

**DOCUMENT SOUMIS AUX DROITS D'AUTEUR : SOUS LICENCE CREATIVE COMMONS****CITEZ-NOUS DE LA FAÇON SUIVANTE :**

L. Lefebvre et S. Bauhardt, *Réforme du courtage : quelles conséquences pour les distributeurs d'assurances ?*, bjda.fr 2021, n° 75

**Réforme du courtage : quelles conséquences pour les distributeurs d'assurances ?****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 en services de paiement.**

Extrait de l'exposé des motifs de la proposition de loi relative à la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement :

« Le monde du courtage d'assurance et des IOBSP n'est historiquement pas aisé à contrôler. En effet, les courtiers comme les IOBSP ne sont pas soumis au contrôle permanent de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), qui dispose d'assez peu d'informations pour cibler ses contrôles sur cette population. En effet, l'ACPR, dans son dernier rapport annuel, a toutefois pu relever certains dysfonctionnements en matière de conformité réglementaire, notamment en matière de commercialisation de contrats de complémentaire santé ou de médiation. Par ailleurs, les difficultés dues à certains acteurs en libre prestation de services (LPS), ayant connu des difficultés financières ou des faillites et dont les contrats sont souvent distribués par des courtiers français, démontrent également un besoin de renforcer la vigilance et le contrôle des conditions de commercialisation des produits d'assurance, mais aussi l'encadrement de l'activité de courtage en général »

A l'origine de ce dispositif, deux éléments fondamentaux : d'une part, le constat que l'ACPR ne dispose pas des effectifs suffisants pour assurer le contrôle des quelques 24.000 courtiers et d'autre part, la volonté de moraliser, via les opérateurs eux-mêmes, la vente à distance et la distribution en libre prestation de services de produits d'assurance.

L'idée tout à fait pertinente des pouvoirs publics était de sensibiliser les acteurs afin que ces derniers définissent eux-mêmes et imposent des pratiques dans les domaines où la réglementation et le contrôle s'étaient montrés défailants. Les quelques décisions de l'ACPR à l'encontre de « VADistes » n'avaient eu que peu d'incidence sur le démarchage téléphonique agressif constaté et dénoncé par les organisations de protection des consommateurs. Les autorités s'étaient, par ailleurs, retrouvées démunies face au scandale des faillites d'assureurs construction étrangers dont les produits avaient été introduits sur le marché français par des courtiers français parfois sans discernement.

Cette approche innovante privilégiant l'incitation plutôt que la répression avait connu un coup d'arrêt. Initialement intégré dans la Loi PACTE<sup>1</sup> le projet a été censuré par le Conseil Constitutionnel pour « cavalier législatif »<sup>2</sup>. Il a été repris, presque tel quel, par une proposition de Loi votée le 8 avril 2021

<sup>1</sup> Loi 2019-486 du 22 mai 2019.

<sup>2</sup> Décision n° 2019-781 DC du 16 mai 2019 - Loi relative à la croissance et la transformation des entreprises « L'article 207 prévoit la création d'associations professionnelles représentatives pour les courtiers en assurance et pour les intermédiaires en opération de banque et services de paiement [...] introduites en première lecture, ces dispositions ne présentent pas de lien, même indirect, avec celles qui figuraient dans le projet de loi déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale. Adoptées selon une procédure contraire à la Constitution, elles lui sont donc contraires ».

(I). Constatant que les opérateurs n'avaient pas spontanément intégré les recommandations du CCSF<sup>3</sup>, s'éloignant de l'idée originelle, le Législateur décide d'ajouter un volet répressif pour encadrer le démarchage téléphonique de produits d'assurance (II).

#### I) L'autorégulation du courtage, l'obligation des courtiers d'adhérer à une association professionnelle

Aux termes du futur article L.513-1 du Code des assurances, applicable au 1<sup>er</sup> Avril 2022 : « Aux fins de leur immatriculation au registre mentionné au I de l'article L. 512-1, les courtiers d'assurance [...] adhèrent à une association professionnelle agréée chargée du suivi de l'activité et de l'accompagnement de ses membres. Cette association professionnelle représentative offre à ses membres un service de médiation, vérifie les conditions d'accès et d'exercice de leur activité ainsi que leur respect des exigences professionnelles et organisationnelles et offre un service d'accompagnement et d'observation de l'activité et des pratiques professionnelles, notamment par la collecte de données statistiques ».

