

# Créer un cabinet de courtage en assurance : quel cadre juridique ?

Grégoire Dupont,  
Secrétaire Général

## Grégoire Dupont

41 ans, IEP, troisième cycle  
de droit

Secrétaire Général depuis  
2007

Co-auteurs Droit de  
l'intermédiation en  
assurance, banque et  
finance, Edition Argus de  
l'assurance, 2015

## L'ORIAS – Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finances



# L'ORIAS

## [www.orias.fr](http://www.orias.fr)

- 850 000 visites/an
- 450 000 visiteurs uniques
- Informer les consommateurs et les professionnels

## **Back office & Support**

- 90 000 dossiers d'inscription en gestion (dont 62% IAS)
- 53 000 entreprises inscrites (dont 87% IAS)
- 42 000 appels téléphoniques traités
- 16/22 gestionnaires & téléconseillers
- Certification



# 1. Créer un cabinet de courtage

1.1. Création de la structure juridique

1.1. Souscription d'un contrat d'assurance de RCP et, le cas échéant, de garantie financière

1.3. Immatriculation à l'ORIAS

# 1. Formalités de création et calendrier

- Choix de la forme d'exercice :
  - Commerçant,
  - (ou) Société commerciale : SARL, SAS...  
=) conseil auprès d'un expert-comptable des réseaux d'aides à la création d'entreprises, réseau des CCI...
- Formalités à effectuer au Centre de formalités des entreprises (CFE)
  - Objet social (« courtage en assurance »; ...)
  - Pas d'exigence de code NAF (le courtage d'assurance peut être une activité secondaire !)
  - Obtention d'un Kbis mentionnant, notamment le courtage en assurance

# 1.1. contrat d'assurance de RCP-GF

- Formalité préalable
- En cas d'encaissement, une garantie financière
- Des montants de garanties minimaux
  - Assurance de RCP : 1,5 millions € / sinistre et 2 millions d'euros /an
  - Garantie financière : 115 K€ / an mini
- Une dizaine d'acteurs (assureurs ou courtiers délégués)

## 1.2. Inscription ORIAS

Pièces	Point de contrôle
KBIS	Mention « courtage en assurance » - moins de trois mois
Assurance de RCP	Vérification des montants minimaux et de la période de garantie
En cas d'encaissement des fonds (ex : primes, indemnités...)	Vérification des montants minimaux et de la période de garantie
Capacité professionnelle – Mandataire(s) social(ux)	Niveau I - IAS / Contrôle diplôme, formation ou expérience professionnelle
Honorabilité – Mandataire(s) social(ux)	Contrôle du Casier judiciaire internalisé par l'ORIAS
Paiement des frais d'inscription	30€ par CB

## 1.3. Condition d'honorabilité

- Contrôle via le bulletin n° 2 du Casier judiciaire
- Ne pas avoir fait l'objet depuis moins de 10 ans d'une condamnation définitive à
  - Un crime
  - Une peine d'emprisonnement ferme ou à une peine avec sursis d'au moins six mois pour une série de délits :
    - Escroquerie, abus de confiance, faux, blanchiment, corruption
    - Vol, recel
    - Fraude fiscale, infractions aux codes de la consommation, CMF, réglementations sur les jeux...
    - Trafic de stupéfiants, proxénétisme, association de malfaiteurs..
  - Une mesure de faillite personnelle ou d'interdiction de gérer prononcée par une Tribunal de commerce  
(source : art. L. 322 I à VI c. ass.)



