



FAQ Intermédiaires d'assurance (à jour au 6 janvier 2022)

La présente FAQ a été actualisée au regard de la directive n° 2016/97 du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances (« DDA »). La DDA a été également complétée par trois règlements européens d'exécution, directement applicables en France¹.

Cette directive a été transposée en droit français par l'ordonnance n°2018-361 du 16 mai 2018, complétée par le décret n°2018-431 du 1^{er} juin 2018, par l'arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du code des assurances. Les dispositions issues de la DDA sont entrées en vigueur le 1^{er} octobre 2018, à l'exception de celles relatives à la formation et au développement professionnels continus, entrées en vigueur le 23 février 2019.

Cette FAQ est également à jour de la loi n°2021-402 du 8 avril 2021 relative à la réforme du courtage et du décret d'application² publié au Journal Officiel le 2 décembre 2021.

1. Définitions

1.1. Qu'est-ce qu'un intermédiaire d'assurance ?

Un intermédiaire d'assurance est une personne physique ou morale - autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance et son personnel - qui contre rémunération, exerce l'activité de distribution d'assurances (article L.511-1 III du code des assurances).

La rémunération s'entend de toute commission, tout honoraire, tout autre type de paiement ou tout avantage de toute nature, économique ou autre, proposé ou offert en lien avec des activités de distribution d'assurances (article R. 511-3 I du même code).

Pour exercer, les intermédiaires d'assurance doivent être immatriculés au registre de l'ORIAS (articles L. 512-1 et R. 512-1 du code des assurances).

1.2. Comment définir l'activité de distribution d'assurances ?

Il résulte de l'article L. 511-1 et du premier alinéa de l'article R. 511-1 du code des assurances que la distribution d'assurances est le fait d'accomplir, pour une personne physique ou morale, au moins un des actes suivants :

- acte commercial qui consiste à solliciter la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- acte administratif qui consiste à recueillir la souscription ou l'adhésion à un contrat ;

¹ Règlement d'exécution 2017/1469 de la commission établissant un format de présentation normalisé pour le document d'information sur le produit d'assurance ; Règlement délégué 2017/2359 de la commission aux exigences en matière d'information et aux règles de conduite applicables à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance ; Règlement délégué 2017/2358 relatif aux exigences de surveillance et de gouvernance des produits applicables aux entreprises d'assurance et aux distributeurs de produits d'assurance.

² Décret n° 2021-1552 du 1^{er} décembre 2021 relatif aux modalités d'application de la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement

- acte technique qui consiste à exposer par écrit ou par oral, à un souscripteur ou un adhérent éventuel, les conditions de garanties d'un contrat ou à fournir des recommandations sur des contrats;
- acte qui consiste à réaliser des travaux préparatoires en vue de la conclusion d'un contrat : cela couvre les travaux d'analyse et de conseil réalisés en vue de la présentation ou de la conclusion d'un contrat mais également les travaux d'animation ou d'organisation de réseaux de distribution.

Fournir des informations sur des preneurs d'assurance potentiels à des professionnels de l'assurance (intermédiaires ou entreprises d'assurance) ou fournir des informations sur des produits d'assurance ou sur des professionnels de l'assurance à des preneurs d'assurance potentiels n'est pas considéré comme de la distribution d'assurances, dès lors qu'aucune autre mesure n'est prise pour aider le souscripteur à conclure un contrat d'assurance (Article L.511-1 II 3° et 4° du code des assurances).

De même, fournir des informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle ne constitue pas de la distribution d'assurances, dès lors qu'aucune autre mesure n'est prise pour aider à conclure ou à exécuter le contrat d'assurance ou de réassurance.

1.3. Les comparateurs d'assurance entrent-ils dans le champ de la distribution d'assurance ?

L'activité des comparateurs d'assurances c'est-à-dire le fait de fournir des informations sur un ou plusieurs contrats d'assurance selon des critères choisis par le souscripteur, sur un site internet ou par d'autres moyens de communication, et d'établir un classement comprenant une comparaison des prix et des produits, ou une remise de prime, est également considérée comme de la distribution d'assurances, dès lors que le souscripteur peut conclure le contrat directement ou indirectement au moyen du site internet ou par d'autres moyens de communication.