Cet article crée donc une nouvelle condition d'exercice de l'activité de courtier : l'adhésion à une association professionnelle agréée par l'ACPR.

#### **A) Une nouvelle condition d'exercice de l'activité de courtier.**

En application du futur article L.513-1 I du Code des assurances, à compter du 1<sup>er</sup> avril 2022, l'enregistrement à l'Orias dans la catégorie de courtier en assurance nécessitera de justifier d'une adhésion à une association professionnelle agréée par l'ACPR.

Ce texte crée ainsi une nouvelle condition d'exercice de l'activité de courtage en assurance, sur le modèle des règles applicables aux Conseillers en Investissement Financier (CIF)<sup>4</sup>.

On constatera néanmoins que ce texte exclut expressément certains distributeurs de son champ d'application<sup>5</sup> et notamment les courtiers en assurance exerçant leur activité en libre prestation de service (LPS), pour lesquels l'adhésion à une association ne sera qu'optionnelle<sup>6</sup>.

Juridiquement, le caractère optionnel de l'adhésion à une association pour les courtiers exerçant en LPS se justifie au regard du droit Européen, le législateur Français ne disposant pas du pouvoir de modifier les règles relatives à la LPS sauf à se placer en violation du droit de l'Union Européenne.

Pour autant, force est de constater que cette exception conduit à ce que ce nouveau dispositif soit peut-être inefficace pour lutter contre les mauvaises pratiques des opérateurs exerçant en LPS, ce que reconnaît par ailleurs expressément le rapporteur de la commission mixte paritaire.

---

<sup>3</sup> Avis du Comité consultatif du secteur financier sur le démarchage téléphonique en assurance 19/11/2019.

<sup>4</sup> Article L.541-4 du Code monétaire et financier « *tout conseiller en investissements financiers doit adhérer à une association chargée du suivi de l'activité professionnelle individuelle de ses membres, de leur représentation collective et de la défense de leurs droits et intérêts* ».

<sup>5</sup> L'article L.513-3 du Code des assurances précise que ne sont pas concernés par cette obligation « *le cas échéant, lorsqu'elles exercent le courtage d'assurance à titre de mandataire d'intermédiaire d'assurance : 1° Les établissements de crédit et sociétés de financement ; 2° Les sociétés de gestion de portefeuille ; 3° Les entreprises d'investissement ; 4° Les agents généraux d'assurance inscrits sous un même numéro au registre mentionné à l'article L. 512-1. L'obligation d'adhésion à une association professionnelle agréée prévue au I du présent article n'est pas applicable aux mandataires d'intermédiaires d'assurance agissant en application des mandats délivrés par l'une des personnes mentionnées aux 1° à 3° du présent II* ».

<sup>6</sup> L'article L.513-1 du Code des assurances précise : « *Les courtiers ou sociétés de courtage d'assurance ou leurs mandataires exerçant des activités en France au titre de la libre prestation de services ou de la liberté d'établissement peuvent également adhérer à une association professionnelle agréée* ».

Celui-ci déclarait en effet : « (ce texte) n'apporte pas de solution aux dysfonctionnements de la libre prestation de services. Je rappelle que nous avons connu un certain nombre de scandales dans l'assurance construction, avec des assureurs insolvables ou des courtiers indécents, qui n'étaient pas, il est vrai, de droit français et qui exerçaient dans le cadre de la libre prestation de services. Ce problème persistera si cette proposition de loi était adoptée ».

## **B) Des associations professionnelles visant à suppléer l'ACPR dans sa mission de contrôle de l'activité des courtiers**

Aux termes de l'article L.513-3 du Code des assurances, les associations professionnelles agréées par l'ACPR auront pour rôle de suivre et d'accompagner l'activité de leurs membres, mais aussi de « vérifier les conditions d'accès et d'exercice de leur activité ainsi que leur respect des exigences professionnelles et organisationnelles »

L'association est ainsi conçue comme un organe de contrôle intermédiaire et préalable à l'ACPR et à ce titre se voit confier des pouvoirs étendus.

On regrettera néanmoins que le texte ne précise pas clairement l'étendue du contrôle susceptible d'être opéré par ces associations, le texte se contentant d'une formulation très générale.

Les associations pourront contrôler le respect des conditions de capacité professionnelle, d'honorabilité et de souscription d'assurance de responsabilité civile / garantie financière de leurs membres, le texte ouvre la voie à ce que les associations puissent contrôler le respect de l'ensemble de la réglementation applicable (DDA, RGPD, LCB-FT...), avec le risque que de mauvaises interprétations, ou des interprétations trop restrictives aient un impact négatif sur l'activité de leurs membres.

