CSCA
CHAMBRE SYNDICALE DES COURTIERS D'ASSURANCES

CODE DE CONDUITE REGISSANT LES RAPPORTS ENTRE LES COURTIERS GROSSISTES SOUSCRIPTEURS EN ASSURANCE ET LES COURTIERS DIRECTS DANS L'EXECUTION AUPRES DU CLIENT DES OBLIGATIONS D'INFORMATION ET DE CONSEIL

Préambule

Constatant les difficultés pratiques rencontrées par les Courtiers directs et leurs partenaires Courtiers grossistes souscripteurs (ci-après Courtiers grossistes) pour appliquer en l'état la législation relative aux obligations d'information et de conseil au bénéfice du Client final (ci-après Client), la C.S.C.A a décidé d'élaborer le présent Code. Ce dernier a été approuvé par le Conseil National de la CSCA le 14 mai 2009.

Ce Code de conduite a pour objet de définir les conditions dans lesquelles les obligations d'information et de conseil sont satisfaites vis-à-vis du Client dans le processus de commercialisation mêlant un Courtier direct et un Courtier grossiste. Il s'inscrit dans le cadre des dispositions tant du Code des assurances, que de celles du Code moral de la CSCA et des Usages du courtage d'assurances.

Les Courtiers grossistes conçoivent des produits d'assurance, les placent et/ou les souscrivent auprès d'organismes assureurs, les présentent à un réseau de Courtiers directs indépendants, réseau qu'ils animent.

Les Courtiers directs peuvent présenter ces produits d'assurances à leur Client.

Ainsi, dans le processus de commercialisation, le Courtier grossiste n'est qu'exceptionnellement en relation directe avec le Client, assuré bénéficiaire des garanties.

Les contrats d'assurances ou les adhésions à des contrats cadre ou de groupement composent le portefeuille qui demeure la propriété du Courtier direct.

Le processus de souscription des contrats d'assurances impliquant un Courtier grossiste et un Courtier direct doit être pris en compte pour permettre à ces derniers, dans de bonnes conditions pratiques, de satisfaire :

- d'une part, à l'exécution rationnelle des obligations d'information et de conseil, et ;
- d'autre part, à la nécessaire transparence souhaitée par le législateur au profit du Client créancier de ces obligations à l'égard du Courtier grossiste et du Courtier direct.

Le Client doit, en tout état de cause, bénéficier d'une information et d'un conseil de qualité relatifs au contrat qui lui est proposé.

Le présent Code ne vise pas les autres composantes de la relation contractuelle entre Courtier grossiste et Courtier direct qui demeurent régies de façon détaillée à l'initiative des parties. En conséquence, il ne régit pas les relations de co-courtage.

ARTICLE I - Partenariat entre Courtiers grossistes et Courtiers directs

Les Courtiers grossistes et les Courtiers directs sont respectivement immatriculés à l'ORIAS sous la catégorie « Courtiers d'assurances ».

Ils conviennent, dans le cadre d'un accord de partenariat écrit, de définir les conditions dans lesquelles le Courtier direct peut distribuer le ou les produits d'assurances conçus et placés auprès d'organismes assureurs par le Courtier grossiste. Le Courtier grossiste a un devoir vis à vis du Courtier direct de lui fournir un soutien technique et exceptionnellement commercial propre à lui permettre de distribuer le produit du Courtier grossiste en disposant des informations nécessaires.

A ce titre, l'accord de partenariat précise l'étendue des informations mises à jour fournies par le Courtier grossiste et le support utilisé par ce dernier, nécessaires à la commercialisation du produit conçu ou placé par le Courtier grossiste.

Chaque accord de partenariat conclu entre Courtiers grossistes et Courtiers directs devra être conforme en tout point au présent Code de conduite qui y est annexé.

L'objectif est de faciliter la définition du cadre juridique et pratique de leur collaboration dans la délivrance par le Courtier direct des obligations d'informations et de conseil au Client avec l'assistance et le soutien du Courtier grossiste.

ARTICLE II - Indépendance des Courtiers

En toute circonstance, l'accord écrit de partenariat veille à préserver l'indépendance du Courtier grossiste et du Courtier direct en proscrivant toute clause ou toute démarche qui s'apparenterait à une immixtion par l'une ou l'autre des parties dans la gestion de leurs affaires ou l'accès à des informations confidentielles détenues par l'une ou l'autre des parties à l'accord.

Il est rappelé que le processus de commercialisation de produits d'assurances par l'intermédiaire d'un Courtier grossiste, est sans effet sur la propriété du portefeuille du Courtier direct.

Ainsi, dans le processus de commercialisation, toute relation avec le Client est, non seulement a priori impossible par le Courtier grossiste, mais ne peut se faire en cas de besoins qu'avec la collaboration et l'assistance du Courtier direct, ou sur demande expresse de sa part.

ARTICLE III - Information sur le produit d'assurance commercialisé

La CSCA réaffirme l'impérieuse nécessité de délivrer au Client une information juste et claire sur la nature du produit d'assurance proposé.

