

Le
point
sur...

L'ARGUS
de l'assurance

Le courtage accessoire

Le courtage
accessoire



Le courtage
accessoire



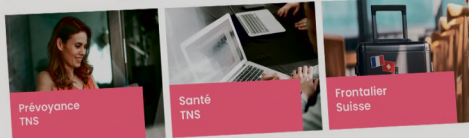
Découvrez pourquoi **+ de 3000 agents** généraux travaillent avec Entoria

entoria



Scannez ce QR Code pour en savoir plus

Assurances de Personnes Individuelles



Assurances de Personnes Collectives



Assurances Construction & Immeuble





Le courtage accessoire, une nécessité bien encadrée

➤ **À la fois outil de fidélisation** des clients et moyen d'absorber les fluctuations de stratégies de leur mandante, le courtage accessoire est utilisé par plus de la moitié des agents généraux d'assurance, sous le contrôle de leur compagnie et de la loi.

« *Le courtage accessoire englobe tous les contrats placés par un agent dans une autre compagnie que celle dont il est mandataire* », telle est la définition du courtage accessoire. Pratiqué depuis très longtemps, il était à l'origine encadré par des textes de 1949 (IARD) et de 1950 (vie), remis au goût du jour en 1996, avec des conditions d'accès légèrement réduites. Dans les faits, chaque compagnie travaille avec un réseau d'agents généraux, avec qui elle signe un mandat d'exclusivité, mais qui peut prévoir une part restreinte de courtage.

Trouver une solution

Le recours au courtage accessoire pour un agent d'assurance est autorisé par le code des assurances dans deux cas : pour les risques résiliés par la compagnie mandante ou pour les risques refusés, c'est-à-dire que la compagnie ne souhaite pas ou ne peut pas couvrir. Mais dans la pratique, ce sont les clauses d'exclusivité liant l'agent à sa compagnie mandante, et les dérogations qui y sont mentionnées, qui

régissent cette activité. En tout état de cause, un meilleur commissionnement n'est pas ce qui pousse les agents à faire du courtage accessoire, car il est souvent équivalent à celui proposé par sa compagnie. Leur principale motivation est d'abord de pouvoir répondre à un besoin de couverture qu'ils ne trouvent pas auprès de leur compagnie. Davantage attentives à leurs résultats techniques, elles peuvent de fait être amenées à cesser de souscrire

certains risques pouvant pénaliser leurs performances. Pour le marché des particuliers, il peut s'agir par exemple de risques aggravés de types *malus* ou de risques spécifiques, comme les motos de grosse cylindrée, la navigation de plaisance ou les véhicules anciens ou de collection, segments qui ne sont pas le cœur de métier des grandes compagnies, et sur lesquels elles ne sont pas toujours bien positionnées sur le marché. Pour les professionnels et les entreprises, les trous de garanties concernent plutôt la décennale, les marchandises transportées, le cyber ou la RC Pro de certains métiers.

“ **Le courtage accessoire englobe tous les contrats placés par un agent dans une autre compagnie que celle dont il est mandataire. La principale motivation des agents est d'abord de pouvoir répondre à un besoin de couverture qu'ils ne trouvent pas auprès de leur compagnie.**

Une activité tolérée par les compagnies

Dans tous les cas, il faut que le courtage reste "accessoire", c'est-à-dire que sa part dans le CA de l'agent ne dépasse pas le seuil fixé par la compagnie. Dépasser les 10 % entraîne pour l'agent général l'obligation d'établir deux déclarations fiscales distinctes. Dans les faits, la moyenne se situe entre 2 et 5 % du CA d'un agent. Certaines compagnies, comme >>>>

Chiffres clés



11 700
agents généraux
en France



**Le courtage
accessoire**
représente en moyenne
4 % du montant
des commissions
d'un agent



6670
agents pratiquent
le courtage (soit 57 %)

Source : Agéa

»»»» Thémis Assurances, fixent le maximum à 10 %, d'autres, comme Gan, ne fixent pas de limites. Toutes sont cependant vigilantes sur cette part de liberté laissée à leurs agents et peuvent demander à consulter les comptes de l'agence, qui devront mentionner la part du courtage accessoire, le volume encaissé, les types de contrats et le montant du commissionnement.

