLE MIEUX ETRE...

➤ Dans ce contexte, 3 objectifs poursuivis par PLANETE CSCA :

- Homogénéité des exigences
- Proportionnalité des exigences
- Absence de sur-réglementation

Nos points de vigilance :

Nous veillons aux grands équilibres. En revanche, nous ne pouvons pas garantir que les conventions sont adaptées à chacun de vos cabinets. Un réflexe de relecture et de sensibilisation à la « chose juridique » doit être adopté.



Quelles sont les principales difficultés constatées lors des négociations ?

➤ Les clauses dites de « porte-fort » ou assimilées

« *Le courtier se porte-fort du respect de la réglementation par ses apporteurs partenaires et mandataires* »

« *Le courtier s'engage à ce que ses apporteurs, partenaires et mandataires respectent la réglementation* »

« *Le courtier s'assurera que ses apporteurs, partenaires et mandataires respectent la réglementation* »

➤ Clauses dites de « porte-fort » ou assimilées (suite)

Ces clauses ont plusieurs effets:

- Elles obligent le courtier à contrôler le respect des exigences réglementaires par ses propres apporteurs. Cela pose un premier problème de moyens humains et techniques pour effectuer ce contrôle
- Elles ont un autre effet potentiel : rendre le courtier responsable sur le plan réglementaire, donc aux yeux de l'ACPR (cf. jurisprudence VAILLANCE COURTAGES)

Contre-proposition systématique PLANETE CSCA

« Le courtier exigera de ses apporteurs qu'ils respectent, sous leur propre responsabilité, la réglementation applicable »

➤ Extension de la responsabilité civile

« *Le courtier garantira la Compagnie contre toutes les conséquences financières résultant d'un manquement de ses apporteurs* »

Attention à ne pas déroger aux règles générales du droit des obligations. Tous les sous-apporteurs ne sont pas logés à la même enseigne :

- Le courtier est bien responsable civilement des manquements de ses mandataires (article L.511-1 code des assurances).
- En revanche, le manquement du co-courtier présentateur ne doit pas avoir pour effet d'engager la responsabilité du courtier codé.

➤ La rémunération

« En contrepartie de l'exécution des obligations issues de la présente convention, le courtier percevra une rémunération sous forme de commission... »

« La rémunération du courtier vient en contrepartie du suivi du client »

Attention

- La commission d'apport est justifiée par l'apport d'une affaire à la compagnie et son enrichissement subséquent lié à l'encaissement d'une prime.
- La commission d'apport n'a pas à être conditionnée au respect de la réglementation, du suivi du client, à l'exécution des obligations de la convention.

➤ Duplication des exigences SOLVABILITE II dans les protocoles de distribution

Cela se caractérise par l'apparition au sein de la convention de distribution d'exigences devant normalement être cantonnées aux conventions de délégation de gestion :

- Clauses de contrôle interne
- Clauses relatives à la réglementation sociale
- Exigences de plan de continuité d'activité (PCA)

Attention

Si ces mesures participent à la bonne gestion d'une entreprise, elles n'ont pour autant pas à être contractualisées au sein de la convention de distribution (car reporting et contrôle sous-jacent).

➤ Absence de proportionnalité

Constat que les conventions de distribution s'apparentent de plus en plus à des contrats d'adhésion (i.e. sans négociation possible entre les deux parties).

Or, tous les courtiers ne peuvent être logés à la même enseigne.

Tous ne peuvent se voir appliquer les mêmes exigences. Cela pose la question de la capacité humaine et financière des courtiers de proximité à s'adapter et à appliquer la nouvelle réglementation...



MERCI !