1.4. Je ne commercialise pas de produits d'assurance directement mais anime et organise un réseau de distributeurs qui commercialise les produits, suis-je considéré comme un distributeur d'assurance ?

En application du II l'article R.511-1 du code des assurances, les travaux qui consistent à animer un réseau de distributeurs de produits d'assurance ou pour un intermédiaire à organiser un réseau d'intermédiaires (y compris à titre accessoire) constituent bien une activité de distribution d'assurances.

Ainsi par exemple, les courtiers (souvent appelés courtiers grossistes sans que cette appellation ne recouvre une définition légale) qui ne distribuent pas les produits directement mais les font distribuer par un réseau de partenaires intermédiaires en assurance et mettent à leur disposition des outils (par exemple informatiques, publicitaires, etc.) permettant l'activité de distribution exercent l'activité de distribution d'assurances.

1.5. Le règlement des sinistres peut-il être considéré comme de la distribution d'assurances ?

L'activité qui consiste exclusivement en la gestion, l'évaluation et le règlement des sinistres n'est pas considérée comme de la distribution d'assurances au sens de l'article L.511-1 du code des assurances.

En revanche, le fait de contribuer plus largement à la gestion et à l'exécution des contrats entre bien dans le champ de la distribution aux termes de cet article.

1.6. Les indicateurs d'affaires sont-ils considérés comme effectuant de la distribution d'assurance ? Peuvent-ils être rémunérés ?

L'indicateur dont le rôle consiste simplement à fournir des données et d'informations :

- sur des preneurs d'assurance potentiels à des professionnels de l'assurance (intermédiaires d'assurance ou de réassurance, entreprises d'assurance ou de réassurance),
- ou sur des produits d'assurance ou de réassurance ou des professionnels de l'assurance à des preneurs d'assurance potentiels,
- sans prendre d'autres mesures pour aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure un contrat d'assurance ou de réassurance

ne réalise pas d'acte de distribution d'assurances et n'est pas tenu de s'immatriculer à l'ORIAS.

L'indicateur ne peut en aucun cas évoquer le contenu du contrat d'assurance, sauf à réaliser une activité de distribution d'assurances emportant application de la réglementation applicable aux intermédiaires d'assurance (et, notamment, à l'obligation d'immatriculation auprès de l'ORIAS).

Il est possible pour un intermédiaire d'assurance de rétrocéder une commission d'apport à un indicateur d'affaires si et seulement si le rôle de ce dernier s'est borné à mettre en relation l'assuré et l'assureur ou un intermédiaire en assurance, ou à signaler l'un à l'autre (article R. 511-3 du code des assurances).

Par ailleurs, les textes réglementaires et déontologiques qui régissent certaines professions réglementées ne permettent pas à l'indicateur de percevoir une rémunération commerciale, qu'elle soit directe ou indirecte (ex : avocats, experts-comptables, officiers ministériels...).

1.7. Quelles sont les différentes catégories d'intermédiaires en assurance et comment se distinguent-elles ?

Il existe quatre catégories d'intermédiaires en assurance (article R. 511-2 du même code) :

