



COMMENT GÉRER SES RELATIONS AVEC SES APORTEURS D'AFFAIRES ?

MARS 2019

COMMENT GÉRER SES RELATIONS AVEC SES APORTEURS D'AFFAIRES ?

Partie 1 : Référencement des apporteurs et contractualisation avec ces derniers

Livre V du Code des assurances & Livre V du Code monétaire et financier & Livre III, Titre II, Chapitre V du Règlement Général de l'AMF

Règlement délégué n°2015/35 de la Commission du 10 octobre 2014 (règlement délégué de la directive Solvabilité II)

Arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR

LES RECOMMANDATIONS D'ASTRÉE

Le présent Pas à Pas est destiné aux organismes assureurs, aux intermédiaires d'assurance, aux intermédiaires en opérations de banque et services de paiement et aux conseillers en investissements financiers qui disposent d'un réseau d'apporteurs d'affaires.

Il vous délivre des conseils méthodologiques pour vous assister dans l'optique du référencement de vos apporteurs d'affaires et de la contractualisation de vos relations avec ces apporteurs.

Le Pas à Pas du mois prochain traitera de la rémunération des apporteurs d'affaires et du contrôle de leur activité.

Ces sujets sont cruciaux car la non-maîtrise de votre réseau d'apporteurs d'affaires vous expose à :

- Une mise en cause de votre responsabilité civile par vos fournisseurs.
- Un risque de déréférencement par vos fournisseurs.
- Une mise en cause de votre responsabilité civile par un client d'un apporteur. Si vous avez recours à des mandataires, vous êtes en effet civilement responsables de tout dommage qui pourrait être causé par leur faute ou leur négligence à un client dans le cadre de leur activité.
- Une sanction de votre autorité de contrôle (par exemple, dans l'hypothèse où vous rémunéreriez des apporteurs radiés du registre de l'ORIAS).

I. Comment référencer son réseau d'apporteurs d'affaires ?

Vous devez tenir un registre de vos apporteurs d'affaires, qui doit contenir *a minima* les informations suivantes :

- Leur nom ou leur dénomination sociale ;
- Leur adresse ou leur siège social ;

- Leur statut ;
- Leur éventuel numéro d'immatriculation au registre de l'ORIAS ;
- Les activités qui leur sont confiées et les éventuels mandats qui leur sont octroyés (ex : mandat d'encaissement des primes, mandat de règlement des sinistres) ;
- Le montant des éventuelles commissions versées à ces apporteurs (en distinguant la nature des commissions : commissions d'apport, commissions de renouvellement, commissions de gestion...).

Il est également recommandé de créer un dossier numérisé pour chaque apporteur d'affaires afin d'y répertorier les pièces suivantes :

- Sa convention de partenariat datée et signée ;
- Son éventuelle attestation d'immatriculation au registre de l'ORIAS.

Vous trouverez ci-après une synthèse des différentes catégories d'apporteurs d'affaires avec lesquelles vous pouvez être amenés à travailler, leur éventuel statut réglementaire, ainsi que le type de missions qui peuvent ou non leur être confiées.

Distribution d'assurances <i>Livre V du Code des assurances</i>		
Types d'apporteurs	Compétences	Immatriculation au registre de l'ORIAS
Courtiers d'assurance (à titre principal ou à titre accessoire)	✓ Distribution de contrats d'assurance, encaissement des primes, gestion des contrats, instruction et règlement des sinistres.	Requise.
Mandataires d'assurance et mandataires d'intermédiaire d'assurance (à titre principal ou à titre accessoire)	✓ Distribution de contrats d'assurance, encaissement des primes. X Interdiction de gérer les contrats, d'instruire et de régler les sinistres.	Requise.
Dérogataires	✓ Exercice d'une activité de distribution d'assurances qui est accessoire à leur activité professionnelle principale et qui concerne des produits d'assurance : - qui constituent un complément au bien ou au service fourni par un fournisseur ; - qui couvrent, soit le risque de mauvais fonctionnement, de perte, y compris de vol, ou d'endommagement du bien ou de non-utilisation du service, soit l'endommagement ou la perte de bagages, y compris le vol, et les autres risques liés à un voyage ; - dont la prime d'assurance ne dépasse pas un montant de 600 €/an, ou 200 € lorsque le contrat d'assurance constitue un complément à un service et que la durée de ce service est égale ou inférieure à 3 mois.	Non requise, mais il y a un socle d'exigences minimales à respecter telles que : - Délivrer aux clients des informations relatives à leur identité, à leur adresse et aux procédures de réclamation, - Respecter leur devoir de conseil, - Remettre aux clients les documents d'information normalisés (IPID) relatifs aux produits.
Indicateurs d'assurance	✓ Mise en relation d'un potentiel client avec un intermédiaire d'assurance ou un organisme d'assurance. X Interdiction d'effectuer toute sollicitation commerciale ou tout travail préparatoire à la souscription d'un contrat.	Non requise.