Pour une compagnie, ce qui compte surtout, c'est l'ancienneté et la dynamique d'activité de l'agent. S'il est un apporteur d'affaires historique et régulier, elle tolérera alors plus facilement le courtage accessoire.

Une nécessité plus commerciale que financière

La plupart des agents qui se lancent dans le courtage ont d'importants portefeuilles et des chiffres d'affaires conséquents. Ils

« Pouvoir recourir à du courtage accessoire est un gage de crédibilité vis-à-vis du client : en lui offrant des solutions couvrant tous ses besoins, il est logiquement plus facile de le fidéliser. »

le font souvent pour des clients globalisés, c'est-à-dire ayant regroupé tous leurs contrats chez ce même agent. Pouvoir recourir à du courtage accessoire est un gage de crédibilité vis-à-vis du client : en lui offrant des solutions couvrant tous ses besoins, il est logiquement plus facile de le fidéliser.

La souplesse des courtiers grossistes

Mais conserver les clients au sein de l'agence va aussi dans l'intérêt des compagnies, car cela garantit la sauvegarde de leur portefeuille. C'est d'ailleurs pour cela qu'elles le tolèrent. Les agents vont donc chercher la ou les garanties éventuellement manquantes chez d'autres porteurs de risque.

Et comme les grandes compagnies ouvrent rarement des codes pour quelques affaires par an, ce qui est le propre du courtage accessoire, les agents se tournent souvent vers les courtiers grossistes, qui sont plus souples et plus réactifs aux demandes d'ouvertures de code. Ils peuvent aussi se tourner vers le cabinet de courtage captif de l'Agéa (Fédération nationale des syndicats d'agents généraux d'assurance) ou celui de leur propre compagnie.

En effet, la plupart des compagnies du marché possèdent un cabinet de courtage captif dans leur giron, sorte de fournisseur officiel que leurs agents peuvent consulter pour souscrire des garanties complémentaires. Cette orchestration du courtage accessoire par les compagnies »»»»



L'avis de Pierre-Yves Rossignol, avocat associé du cabinet Herald



Ce que dit le droit

Le courtage accessoire est une dérogation au principe d'obligation d'exclusivité de l'agent d'assurance envers une compagnie d'assurance, prévue par l'article L. 511-2 du code des assurances.

La possibilité d'exercer une activité de courtage accessoire doit donc être autorisée et stipulée de façon précise dans le mandat qui lie l'agent à la compagnie.

Les prérequis

Un certain nombre de prérequis sont nécessaires à la pratique du courtage accessoire, notamment la souscription d'une garantie responsabilité civile professionnelle (art. L. 512-6) et d'une garantie financière (L. 512-7), ainsi que l'immatriculation à l'Orias

et au RCS. Il existe néanmoins une dérogation prévue par l'article L. 513-1 du code des assurances pour les intermédiaires commercialisant des assurances complémentaires à un service ou un produit (perte, vol, mauvais fonctionnement...) lorsque la prime ne dépasse pas 100 € (assurances de type affinitaire : téléphone, voyage).

Quant au contrat liant l'agent à une autre compagnie que sa mandante ou à un cabinet de courtage (captif ou grossiste), il doit mentionner un certain nombre de points : la définition des tâches, les affaires concernées, le territoire couvert, le taux de commissionnement et la durée de la convention.

Les sanctions

Le non-respect des limites au courtage accessoire fixées par la compagnie peut être qualifié de manquement à son obligation statutaire d'exclusivité de production et considéré comme une faute de l'agent dans l'exercice de son mandat, compromettant les intérêts de la compagnie qu'il représente. Plusieurs décisions vont dans ce sens, dont celle de la Cour de cassation du 02/10/2013, qui a donné lieu à des sanctions et à la résiliation du mandat.

Si le mandat précise que l'agent doit répondre clairement aux demandes d'information de la compagnie sur son activité de courtage accessoire et être en mesure de lui présenter ses comptes d'activité si elle le demande, le manquement à cette obligation de transparence peut justifier la rupture du mandat sans préavis (arrêt du 01/04/2021 de la CC).

Les points de vigilance

Outre vérifier qu'il a bien l'autorisation expresse de sa compagnie et rester dans les limites autorisées, en communiquant avec transparence, l'agent pratiquant le courtage accessoire doit veiller à bien respecter ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme (LCB-FT). Une exonération s'applique si l'activité de courtage est inférieure à 50 000 € et à 5 % de son CA total, avec une prime annuelle par contrat et par client ne dépassant pas 1 000 euros.