Dans la mesure où le Courtier grossiste est concepteur du ou des produit (s) d'assurance(s), objet de l'accord écrit de partenariat entre lui et le Courtier direct, le Courtier grossiste apporte au Courtier direct l'information nécessaire à la parfaite connaissance de la typologie de Clients intéressés par le produit, des garanties et mécanismes du ou des contrat (s) d'assurances proposé au Client, et à cet

égard, à lui fournir un modèle indicatif, comme précisé à l'article V, de document d'information et de conseil sur le(s) produit(s) d'assurance qu'il conçoit.

L'accord de partenariat définit précisément les conditions dans lesquelles le Courtier grossiste exécute ses obligations à l'égard du Courtier direct et le cas échéant les sanctions attachées au non-respect des dites obligations.

ARTICLE IV - Recueil et analyse des besoins au stade de la commercialisation

Dans la mesure où le Courtier direct est seul à être en relation continue avec le Client, il recueille et analyse les besoins de celui-ci en mettant en œuvre, outre ses propres compétences et moyens techniques, les connaissances et moyens mis à sa disposition par le Courtier grossiste. Il ne propose le produit d'assurance conçu par le Courtier grossiste qu'après avoir considéré, sous sa propre responsabilité, que ledit produit d'assurance correspond aux besoins de son Client.

Le produit d'assurance conçu par le Courtier grossiste n'étant qu'une des solutions d'assurances possibles pour le Courtier direct, il incombe à ce dernier de se positionner relativement aux processus de souscription tels que définis par l'article L 520-1-II « b » ou « c ».

ARTICLE V - Document d'information et de conseil

L'article L.520-1 du code des assurances, a mis à la charge du Courtier une obligation écrite d'information et de conseil en faveur du Client et qui prendra la forme d'un document dit d'information et de conseil ; le Courtier direct signe seul, remet et fait signer par le Client le document d'information et de conseil.
Concernant le produit d'assurance qu'il conçoit et qu'il place, le Courtier grossiste apporte au Courtier direct tout son savoir-faire et toute l'assistance rendus nécessaires à la délivrance d'une information et d'un conseil de qualité pour le Client à travers la remise par le Courtier direct du document d'information et de conseil.

Le Courtier grossiste fournit au Courtier direct un modèle indicatif de support écrit l'aidant à formaliser ses obligations d'information et de conseil à l'égard de son Client pour le(s) produit(s) d'assurance qu'il conçoit ou qu'il place.

L'accord de partenariat visé à l'article I définit les conditions dans lesquelles le document indicatif « type » d'information et de conseil est conçu et mis à jour par le Courtier grossiste. Cet accord précise également les modalités selon lesquelles ce document est à disposition du Courtier direct.

L'accord de partenariat prévoit les modalités pratiques de remise au Client et de signature, de même que les sanctions que les parties entendront attacher au non-respect de cette obligation de remise et de signature par le Courtier direct.

Cet accord prévoit également les modalités selon lesquelles les obligations d'information et de conseil sont satisfaites tout au long de la durée de la relation avec le Client pour respecter l'obligation légale de mise à jour des informations dues et d'adaptation du conseil à l'évolution de la couverture ou des besoins du Client.

ARTICLE VI - Assistance exceptionnelle du Courtier grossiste à l'analyse des besoins

Le Courtier direct peut être amené à solliciter l'aide et l'assistance du Courtier grossiste, que ce dernier donne, pour effectuer l'analyse des besoins de son Client en rencontrant ensemble celui-ci. Dans cette hypothèse, le Courtier grossiste cosignera avec le Courtier direct le document d'information et de conseil. Ils seront alors tous deux codébiteurs de l'obligation d'information et de conseil sans que cela ait un effet sur la propriété du portefeuille du Courtier direct.

ARTICLE VII - Exécution dans l'intérêt du Client

Le présent Code de conduite est destiné à favoriser une meilleure information et un conseil de qualité pour le Client.

Le Courtier grossiste et le Courtier direct mettent tout en œuvre pour exécuter de bonne foi le présent Code.

En cas de divergence sur l'interprétation et/ou l'exécution des engagements qu'il comporte, le Courtier grossiste et le Courtier direct font prévaloir la solution la plus favorable aux intérêts du Client, créancier de l'obligation légale d'information et de conseil.

ARTICLE VIII - Commission d'interprétation

Dans l'hypothèse où ce présent Code de conduite nécessiterait une interprétation, il sera soumis à une commission d'interprétation créée au sein de la CSCA qui émettra un avis motivé. Cette commission sera composée de cinq personnes : deux représentants des Courtiers grossistes, deux représentants des Courtiers directs et le Président de la Commission, à créer au sein de la CSCA, entre « Courtiers directs /Courtiers grossistes ».

Fait à Paris le 14 mai 2009

ADOPTE par le Conseil National de la CSCA