Intermédiation en opérations de banque et services de paiement

Livre V, Titre Ier, Chapitre IX du Code monétaire et financier

Types d'apporteurs	Compétences	Immatriculation au registre de l'ORIAS
Courtiers en opérations de banque et services de paiement	<p>✓ Analyse et comparaison d'un nombre suffisant de contrats disponibles sur le marché pour pouvoir fonder une analyse objective du marché et proposer un contrat, une opération ou un service adapté aux connaissances, à l'expérience en matière bancaire, à la situation financière et aux besoins du client.</p>	Requise.
Mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	<p>✓ Proposition d'un contrat, d'une opération ou d'un service adapté aux connaissances, à l'expérience en matière bancaire, à la situation financière et aux besoins du client.</p>	Requise.
Dérogataires	<p>✓ Fourniture de services d'intermédiation en opérations de banque et services de paiement qui constituent un complément aux produits ou services fournis dans le cadre de leur activité professionnelle principale, à la condition que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le nombre total des opérations de banque ou des services de paiement réalisés par leur intermédiaire n'excède pas 30 opérations / services par an ; - ou que le montant total des crédits octroyés ou des services de paiement fournis ou réalisés par leur intermédiaire n'excède pas 300 000 € par an. <p>X Ne peuvent être dérogataires :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les démarcheurs bancaires et financiers, - Les professionnels dont l'activité d'intermédiation porte, en partie ou en totalité, sur du crédit immobilier, du regroupement de crédits ou du prêt viager hypothécaire. 	<p>Non requise.</p> <p>Mais, pour les activités de crédit à la consommation, le professionnel a la qualité d'intermédiaire de crédit au sens de l'article L.311-1 du Code de la consommation et doit respecter les obligations qui s'y rapportent, notamment celles relatives à l'information précontractuelle du souscripteur du crédit.</p>
Indicateurs bancaires	<p>✓ Mise en relation d'une personne intéressée à la conclusion d'une opération de banque ou d'un service de paiement avec un établissement de crédit, un établissement de paiement, un établissement de monnaie électronique qui fournit des services de paiement ou un IOBSP.</p> <p>X Interdiction de remettre à la personne des documents, autres que publicitaires, se rapportant à l'opération de banque ou au service de paiement.</p>	Non requise.
Démarcheurs bancaires et financiers	<p>✓ Actes de démarchage réalisés en vue de proposer les services, opérations ou produits d'un établissement de crédit, d'un établissement de paiement, d'un établissement de monnaie électronique qui fournit des services de paiement ou d'un IOBSP.</p>	Non requise mais le démarcheur doit être titulaire d'une carte de démarchage délivrée par la personne pour le compte de laquelle il agit.

Conseil en investissements financiers <i>Livre V, Titre IV, Chapitre Ier du Code monétaire et financier</i>		
Types d'apporteurs	Compétences	Immatriculation au registre de l'ORIAS
Autres conseillers en investissements financiers	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Délivrance de recommandations personnalisées à des clients sur un ou plusieurs services d'investissement ou instruments financiers. ✓ Réception, aux fins de transmission, d'ordres portant sur une ou plusieurs parts ou actions d'organisme de placement collectif que des clients auxquels ils ont fourni une prestation de conseil se proposent de souscrire ou de vendre. X Recherche de souscripteurs ou d'acquéreurs de titres financiers pour le compte de l'émetteur ou du cédant de ces titres (service de placement). X Réception, aux fins de transmission, d'ordres portant sur des titres vifs, tels que des actions émises par une société de capitaux (SA, SAS, SCA). 	Requise.
Démarcheurs bancaires et financiers	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actes de démarchage réalisés en vue de proposer les prestations de conseil du CIF. 	Non requise mais le démarcheur doit être titulaire d'une carte de démarchage délivrée par le CIF pour le compte duquel il agit.

II. Comment contractualiser ses relations avec ses apporteurs d'affaires ?

a. Règles spécifiques à la distribution d'assurances :

Depuis le 1^{er} janvier 2010, les intermédiaires d'assurance qui distribuent des produits d'assurance vie doivent établir pour leur activité des conventions avec leurs partenaires assureurs.