- *Les courtiers d'assurance ou de réassurance*, personnes physiques et sociétés immatriculées au registre du commerce pour l'activité de courtage d'assurance, qui ne sont pas tenus contractuellement de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, (article L. 521-2 II b ou c). Le courtier qui se prévaut de fournir un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, doit être en mesure d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché. Les courtiers sont mandatés par leur client.
- *Les agents généraux d'assurance*, personnes physiques ou personnes morales, titulaires d'un mandat d'une compagnie d'assurance ou chargées à titre provisoire pour une durée de deux ans au plus non renouvelable des fonctions d'agent général d'assurance, soumis à une obligation contractuelle d'exclusivité avec une ou plusieurs entreprises d'assurance ;
- *Les mandataires d'assurance*, personnes physiques non salariées ou personnes morales autres qu'agents généraux, qui disposent d'un mandat émanant d'une ou plusieurs entreprises d'assurance. Ces personnes peuvent selon les cas être tenues contractuellement de travailler de façon exclusive avec l'entreprise d'assurance qui les a mandatés ou pas (ils exercent leur activité selon les modalités mentionnées au a ou b du II de l'article L. 521-2 du code des assurances) ;
- *Les mandataires d'intermédiaires*, personnes physiques non salariées et personnes morales mandatées par un courtier d'assurance ou un agent général.

L'activité des mandataires d'assurance et des mandataires d'intermédiaires d'assurance est limitée à la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance au sens de l'article R. 511-1 du code des assurances, et éventuellement à l'encaissement matériel des primes ou cotisations, et, en outre, en ce qui concerne l'assurance sur la vie et la capitalisation, à la remise matérielle des sommes dues aux assurés ou bénéficiaires.

Ces 4 catégories ne sont pas exclusives. Un même intermédiaire peut exercer au titre de plusieurs d'entre elles.

Pour exercer, les intermédiaires d'assurance doivent être immatriculés au registre de l'ORIAS (articles L. 512-1 et R. 512-1 du code des assurances).

1.8. Quelles sont les personnes qualifiées d'intermédiaire d'assurance à titre accessoire ?

L'intermédiaire d'assurance à titre accessoire (IATA) est défini par l'article L.511-1 III du code des assurances.

Il s'agit d'intermédiaires d'assurances³:

- qui n'ont pas pour activité professionnelle principale la distribution d'assurances ;
- qui distribuent uniquement des produits d'assurance constituant un complément à un bien ou à un service ; et
- dont les produits d'assurance distribués ne couvrent pas de risques liés à l'assurance vie ou de responsabilité civile, à moins que cette couverture ne constitue un complément au bien ou au service fourni dans le cadre de l'activité professionnelle principale de l'intermédiaire

Les IATA bénéficient d'un statut allégé : ils ne sont pas soumis à l'obligation de formation continue prévue au II de l'article L.511-2 du code des assurances et les exigences de capacité professionnelle sont moindres⁴.

1.9. Existe-t-il une dérogation au principe d'immatriculation à l'ORIAS des personnes pratiquant l'intermédiation en assurance ?

En principe, tous les intermédiaires d'assurance y compris les IATA doivent pour exercer être immatriculés au registre de l'ORIAS (articles L. 512-1 et R. 512-1 du code des assurances).

Par dérogation, les IATA ne sont pas tenus de s'immatriculer quand **cumulativement** (art L. 513-1 du code des assurances) :

1. Le contrat d'assurance fourni en complément du bien ou du service couvre :
 - Soit le risque de mauvais fonctionnement, de perte, y compris du 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 ;
2. Le montant de la prime du contrat d'assurance calculé sur une année ne dépasse pas 600 €. (Le plafond de prime est fixé à 200 € par personne lorsque le contrat d'assurance constitue un complément à un service dont la durée est égale ou inférieure à trois mois).

Plus généralement, les obligations imposées par le Livre V « *Distributeurs d'assurances* » du code des assurances ne s'appliquent pas aux IATA lorsque l'ensemble des conditions ci-dessus mentionnées sont

³ Ex : prestataires funéraires commercialisant des contrats d'assurance obsèques.

⁴ Cf question n° 2.7

remplies. À titre d'exemple, ces IATA « exonérés » n'ont donc pas à remplir les conditions d'accès et d'exercice (honorabilité, capacité professionnelle, assurance responsabilité civile, garantie financière).