»»»» elles-mêmes est une tendance assez récente, qui date d'une quinzaine d'années : elles proposent ou imposent parfois aux agents de passer par leur structure de courtage captif, qui va alors fonctionner en co-courtage.

Pour sortir du dilemme et se sentir plus libres, de plus en plus d'agents peuvent alors décider d'ouvrir, en marge de leur agence, une structure de courtage indépendante.

Le courtage accessoire commence dès le premier contrat et

Sociétés (RCS), souscrire une assurance responsabilité civile des intermédiaires d'assurance, créer une adresse mail distincte pour l'activité de courtage, et ne pas se servir de son papier à entête de l'agence, préparer une plaquette commerciale à montrer au client, se former régulièrement dans le cadre de DDA....

“ Le courtage accessoire commence dès le premier contrat et le premier euro non perçu par la compagnie. Tout agent général le pratiquant doit donc l'exercer dans le strict respect de son mandat et des obligations légales du courtage.

Respecter les obligations et bien s'organiser

Bien organiser son courtage accessoire permet aussi de se mettre en sécurité, car si les agents généraux bénéficient du service juridique de leur compagnie mandante, ils se retrouvent en revanche souvent bien seuls, malgré leur couverture RC, en cas de mise en cause de leur activité de courtage accessoire par un de leurs clients.

L'option d'ouvrir un cabinet de courtage indépendant

Mais ces partenaires imposés ne sont pas toujours du goût des agents, car ils ne donnent pas forcément accès aux produits les plus compétitifs du marché, et ont des taux de commissionnement souvent faibles.

le premier euro non perçu par la compagnie. Tout agent général le pratiquant doit donc l'exercer dans le strict respect de son mandat et des obligations légales du courtage, à savoir : s'inscrire au registre de l'Orias⁽¹⁾ (obligatoire depuis octobre 2010) ainsi qu'au Registre du Commerce et des

1. L'Orias est l'organisme en charge du Registre officiel des intermédiaires en Assurance, Banque et Finance, placé sous la tutelle de la Direction générale du Trésor (ministère de l'Économie)



À noter

Dans le cas où le chiffre d'affaires courtage dépasse 10 % du CA global de l'agence, elle a l'obligation de remplir une déclaration d'impôts complémentaire (article 93-1 ter du code général des impôts).



Thierry Rogez,
Directeur du
développement d'Entoria

Le développement avec les différents réseaux d'agents généraux est-il dans vos pratiques courantes ?

Chez Entoria, notre spécificité est d'axer notre développement de façon exclusive via des courtiers essentiellement de proximité, et des agents généraux. En outre, nous proposons uniquement des garanties à destination des professionnels. Or qui mieux que les intermédiaires de proximité pour servir ces professionnels ? Au même titre que les courtiers, les agents généraux sont donc pour nous des interlocuteurs naturels, et nous travaillons d'ailleurs déjà avec 3 000 d'entre eux. En tant que spécialiste de l'assurance des professionnels, nous avons deux lignes business privilégiées en IARD : la multirisque immeuble (dont le 100 % vacant) et la RC décennale (notamment pour les piscinistes, les autoentrepreneurs et les entreprises du BTP en création). Quant à l'assurance de personnes, nous couvrons la protection sociale des TNS et de leurs collaborateurs, en nous appuyant sur une expertise de plus de vingt ans. Cet axe historique autour du

3 questions à Thierry Rogez

« Pour nous, le courtage accessoire est loin d'être accessoire »

travailleur indépendant s'étoffe d'année en année avec une croissance forte sur le marché des collectives.

Quels services et accompagnement proposez-vous aux intermédiaires ?

Qu'ils soient courtiers ou agents pratiquant le courtage accessoire, nous leur donnons accès aux mêmes offres, aux mêmes parcours de souscription et au même accompagnement commercial. Pour la souscription d'une multirisque immeuble, par exemple, ils bénéficient d'un parcours 100 % digital avec tarification en fonction de l'adresse du bien, grâce à un moteur basé sur l'IA. Avec ce parcours flash en quatre étapes, qui nous a d'ailleurs valu un Argus d'or, ils obtiennent un tarif en moins d'une minute. Autre service très apprécié, notre business club, programme de fidélité ouvert à tous nos partenaires, dont les agents généraux. Selon le nombre de contrats détenus en portefeuille, différents services sont offerts aux apporteurs, parmi lesquels des master class éligibles DDA, sur des thématiques variées.