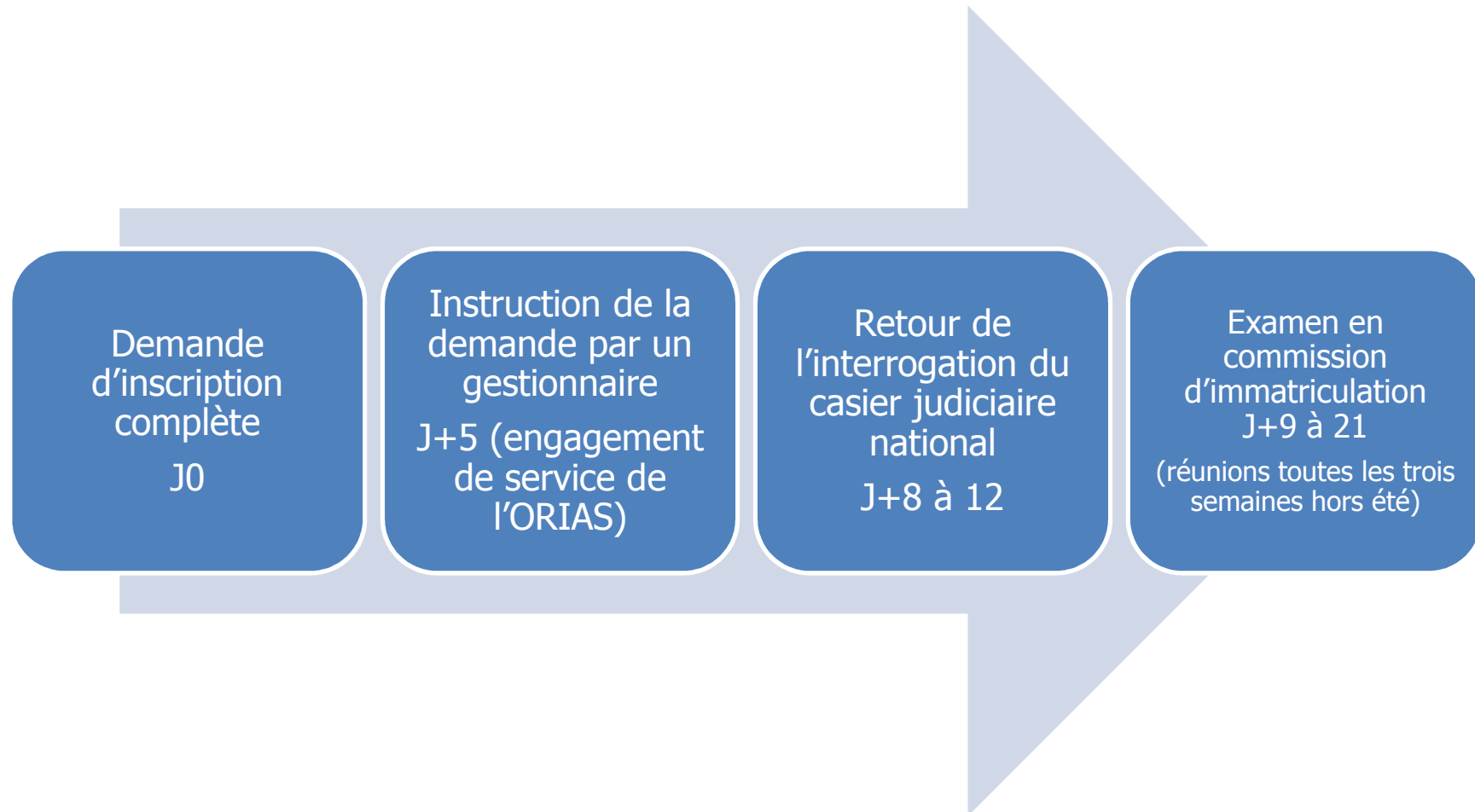
## 1.3. Capacité professionnelle

- Si l'activité principale est le courtage en assurance (code NAF 66.22Z)
  - =) tous les mandataires sociaux
- Si l'activité principale est autre (autre code NAF)
  - =) possibilité de déléguer à un des mandataires sociaux ou un dirigeant salarié

## 1.3. Justification de la capacité professionnelle

	Niveau I - IAS
Formation effectuée auprès d'un IAS, d'une entreprise d'ass ou d'un organisme de formation	150h avec programme niveau I
Expérience professionnelle	2 ans cadre ou 4 ans non cadre
Diplômes	Master « tout domaine) ou Licence (Banque, assurance...) - RNCP – NSF 313)

# 1.4. Délais de traitement ORIAS



## 2. Exercice professionnel

- Obtention de « code » courtier : une entreprise d'assurance (ou un courtier grossiste) a le droit de choisir ses courtiers apporteurs
- Lire et discuter de la teneur des conventions (ou protocole) de courtage : « la loi des parties »
- Devoir d'information et de conseil

## 2.1. les conventions

- Cadre juridique :
  - Détermination précise du courtier (société ou personne physique) via le n° ORIAS
  - Début/fin, modalités de renouvellement / résiliation, délais, compensation...
- Périmètre exacte :
  - Délégation souscription, gestion des contrats, encaissement ou gestion des sinistres
  - Types de contrats
- Absence de clause d'exclusivité

## 2.1. les conventions

- Ressources mis à disposition du courtier pour la commercialisation (site web, documentation technique ou commerciale)
- Propriété de la clientèle : exploitation du fichier clients par l'assureur, modalités de cession...
- Rémunération : nature, montant, assiette, périodicité, modalités de modification (conditions, délais...), maintien (ou non) après cessation de la conventions

## 2.2. Devoir d'information et de conseil

- Mentions légales / Carte visite / Papier à en-tête / profil réseaux sociaux : Dénomination sociale, Forme juridique (SARL...), adresse, n° SIREN, n° ORIAS, courtier en assurance, [www.orias.fr](http://www.orias.fr)
- Mentions légales / web : idem +
  - Service réclamation interne : coordonnées et modalités (ex : [reclamation@cabinetZ.fr](mailto:reclamation@cabinetZ.fr))
  - Médiation externe : coordonnées et modalités
  - Coordonnées ACPR ([www.acpr.banque-france.fr](http://www.acpr.banque-france.fr))
  - Détention capital par entreprise d'assurance

## 2.2. Devoir informations et conseil

- Modalités d'exercice :
  - « c » de l'article L. 520-1 II « analyse objective du marché » = communication nom de l'entreprise d'assurance avec lequel CA supérieur à 33% + sur demande, révélation de la commission pour les primes supérieur à 20 000 euros
  - « b » de l'article L. 520-1 II « pas en mesure de disposer d'une analyse objective du marché » = communication, sur demande, du nom des entreprises d'assurance avec lequel le courtier travaille




## 2.2. Devoir d'information et de conseil

- « préciser les besoins et exigences du client ainsi que les réponses qui motivent le conseil fourni quant au produit d'assurance »
- Un document obligatoire, préalable à la souscription rédigé par le courrier et signé par le client :
  - Support écrit ou support durable
  - Deux exemplaires (un archivé par le courtier et l'autre remis au client)

## 2.2. Devoir d'information et de conseil

- Deux parties :
  - Recueil des besoins en assurance exprimés par le client ou suscités par les questions du courtier & des exigences du client (ex : garanties, franchises, primes...)
  - =) Monsieur le client voila votre demande
  - Exposé des raisons justifiant que le contrat X est adapté à ces besoins et exigences
  - =) Le contrat X est conforme à la demande (ex : garanties-clefs...)

Merci pour votre attention.  
Nous sommes à votre disposition.

 N°Cristal 09 69 32 59 73

APPEL NON SURTAXE

[contact@orias.fr](mailto:contact@orias.fr)