Il s'agit d'une obligation légale, qui vise notamment à contractualiser, d'une part, les modalités de validation par l'organisme assureur des documents publicitaires élaborés par l'intermédiaire et, d'autre part, les modalités de transmission par l'organisme assureur à l'intermédiaire d'informations sur les caractéristiques principales des produits d'assurance vie (*C. assur., L. 132-8 et R. 132-5-1*).

Depuis le 1^{er} janvier 2015, en vertu d'une recommandation ACPR du 3 juillet 2014, les intermédiaires d'assurance qui distribuent des produits d'assurance vie doivent également conclure des conventions avec les apporteurs d'affaires auxquels ils peuvent subdéléguer la distribution desdits produits.

En outre, depuis le 18 janvier 2015, en application du règlement délégué n°2015/35 de la Commission du 10 octobre 2014 (règlement délégué de la directive Solvabilité II), toute entreprise d'assurance qui sous-traite des activités d'assurance (**vie ou non-vie**) à un prestataire de services (intermédiaire d'assurance ou non) doit veiller à ce qu'un accord écrit définissant clairement les droits et obligations respectifs de chaque partie soit conclu.

Cet accord écrit doit comporter un certain nombre de **clauses obligatoires, visées à l'article 274 du règlement délégué n°2015/35 de la Commission du 10 octobre 2014**.

Exemples :

- La convention doit prévoir les devoirs et responsabilités des deux parties.
- La convention doit prévoir que le prestataire s'engage à se conformer à toutes les dispositions législatives, exigences réglementaires et lignes directrices applicables, ainsi qu'aux politiques approuvées par l'entreprise d'assurance, et à coopérer avec l'autorité de contrôle de cette dernière pour ce qui concerne les activités ou fonctions sous-traitées.
- La convention doit prévoir que l'entreprise d'assurance peut, si nécessaire, mettre fin à l'accord de sous-traitance sans que cela nuise à la continuité ni à la qualité de ses services aux preneurs.
- La convention doit prévoir que l'entreprise d'assurance, son auditeur externe et son autorité de contrôle jouissent d'un accès effectif à toutes les informations relatives aux fonctions et activités sous-traitées, ce qui inclut la possibilité d'effectuer des inspections sur place, dans les locaux du délégataire.

b. Règles communes à toutes les activités :

En dehors de toute exigence légale, il est recommandé à tous les organismes assureurs, intermédiaires d'assurance, intermédiaires en opérations de banque et services de paiement ou conseillers en investissements financiers qui travaillent avec des « *apporteurs d'affaires* » de disposer d'un contrat écrit avec chacun de leurs partenaires.

Vous trouverez ci-après une grille de lecture de vos conventions, mettant en exergue les différents sujets auxquels vous devez porter une attention particulière :

Thèmes	Eléments à contrôler (liste non exhaustive)
Le formalisme de la convention	<ul style="list-style-type: none">- Dénomination sociale et adresse du siège social de chacune des parties, ainsi que, le cas échéant, n° ORIAS et catégorie d'immatriculation au registre de l'ORIAS de chacune des parties.- Date de prise d'effet et durée.- Signature des représentants légaux respectifs de chaque partie.
Le périmètre de la convention	<ul style="list-style-type: none">- Nature des opérations déléguées à l'apporteur d'affaires : distribution des contrats, souscription des contrats, encaissement de fonds, gestion des contrats... <p>En matière d'assurance, les mandats d'encaissement des primes et les mandats de règlement des sinistres confiés à un apporteur d'affaires par un assureur ont une incidence sur le montant de la garantie financière qui doit être souscrite par l'apporteur. En effet, le montant de la garantie financière qui doit être souscrite par un intermédiaire d'assurance doit être au moins égal à la somme de 115 000 € et ne peut être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds encaissés au cours des 12 derniers mois. Néanmoins, les sommes pour lesquelles l'intermédiaire d'assurance dispose d'un mandat d'encaissement ou d'un mandat de règlement peuvent être déduites de l'assiette de calcul de la garantie financière (<i>C. assur., art. A. 512-5</i>).</p> <ul style="list-style-type: none">- Eventuelle obligation de l'apporteur de vous réserver l'exclusivité de sa production.
La rémunération de l'apporteur	<ul style="list-style-type: none">- Nature, montant et assiette de la rémunération versée à l'apporteur d'affaires.- Modalités de paiement de la rémunération de l'apporteur (virement, chèque...), ainsi que sa fréquence (mensuelle, annuelle...). <p>- Lorsque la convention est conclue avec un indicateur : mention selon laquelle il ne peut percevoir qu'une commission d'apport unique (pas de commissions récurrentes au titre de la reconduction ou du renouvellement des contrats souscrits par des clients qu'il a apportés).</p>