Néanmoins, conformément à l'article L.513-2 du code des assurances, l'entreprise ou l'intermédiaire d'assurance qui exerce l'activité de distribution via un IATA exonéré est tenu de s'assurer que ce dernier :

- Met à la disposition du prospect, avant la conclusion du contrat, des informations sur son identité et son adresse, ainsi que sur les procédures de réclamation ;
- Respecte le devoir de conseil à l'égard des clients ;
- Remet avant la conclusion du contrat au souscripteur éventuel le document d'information sur le produit d'assurance mentionné à l'article L. 112-2 du code des assurances ;
- Informe le souscripteur éventuel ou l'adhérent éventuel de la possibilité d'acheter séparément le bien ou le service fourni par le fournisseur.

1.10. Peut-on faire souscrire des contrats d'assurance pendant la période précédant l'immatriculation à l'ORIAS?

La souscription de contrats d'assurance ne peut se faire que dans le cadre d'une structure réglementée dûment autorisée à pratiquer l'activité de distribution en assurance. Cela implique une immatriculation auprès de l'ORIAS préalable à toute souscription et le respect subséquent des conditions d'accès et d'exercice applicables.

1.11. Comment savoir si un auditeur ou un consultant en assurance doit être ou non inscrit sur le registre ORIAS ?

Afin de savoir si le professionnel sollicité doit ou non s'enregistrer sur le registre ORIAS, il convient de déterminer s'il accède à l'activité de distribution d'assurances telle que définie au I de l'article L. 511-1 du code des assurances.

En particulier, s'il fournit à l'occasion de son activité professionnelle principale d'auditeur/consultant des informations ou des conseils sans prendre d'autres mesures pour aider à conclure ou à exécuter le contrat d'assurance, il ne relève pas de l'activité de distribution en assurance. De même, le simple fait de fournir des informations sur des produits d'assurance, sur un intermédiaire d'assurance ou une entreprise d'assurance ou de réassurance à des preneurs d'assurance potentiels, sans prendre d'autres mesures pour aider le souscripteur à conclure un contrat d'assurance, ne relève pas de l'activité de distribution d'assurances.

En revanche, un auditeur ou un consultant en assurance qui pratique la distribution en assurance et qui perçoit une rémunération au titre de cette activité, est considéré comme intermédiaire d'assurance. Il doit donc être immatriculé à l'ORIAS.

1.12. Comment peut-on distribuer des contrats d'assurance en étant salarié d'une entreprise de portage salarial ?

Le III de l'article L. 511-1 du code des assurances dispose que toute personne qui réalise une activité de distribution d'assurances contre rémunération est considérée comme un intermédiaire d'assurance. Dès lors, et conformément au premier alinéa du I de l'article L. 512-1 du code des assurances, elle doit être immatriculée sur le registre unique des intermédiaires d'assurance, le registre ORIAS.

Toutefois, ces dispositions ne s'appliquent pas notamment aux salariés des intermédiaires d'assurance, conformément aux dispositions du II de l'article L. 512-1 du code des assurances. Bien que responsable de son apport en clientèle en toute indépendance, le salarié « porté » demeure lié par un contrat de travail à l'entreprise de portage salarial : il conserve bien un statut de salarié. Ainsi, il en ressort que la pratique, contre rémunération, de l'activité de distribution en assurance par le salarié d'une structure de portage salarial est conditionnée par l'immatriculation au registre ORIAS de la seule structure précitée.

1.13. Un agent immobilier peut-il être également intermédiaire d'assurance ?

Certaines professions sont soumises à une réglementation particulière (textes législatifs et/ou réglementaires, règles déontologiques notamment) pouvant leur interdire l'exercice de toute autre activité, notamment l'intermédiation en assurance. Cela n'est actuellement pas le cas des agents immobiliers qui peuvent exercer une activité d'intermédiaire en assurance, après s'être fait immatriculer auprès de l'ORIAS conformément aux dispositions du premier alinéa du I de l'article L. 512-1 du code des assurances et avoir satisfait aux exigences professionnelles.

1.14. Un salarié d'une entreprise d'assurance peut-il proposer des contrats d'assurance sans être immatriculé à l'ORIAS ?