Ce risque est d'autant plus important que l'article L.513-6 du Code des assurances prévoit la possibilité pour l'association de sanctionner ses membres en les radiant de l'association lorsqu'ils « ne remplissent plus les conditions ou les engagements auxquels était subordonnée (leur) adhésion ».

Un courtier radié de son association pouvant se retrouver dans l'impossibilité de maintenir légalement son activité (impossibilité de maintenir son enregistrement Orias), il est à notre sens nécessaire que le futur décret d'application définisse de façon précise l'étendue du pouvoir de contrôle de ces associations.

## II) L'encadrement du démarchage téléphonique.

A l'origine, la réforme du courtage ne comprenait pas de volet spécifique sur la vente à distance, celui-ci ayant été ajouté par amendement au cours des débats.

La loi sur la réforme du courtage intègre ainsi les grandes lignes de l'avis du CCSF<sup>7</sup> que les opérateurs n'avaient pas spontanément intégrés dans leurs procédures de distribution.

## **A) De nouvelles dispositions encadrant le démarchage à l'égard de prospects « non liés » par un contrat en cours au distributeur.**

Aux termes du futur article L.112-2-2 du Code des assurances applicable à compter du 1<sup>er</sup> Avril 2022 : « Lorsqu'un distributeur au sens du III de l'article L. 511-1 contacte par téléphone un souscripteur ou un adhérent éventuel en vue de conclure un contrat d'assurance qui n'entre pas dans le cadre de l'activité

---

<sup>7</sup> Avis du Comité Consultatif du Secteur Financier sur le démarchage téléphonique en assurance du 19 novembre 2019.

commerciale ou professionnelle du souscripteur ou de l'adhérent éventuel » il doit suivre une procédure de distribution particulièrement stricte.

Il résulte de cet article que, contrairement à ce que laissait penser le libellé de la loi, les nouvelles dispositions encadrant le démarchage téléphonique ne s'appliquent pas uniquement aux courtiers en assurance et à leurs mandataires, mais bien à tous les distributeurs d'assurance (intermédiaire en assurance, mais aussi aux entreprises d'assurance) sauf « lorsque le distributeur est lié au souscripteur ou à l'adhérent éventuel par un contrat en cours ou lorsque le souscripteur ou l'adhérent éventuel a sollicité l'appel ou a consenti à être appelé, en engageant de manière claire, libre et sans équivoque une démarche expresse en ce sens ».

A la lecture de cet article, on comprend que les assureurs n'auront pas à respecter la procédure stricte prévue à l'article L.112-2-2 du Code des assurances lorsqu'ils démarcheront leurs assurés dans la mesure où « un contrat en cours » liera bien l'assureur à la personne démarchée. Quid des intermédiaires en assurance ? Ces derniers pourront-ils justifier de l'existence d'un contrat en cours pour échapper à l'application de cet article ? En l'absence de précisions concernant la nature du contrat « en cours » devant exister entre le distributeur et le prospect, il semble que les courtiers en assurance pourront se prévaloir de cette dérogation lorsqu'ils contacteront les clients avec lesquels ils sont déjà en relation, c'est-à-dire liés par un mandat de courtage. Cette position semble se confirmer à la lecture des dispositions de l'avis du CCSF dont est inspiré le futur article L.112-2-2 du Code des assurances, celui-ci excluant expressément de son champ d'application les appels de démarchage vers des personnes « clientes ».

## **B) Une procédure de distribution particulièrement contraignante pour le distributeur.**

L'article L.112-2-2 du Code des assurances obligera le distributeur réalisant du démarchage téléphonique à respecter une procédure en 4 étapes.

Étape 1 - L'appel de démarchage : Au cours de l'appel de démarchage le distributeur doit exécuter la plupart de ses obligations légales d'information et de conseil<sup>8</sup>.

Étape 2 - la prise d'un nouveau rendez-vous et la période d'attente : Après avoir accompli les formalités et obligations prévues à l'étape 1, le distributeur devra demander au prospect s'il est intéressé par le contrat et, si c'est le cas, fixer un nouveau rendez-vous téléphonique (si à l'inverse il n'est pas intéressé, le distributeur doit immédiatement mettre un terme à la conversation et ne jamais rappeler ce prospect).