Pourquoi les agents viennent-ils voir Entoria ?

Nous savons que nous sommes pour eux une solution alternative à leur activité, mais nous souhaitons leur offrir la meilleure expérience possible en leur simplifiant le business. C'est pourquoi nous nous focalisons sur trois axes, pour lesquels nous devons être irréprochables : offre/parcours de souscription, qualité de service et présence commerciale. En fonction de la compagnie d'origine de l'agent, nous avons construit un document de travail pratique permettant à chacun de retrouver un comparatif clair de ses garanties, conditions générales et règles de souscription *versus* les caractéristiques de l'offre Entoria. Ce document actualisé régulièrement, complété de nos Livres blancs et de l'extranet sont autant d'outils du quotidien rendant très simple l'accès à nos solutions. Et puisque nous savons que la recherche de solutions alternatives est clé pour le business des agents, nous ouvrons régulièrement des codes à de nouveaux distributeurs. Nos partenariats avec divers réseaux faisant parfaitement fonctionner le bouche-à-oreille et les recommandations entre pairs.



Philippe Thomas

Agent général La Mutuelle de Poitiers à Chef Boutonne (79) et président d'Agtion



Jean-Louis Castell

Agent général GAN à Fleurance (32) et président du Snagan

Deux agents généraux face au courtage accessoire

Dans quelles circonstances êtes-vous amenés à faire du courtage accessoire ?

Philippe Thomas : En tant qu'agent, nous travaillons d'abord avec les produits proposés par notre compagnie mandante. Nous travaillons en courtage uniquement lorsque les demandes ne correspondent pas à la politique de souscription de la compagnie ou pour des produits non souscrits à la Mutuelle de Poitiers Assurances, comme par exemple les risques industriels, l'assurance obsèques

ou une limite d'âge atteinte pour la souscription d'un contrat santé...

Jean-Louis Castell : Nous sommes obligés d'avoir recours au courtage accessoire, le plus souvent à la demande du client, lorsqu'il souhaite assurer des risques résiliés ou bien refusés par notre compagnie mandante. En ce qui me concerne, j'utilise essentiellement le courtage accessoire pour mes clients globalisés, qui ont tous leurs contrats chez moi. Je ne peux pas prendre le risque de perdre plusieurs dizaines de milliers d'euros de primes pour

une seule garantie qu'ils iraient alors chercher ailleurs car ma compagnie ne la propose pas. Ce serait courir le risque de tout perdre. Le courtage accessoire est donc un vrai outil de fidélisation, mais cela doit, bien entendu, rester une activité annexe.

Est-ce vital aujourd'hui sur le plan commercial ?

J.-L. C. : Oui, pour moi, c'est vital car cela me permet de satisfaire tous mes clients, dans leur diversité et de répondre à l'ensemble

de leurs besoins afin de les conserver en portefeuille le plus longtemps possible. Une relation de confiance s'installe et c'est primordial. Lorsque je propose le contrat d'une autre compagnie à mes clients, il y a généralement plusieurs réactions qui s'enchaînent : d'abord ils sont étonnés, puis lorsque je leur explique pourquoi, ils apprécient mon professionnalisme et le fait que j'ai pu leur trouver une solution, sans les laisser tomber... Donc au final cela renforce la relation commerciale.

P.T. : Je ne dirais pas que c'est vital, mais il est important de multi-équiper nos assurés, car ils cherchent de la proximité et un interlocuteur unique pour leurs besoins assurantiels. En tant qu'agent, notre objectif est de répondre à l'ensemble de leurs demandes, que ce soit pour leurs risques personnels ou professionnels. Tant que nous restons leur porte d'entrée pour leurs assurances et que nous suivons efficacement la gestion de leurs risques, les assurés acceptent cette solution de courtage.

Le courtage accessoire est-il difficile à mettre en place ?

J.-L.C. : Ce n'est pas difficile, mais il faut bien s'organiser et respecter un certain formalisme. En pratiquant le courtage accessoire, l'agent passe de mandataire de la compagnie à mandataire du client.