Selon les dispositions du III de l'article L. 511-1 du code des assurances, les entreprises d'assurance et leur personnel ne sont pas des intermédiaires d'assurance : dès lors ils n'entrent pas dans le champ d'application du I de l'article L. 512-1 du code des assurances et ne sont donc pas assujettis à l'obligation d'immatriculation à l'ORIAS. Néanmoins, les personnes en charge de la distribution en assurance au sein d'une entreprise d'assurance doivent satisfaire aux exigences de capacité professionnelle posées à l'article L. 512-5 du code des assurances ainsi qu'à celles de formation et développement professionnels continus prévues à l'article L.511-2 II du code des assurances.

1.15. Pourquoi une entreprise d'assurance peut-elle distribuer des produits d'assurance sans être immatriculée à l'ORIAS ?

Conformément à l'article L.511-1 III du code des assurances, les entreprises d'assurance sont des distributeurs d'assurance comme les intermédiaires d'assurance et les intermédiaires d'assurance à titre accessoire.

Néanmoins, les entreprises d'assurance n'étant pas des intermédiaires d'assurance (qu'elles diffusent leurs propres produits ou des contrats pour compte de tiers) elles ne sont pas immatriculées à l'ORIAS. Elles sont en revanche agréées par l'ACPR, lorsqu'elles se situent en France, ou par une autre autorité européenne lorsqu'elles exercent sous forme de succursale en France.

Sont considérées comme des entreprises d'assurance selon l'article L. 500 du code des assurances : les entreprises mentionnées à l'article L. 310-2 du code des assurances, les mutuelles ou les unions régies par le livre II du code de la mutualité, les institutions de prévoyance ou les unions régies par le titre III du livre IX du code de la sécurité sociale et les institutions régies par l'article L. 727-2 du code rural et de la pêche maritime.

2. Conditions d'accès

2.1. Quelles sont les démarches à accomplir auprès de l'ACPR avant de commencer à exercer une activité de distribution en assurance ?

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) ne délivre pas d'agrément aux intermédiaires pour exercer l'activité de distribution en assurance. Pour exercer leur activité, les intermédiaires d'assurance doivent en revanche s'immatriculer au registre unique des intermédiaires tenu par l'[ORIAS](#) et remplir l'intégralité des conditions d'accès et d'exercice qui leur sont applicables.

L'ACPR dispose, toutefois, d'un pouvoir de contrôle sur les intermédiaires d'assurance. Les courtiers et sociétés de courtage d'assurance doivent à ce titre s'acquitter d'une contribution annuelle pour frais de contrôle forfaitaire (article L. 612-20 du code monétaire et financier). Le montant de cette contribution, acquittée au titre de leur activité exercée au 1er avril de chaque année, est de 150 euros à l'heure actuelle (article 1er, 1° de l'arrêté du 26 avril 2010).

2.2. Quelles sont les exigences liées à l'obligation d'adhérer à une association professionnelle ?

La 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 entre en vigueur le 1^{er} avril 2022. Le décret d'application est paru le 2 décembre 2021.

Elle prévoit l'obligation pour les courtiers en assurance et leurs mandataires d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'ACPR aux fins d'immatriculation à l'ORIAS.

Les courtiers et leurs mandataires qui débutent leur activité d'intermédiation à compter du 1er avril 2022 ou sollicitent une nouvelle inscription à l'ORIAS (dans l'une des catégories d'intermédiaires entrant dans le périmètre de la réforme), à partir de cette date, devront justifier de leur adhésion à une association agréée à la date de la demande d'inscription.

En revanche, les intermédiaires déjà inscrits à l'ORIAS au 1er avril 2022 et qui ne connaissent pas de modification de leur inscription dans l'année auront à justifier de leur adhésion à une association professionnelle agréée uniquement dans le cadre du renouvellement de leur immatriculation, dont la campagne débute en janvier 2023.

2.3. Quelles sont les exigences d'honorabilité applicables aux intermédiaires d'assurance et à qui s'appliquent-elles ?

La profession d'intermédiaire ne peut être exercée par une personne qui a fait l'objet depuis moins de 10 ans d'une condamnation définitive pour les crimes et délits visés à l'article L. 322-2 du code des assurances.