Dans l'intervalle entre le premier et le second rendez-vous, le distributeur devra obligatoirement transmettre à l'adhérent potentiel la totalité de la documentation précontractuelle prévue par la loi sur support durable (par mail / courrier postal).

Il ne sera pas possible de fixer un second rendez-vous moins de 24h après la réception de la documentation précontractuelle et contractuelle. Ce délai de 24 h doit permettre de satisfaire aux exigences de l'article L 112-2-1 du code des assurances imposant la « remise de la documentation précontractuelle en temps utile » et donc permettre à l'adhérent potentiel de prendre connaissance de la documentation et de comparer le produit proposé avec les contrats qu'il a déjà souscrits ou d'autres produits du marché (grâce à l'IPID / DIPA notamment). Cette règle interdit de fait la pratique décriée de la « vente en un temps ».

---

<sup>8</sup> Dès le début de sa conversation téléphonique avec l'adhérent potentiel, le distributeur devra : Clairement indiquer son identité au client, clairement indiquer que l'objet de l'appel est de nature commerciale et qu'il vise à lui proposer de conclure un contrat d'assurance, collecter les besoins et exigences du client, expliquer les principales caractéristiques du produit (garanties, montant de la prime), indiquer s'il existe un droit de renonciation en cas de souscription du contrat et s'assurer que le prospect peut résilier l'éventuel qu'il a déjà souscrit que le produit proposé par le distributeur devra remplacer.

Étape 3 - Le recueil du consentement : Après l'écoulement d'un délai de 24h après la réception de la documentation précontractuelle, le distributeur sera libre de recueillir le consentement du prospect en vue de la conclusion du contrat.

Ce recueil du consentement reste néanmoins encadré. En effet, l'article L.112-2-1 du Code des assurances dispose que : « Le souscripteur ou l'adhérent éventuel ne peut consentir au contrat qu'en le signant. Cette signature ne peut être que manuscrite ou électronique. Elle ne peut intervenir au cours d'un appel téléphonique et moins de vingt-quatre heures après la réception des documents et informations ». Si les contours exacts de cette règle seront sans doute précisés dans le cadre du futur décret d'application, il est clair que l'article L.112-2-2 du code des assurances interdit tout recueil du consentement à l'oral.

Étape 4 - L'envoi d'une information postérieurement à la conclusion du contrat : Une fois le consentement obtenu par écrit, le contrat est valablement formé.

La procédure ne s'arrête toutefois pas là, puisque l'article L.112-2-1 du Code des assurances oblige le distributeur à « informer sans délai le souscripteur ou adhérent, par écrit ou sur tout autre support durable, de son engagement, des dates de conclusion et de prise d'effet du contrat, de son éventuel droit de renonciation et des modalités d'exercice de ce droit, notamment l'adresse à laquelle la notification de la renonciation doit être envoyée ainsi que les modalités d'examen des réclamations que le souscripteur peut formuler au sujet du contrat ».

Cette information va donc permettre d'insister sur certains points importants et permettre à un client qui aurait souscrit par erreur ou par mégarde de renoncer à son contrat.

### **C) L'obligation de conserver un enregistrement des appels de démarchage passés**

Afin de s'assurer que l'ACPR sera en mesure de contrôler que les distributeurs d'assurance respecteront bien cette procédure, l'article L.112-2-1 IV du Code des assurances prévoit l'obligation pour les démarcheurs de « conserv(er) et garanti(r) la traçabilité de l'intégralité des communications téléphoniques intervenues avant la conclusion du contrat d'assurance, pendant une période de deux années ».

Le texte de la loi applicable à compter du 1<sup>er</sup> avril 2022 sera dans l'intervalle complété par le décret dont l'objet sera notamment de préciser les modalités :

- d'adhésion, notamment délai en cas de radiation d'une précédente association ;
- d'agrément de l'association et la procédure qui sera mise en place par l'ACPR ;
- de la « représentativité » des associations qui reste à ce stade un critère assez flou ;
- des missions (la médiation ; vérification des conditions d'accès ; la formation ; l'accompagnement) ;
- de gouvernance et de prévention des conflits d'intérêts.

S'agissant de la vente à distance restent à définir les modalités d'enregistrement et des pièces nécessaires.

Des discussions en perspective sur ce sujet !

**Lionel Lefebvre / Sébastien Bauhardt,**  
Orid Avocats

**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 en services de paiement :**

<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000043339224/>