Thèmes	Eléments à contrôler (liste non exhaustive)
L'information et le conseil du client	<p>- Rappel des exigences réglementaires applicables.</p> <p>- Eventuels livrables mis à disposition de l'apporteur pour lui permettre d'exécuter ses obligations d'information et de conseil à l'égard des clients.</p> <p>En matière d'assurance, il convient de préciser les modalités selon lesquelles les documents d'information normalisés sur les produits d'assurance non-vie (IPID) et les documents d'informations clés sur les produits d'assurance vie (DIC) seront remis aux clients.</p> <p>Lorsque l'apporteur d'affaires est également coconcepteur du produit distribué, la convention doit définir s'il est chargé de tout ou partie de la rédaction et de la mise à jour du document d'information sur le produit.</p>
La gouvernance des produits	<p>- Lorsque la convention a pour objet la distribution de produits d'assurance (vie ou non-vie) ou la proposition ou la recommandation de produits financiers, elle doit indiquer comment les partenaires collaborent pour respecter les exigences relatives à la gouvernance des produits. S'il est coconcepteur d'un produit, l'apporteur d'affaires doit participer à la rédaction du processus de validation du produit, ce qui implique notamment de définir le marché-cible du produit et la stratégie de distribution. S'il est un simple distributeur, l'apporteur d'affaires doit veiller à obtenir du concepteur le processus de validation du produit, de façon à s'assurer que le produit sera bien proposé au marché-cible défini (<i>C. assur., art. L.516-1 ; C. mon. fin., art. L.541-8, 2°</i>).</p>
Les termes de la propriété de la clientèle	<p>- Clause relative à la propriété du portefeuille et de la clientèle.</p> <p>- Eventuelle interdiction d'entreprendre, à des fins commerciales, une exploitation des données clients de l'apporteur d'affaires.</p>
Les obligations de LCB-FT	<p>- Modalités d'exécution par l'apporteur de ses obligations de LCB-FT et modalités de reporting par l'apporteur des anomalies détectées dans le cadre de l'exercice de ces obligations.</p> <p>- Modalités de contrôle des diligences mises en œuvre par l'apporteur d'affaires en matière de LCB-FT.</p> <p>La « tierce introduction » consiste, pour un organisme financier assujéti à la réglementation relative à la LCB-FT, à recourir à un tiers introducteur pour mettre en œuvre les obligations de vigilance prévues par cette réglementation : le tiers introducteur applique sa propre procédure de LCB-FT. L'« externalisation » consiste pour l'organisme financier à mandater un prestataire, qui agit en son nom et pour son compte, pour mettre en œuvre les obligations de vigilance : le prestataire applique la procédure de LCB-FT de l'organisme mandant.</p> <p>Les intermédiaires d'assurance qui agissent sous l'entière responsabilité d'une entreprise d'assurance ou d'un courtier d'assurance (agents généraux, mandataires d'assurance, mandataires d'intermédiaire d'assurance) relèvent en principe d'une logique d'externalisation. En revanche, les courtiers d'assurance relèvent en principe de la tierce introduction.</p>
Les modalités et conséquences de la résiliation	<p>- Mécanismes de résiliation de la convention.</p> <p>- Conséquences de la résiliation de la convention :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ La poursuite ou non des contrats en cours : Les contrats souscrits sous l'empire de la convention peuvent être maintenus, ou bien être résiliés <u>lorsque la loi le permet et dans les conditions selon lesquelles elle l'autorise.</u> ○ Le maintien ou non des commissions versées à l'apporteur : En matière de courtage d'assurance, l'usage du courtage n°3 prévoit que le droit à commission dure aussi longtemps que l'assurance elle-même. Cet usage a été érigé au rang de loi par la Cour de cassation (<i>Cass. 1^{ère} civ., 15 mai 2015, n°14-11.894</i>). ○ Les conditions dans lesquelles sera assurée la continuité de la gestion des contrats en cours.

Besoin d'aide ?
ASTRÉE EST LÀ POUR VOUS ACCOMPAGNER

[Découvrez nos solutions CLIQUEZ ICI !](#)

ASTRÉE & BeCLM
67, avenue Pierre Grenier
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
01.46.10.43.80

<http://www.astreeavocatsetconsultants.com/>



Astrée  solutions
• propulsé par  •