Cette condition d'honorabilité prévue aux articles L.512-4 et R.512-4 du code des assurances s'applique aux :

- Intermédiaires personnes physiques (y compris les IATA)⁵ ;
- Dirigeants, gérants, administrateurs, membres des organes de contrôle disposant d'un pouvoir de signature des intermédiaires personnes morales (y compris les IATA)⁶ ;
- Salariés directement en charge de l'activité de distribution (articles R. 512-7 et R. 514-1 du code des assurances). L'employeur peut satisfaire à cette exigence en faisant signer au salarié une déclaration attestant sur l'honneur qu'il n'a fait l'objet d'aucune condamnation définitive mentionnée aux I à III et V de l'article L. 322-2 du code des assurances. Cette vérification doit être effectuée au plus tard de manière concomitante au recrutement (ou de la prise de fonction en cas de mutation interne).

⁵ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

⁶ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

2.4. Quelles sont les exigences de couverture en matière de responsabilité civile des intermédiaires?

Tout intermédiaire d'assurance et tout IATA⁷ doit souscrire un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle (articles L. 512-6 et R. 512-14 du code des assurances). Le niveau minimum de la garantie du contrat est fixé à 1 500 000 euros par sinistre et 2 000 000 euros par année pour un même intermédiaire (article A. 512-4 du même code). Cette obligation ne s'applique pas à l'intermédiaire qui bénéficie de cette assurance ou d'une garantie équivalente qui lui est déjà fournie par une entreprise d'assurance ou un autre intermédiaire d'assurance pour le compte desquels il agit ou par lesquels il est mandaté ou si ces entités assument l'entière responsabilité des actes de l'intermédiaire concerné (article L. 512-6 du code des assurances).

2.5. Qu'est-ce que la garantie financière, qui doit la souscrire et comment est-elle calculée ?

La garantie financière est destinée à protéger les fonds perçus par l'intermédiaire, qui émanent de la clientèle ou sont à destination de la clientèle, et à garantir leur remboursement en cas de défaillance de ce dernier.

Tout intermédiaire d'assurance et tout IATA⁸ qui, même à titre occasionnel, encaisse des fonds destinés à être versés soit à une entreprise d'assurance, soit à des assurés, ou qui a recours à un mandataire chargé de transmettre ces fonds, doit souscrire une garantie financière spécialement affectée au remboursement de ces fonds aux assurés (article L.512-7 du code des assurances).

Le montant de cette garantie financière doit être au moins égal à 115 000 euros et ne peut être inférieur à la somme de deux mois d'encaissement. Le montant de l'encaissement mensuel correspond à la moyenne des fonds encaissés par l'intermédiaire au cours des douze derniers mois précédant la souscription de la garantie financière (articles R. 512-15 et A. 512-5 du code des assurances).

2.6. Qu'est-ce qu'un mandat d'encaissement et quel est son impact sur les exigences en matière de garantie financière ?

Les versements pour lesquels l'intermédiaire a reçu d'une entreprise d'assurance un **mandat écrit le chargeant expressément** de l'encaissement des primes ou cotisations et éventuellement du règlement des sinistres ne sont pas pris en compte dans le calcul de la garantie financière (article L. 512-7 du code des assurances). Les termes du mandat doivent ainsi être exprès, c'est-à-dire ne souffrir d'aucune équivoque. À titre d'exemple, une délégation simple d'encaissement ou une simple autorisation donnée par l'assureur à encaisser les fonds ne peuvent être regardées comme un mandat exprès au sens de l'article L. 512-7 du code des assurances.

2.7. A qui s'appliquent les exigences de capacité professionnelle et quelles sont les différentes conditions applicables aux intermédiaires d'assurance ?