Ce basculement ne se fait pas à la légère, la réglementation suppose de mettre en œuvre des procédures obligatoires, comme l'affiliation à l'Orias, la souscription d'une RC CGPA, la présentation d'un document d'information... Il faut donc être prêt à investir du temps et des moyens pour pratiquer cette activité annexe de façon irréprochable, et ensuite pour la faire vivre. Cela nécessite donc un minimum de volume d'affaires pour que ça vaille le coup. Je ne le conseillerais pas à un jeune agent qui débute.

P.T. : Il est vrai que pratiquer le courtage accessoire demande une certaine organisation, car l'approche produit n'est pas la même. Il peut être dangereux de vouloir répondre à toutes les demandes des clients si l'on ne maîtrise pas toutes les conditions générales des contrats faits en courtage. Ainsi, il vaut mieux se concentrer sur les quelques produits non souscrits par sa compagnie mandante, sans trop se disperser afin de pouvoir garder la maîtrise technique de ces produits.

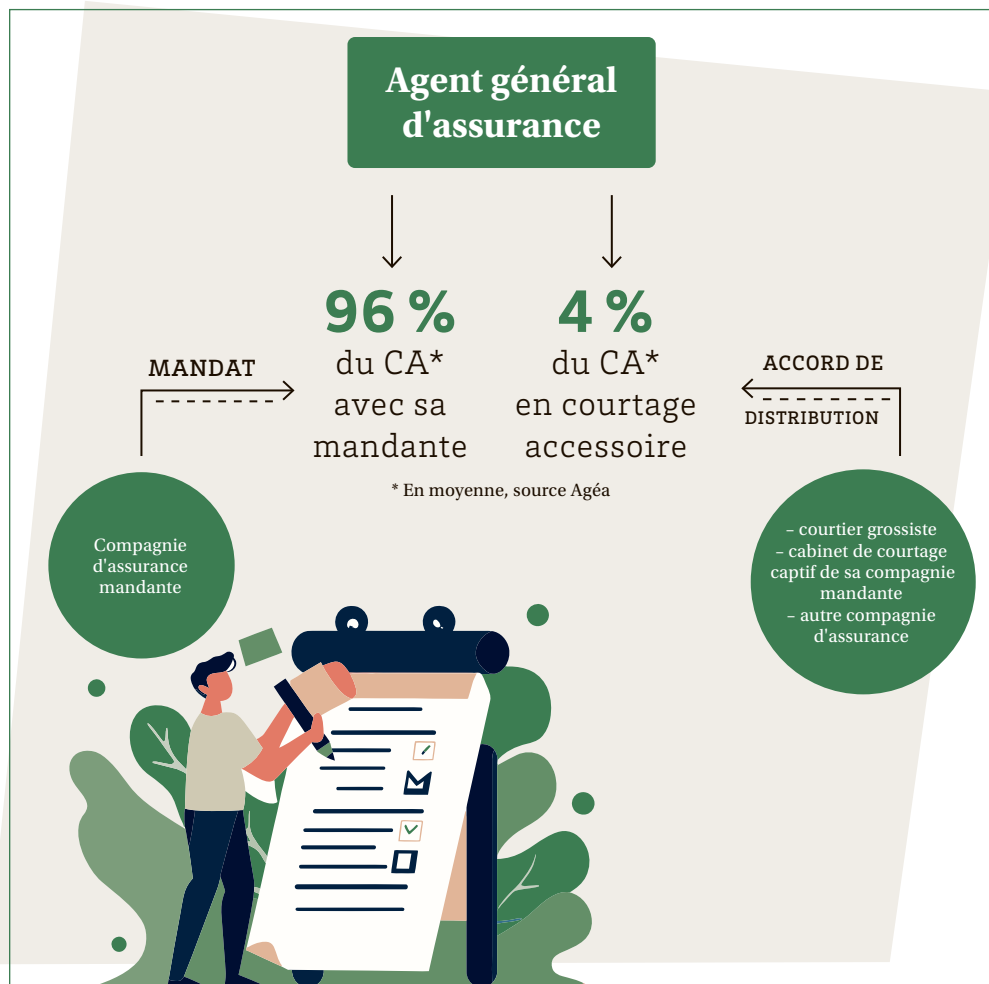
En tant que président de syndicat, quels conseils donneriez-vous aux agents qui veulent se lancer ?