Sont concernés par les conditions de capacité professionnelle (article L. 512-5 du code des assurances) :

- les intermédiaires personnes physiques (y compris les IATA)⁹
- dans les personnes morales intermédiaires, toutes les personnes physiques (associés ou tiers) qui dirigent ou gèrent¹⁰ ou le cas échéant lorsque l'activité de distribution est exercée à titre

⁷ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

⁸ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

⁹ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

¹⁰ A l'exclusion des IATA exonérés (cf.supra)

accessoire à l'activité principale (IATA), les personnes physiques, au sein de la direction, auxquelles est déléguée la responsabilité de l'activité de distribution ;

- Les salariés de ces intermédiaires (personne physique ou morale) ayant une fonction liée à l'activité de distribution d'assurance (personnel de vente [commerciaux, chargés de clientèle...], responsables de bureau de production, responsables de l'animation d'un réseau de production ...).

Le niveau de capacité professionnelle varie en fonction de la catégorie d'inscription de l'intermédiaire à l'ORIAS et de l'activité exercée au sein de la société.

Niveau requis	Qui est concerné ?	Quelle exigence de capacité ?
Niveau I R. 512-9	Courtiers d'assurance Agents généraux d'assurance Salariés responsables de bureau de production Salariés en charge de l'animation d'un réseau de production	<ul style="list-style-type: none"> • stage professionnel de 150 heures minimum • ou expérience professionnelle de 2 ans en tant que cadre dans une fonction relative à la production ou à la gestion de contrats d'assurance ou de capitalisation, dans une entreprise d'assurance, chez un courtier d'assurance ou un agent général d'assurance • ou expérience professionnelle de 4 ans en tant que non cadre, • ou diplôme mentionné à l'article A. 512-6 du code précité.
Niveau II R.512-10	Mandataires d'assurance Mandataires d'intermédiaires d'assurance Salariés effectuant des actes de distribution	<ul style="list-style-type: none"> • stage professionnel d'une durée minimum de 150 heures, • ou expérience professionnelle d'1 an en tant que cadre, • ou expérience professionnelle de 2 ans en tant que non cadre, • ou possession d'un diplôme mentionné à l'article A.512-7 du code précité.
Niveau III R.512-12	Salariés travaillant au siège ou dans un bureau de production dont le responsable dispose d'un « niveau 1 » de capacité professionnelle Mandataires d'assurance à titre accessoire, Mandataires d'intermédiaires d'assurance à titre accessoire Salariés effectuant des actes de distribution à titre accessoire ¹¹	<ul style="list-style-type: none"> • Formation d'une durée raisonnable et adaptée aux produits sanctionnée par la délivrance d'une attestation de formation • Ou expérience professionnelle de 6 mois en tant que salarié dans un organisme d'assurance ou auprès d'un intermédiaire d'assurance • Ou possession d'un diplôme mentionné à l'article A.512- 7 du code des assurances

2.8. Tous les salariés d'un intermédiaire d'assurance sont-ils concernés par les conditions réglementaires de capacité professionnelle ?

Non. Les salariés qui n'effectuent pas, même indirectement, des actes de distribution en assurance ne sont pas concernés par les conditions de capacité professionnelle applicables aux intermédiaires d'assurance. À titre d'illustration, ne sont ainsi pas concernés par le champ d'application de ces

¹¹ Cf question n°1.8.

conditions les personnels qui assurent uniquement des fonctions de secrétariat administratif ou de comptabilité.

2.9. Un curriculum vitae suffit-il à justifier de l'expérience professionnelle nécessaire à la reconnaissance de la capacité professionnelle ?

Non. Seul un document émanant de l'ancien employeur, telle une attestation d'emploi, peut permettre de justifier de l'expérience antérieure d'un salarié.

2.10. Quel doit être le contenu des formations professionnelles et quels sont les organismes autorisés les dispenser ?

L'obtention du niveau 1 et du niveau 2 de capacité professionnelle pour les intermédiaires d'assurance peut être réalisée par le suivi d'une formation professionnelle d'un minimum de 150 heures (articles R. 512-9 et R. 512-10). Les contenus respectifs de ces formations sont détaillés par l'arrêté du 23 juin 2008 portant homologation des programmes minimaux de stage de formation des intermédiaires en assurance et des salariés de niveaux I et II.

Ce stage doit être effectué :

- auprès d'une entreprise d'assurance, d'un établissement de crédit, d'une société de financement ou d'un intermédiaire d'assurance visé au 1° à 2° du I de l'article R. 511-2 du code des assurances pour le niveau I (courtier d'assurance ou agent général d'assurance) ;
- auprès d'une entreprise d'assurance ou d'un intermédiaire d'assurance visé au 1° à 4° du I de l'article R. 511-2 du code des assurances pour le niveau II ;
- auprès d'un centre de formation choisi par l'employeur ou le mandant ou par l'intéressé si celui-ci souhaite devenir courtier d'assurance.

Les compétences acquises font l'objet d'un contrôle à l'issue du stage dont les résultats sont consignés dans le livret de stage remis avec l'attestation de formation (articles R. 514-3 à R. 514-5 du code des assurances).

2.11. Les personnels des intermédiaires d'assurance peuvent-ils commencer à commercialiser des contrats d'assurance avant de justifier d'une capacité professionnelle adéquate ?

Non. Si le salarié ne possède pas la capacité professionnelle adéquate, il ne peut commercialiser de contrats d'assurance en autonomie tant que ce défaut de capacité n'a pas été corrigé par le suivi d'une formation professionnelle.

L'article R. 512-7 du code des assurances dispose que toute personne qui a sous son autorité des salariés est tenue de veiller à ce que ceux-ci remplissent les conditions de capacité professionnelle requises. La capacité professionnelle doit être vérifiée dès le recrutement.

2.12. Le fait d'avoir un directeur général dispense-t-il le président de la personne morale de disposer de la capacité professionnelle requise par la réglementation ?

Non. Tous les personnes qui dirigent ou gèrent une personne morale intermédiaire en assurance (directeur général, président, gérant...) qui exercent à titre principal doivent **impérativement** respecter les conditions de capacité professionnelle.

La seule exception concerne les IATA, lesquels peuvent choisir de désigner un directeur responsable de l'activité de distribution, qui se verra seul appliquer les conditions de capacité professionnelle.

3. Intermédiaires étrangers Un intermédiaire d'assurance européen peut-il exercer en France ?

Les intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre État membre de l'Union européenne (UE) ou d'un autre État membre de l'Espace Économique Européen (EEE) pour l'exercice de leur activité de distribution en assurance peuvent exercer leur activité en France. Ils doivent, pour ce faire, avoir préalablement notifié à l'autorité de contrôle de leur pays d'origine chargée de l'immatriculation des intermédiaires d'assurance leur intention d'exercer leur activité en France ainsi que leurs salariés (article R. 511-2,6° du code des assurances).

Les intermédiaires européens pouvant exercer en France sous le régime de la libre prestation de services ou de la liberté d'établissement sont recensés auprès du registre unique des intermédiaires, l'ORIAS, qui en est informé par l'organisme compétent de l'État d'origine (article L. 515-2 du code des assurances).

3.2. Un intermédiaire français peut-il exercer en dehors du territoire français ?

Un intermédiaire français peut exercer sur le territoire d'un autre État membre de l'UE ou de l'EEE en régime de libre prestation de services ou de liberté d'établissement à la condition d'en informer au préalable le registre unique des intermédiaires tenu par l'ORIAS. Dans le mois qui suit cette notification, l'Orias en informe les autorités compétentes de l'Etat d'accueil (sauf si ce dernier a émis le souhait de ne pas l'être) ainsi que l'intermédiaire concerné. Celui-ci peut commencer son activité un mois après cette information (ou, par dérogation, immédiatement si l'Etat d'accueil ne souhaite pas en être informé article L. 515-1 du code des assurances).

Si l'intermédiaire français souhaite exercer en dehors du territoire de l'UE ou de l'EEE, il lui revient de se conformer aux règles applicables dans le pays d'accueil.