P.T. : De concentrer leur énergie sur les produits qu'ils maîtrisent et de sélectionner leurs interlocuteurs en courtage sans ouvrir des codes partout. Et aussi de savoir

refuser un risque si le produit n'est pas pratiqué régulièrement. En tant qu'agent et intermédiaire, nous sommes essentiellement jugés lors d'un sinistre, et c'est notre professionnalisme qui fait la différence. Au sein de notre syndicat, nous avons justement mis en place une commission Jeunes Agents, avec un parrain qui accompagne chaque nouvel entrant durant ses deux premières années. Notre réseau est à taille humaine, ce qui permet des échanges rapides, notamment sur les bonnes pratiques du courtage accessoire.

J.-L.C. : Je leur conseillerais de ne pas se lancer à la légère, et de commencer par suivre la formation « Les bonnes pratiques du courtage accessoire » proposée par l'Agéa. En une ou deux journées, ils auront ainsi toutes les informations à connaître, les prérequis et aussi les points de vigilance. Moi-même, je la refais régulièrement. Nous sommes des commerçants et, à ce titre, nous avons l'obligation de nous former et d'être toujours à jour de nos obligations. Courtier est une profession exposée et nous devons nous protéger. Car on a beau pratiquer le courtage accessoire pour satisfaire les besoins du client, on n'est jamais à l'abri de difficultés juridiques et contractuelles avec eux, voire d'une mise en cause pour négligence ou défaut de conseil. Alors que de la part de sa compagnie mandante, si on respecte les règles du jeu, on n'a vraiment rien à craindre.

Le courtage accessoire, comment ça marche ?



Directeur de la publication : Julien Elmaleh
Imprimeur : SIEP - Rue des Peupliers - 77590 Bois-le-Roi
ISSN 1626-4428, Numéro de commission paritaire des publications 0222T81380.
Dépôt légal à parution.



Des offres béton en assurance construction et immeuble !

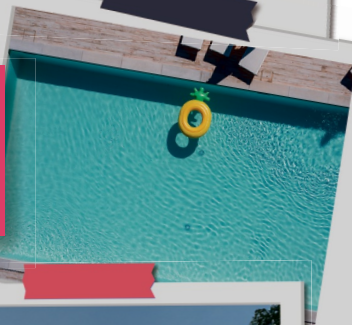
RC DÉCENNALE

- ✓ Entreprises jusqu'à 1 M € HT de chiffre d'affaires, avec ou sans antécédents d'assurance
- ✓ Entreprises en création
- ✓ Auto-entrepreneurs



PISCINISTE

- ✓ Offre dédiée aux installateurs de piscines
- ✓ 12 activités couvertes
- ✓ Conditions de souscription adaptées

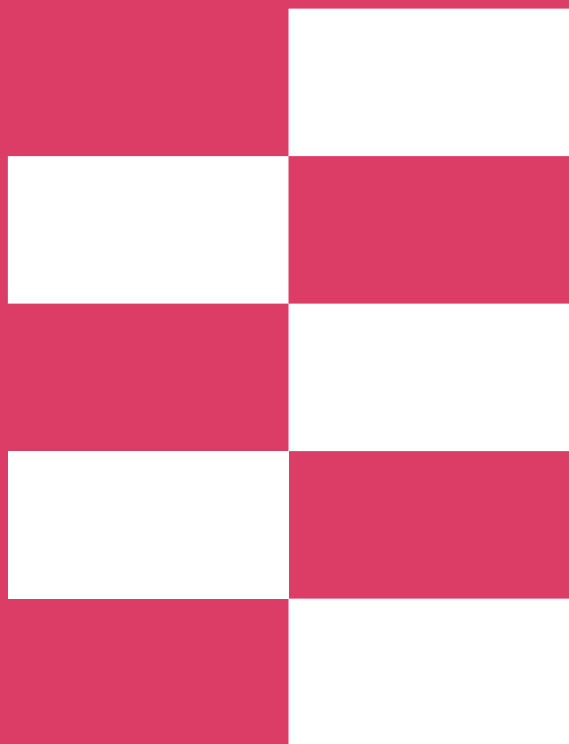


MULTIRISQUES IMMEUBLE

- ✓ Bâtiments entièrement ou partiellement inoccupés
- ✓ Immeubles avec ou sans antécédents d'assurance
- ✓ Immeubles jusqu'à 10000 m², sinistrés ou non



entoria



À vos côtés.
Pour longtemps.