

À QUI S'ADRESSER POUR SOUSCRIRE UN CONTRAT D'ASSURANCE ?

La distribution de l'assurance en France est très diversifiée. Aux agents généraux, courtiers, bureaux de mutuelles sans intermédiaires, se greffent d'autres canaux de distribution : guichets des banques et de La Poste, points de vente ouverts dans les grandes surfaces, vente par correspondance, par téléphone, par Minitel ou par Internet...

N'importe qui ne peut pas vendre de l'assurance. Pour y être habilité, il faut remplir des conditions d'âge, de nationalité, d'honorabilité et de capacité professionnelle prévues par les articles L. 322-2, L. 511-2 et R. 511-4 du Code des assurances.

Quels que soient les modes de distribution, les contrats d'assurance sont soumis aux règles du Code des assurances.

Les intermédiaires

Les agents généraux

- Ils exercent une profession libérale et représentent une société d'assurances dans un secteur géographique précis ;
- Ils conseillent leurs clients et gèrent leurs contrats ;
- Ils perçoivent les cotisations ;
- Ils peuvent régler eux-mêmes les sinistres ne dépassant pas un montant déterminé.

Ils représentent sur le terrain la société d'assurances dont ils sont les mandataires et engagent donc la responsabilité de celle-ci. Ainsi, toute déclaration contre récépissé, tout paiement, toute lettre recommandée adressée à un agent général sont considérés comme envoyés à la société d'assurances.

Mais un agent général peut aussi, dans certaines circonstances, devenir seul responsable envers un

client ; par exemple, quand, lors de la souscription d'un contrat, il remplit le questionnaire à sa place. Il se comporte alors comme le mandataire du souscripteur de l'assurance.

Les courtiers

Les courtiers d'assurances sont des commerçants qui exercent leur activité à titre individuel ou sous forme de société commerciale.

Ils représentent leurs clients, les conseillent, négocient les contrats avec les sociétés d'assurances de leur choix ou du choix de leurs clients.

Ils les assistent pour le règlement des sinistres. En cas de faute, ils engagent en principe leur responsabilité personnelle. Cependant, si un courtier remet des documents au nom d'une société d'assurances, la responsabilité de celle-ci peut être engagée.

Depuis le 1^{er} juillet 1990, les courtiers ont l'obligation de souscrire une assurance de responsabilité civile et de justifier d'une garantie financière auprès d'une banque ou d'une société d'assurances.

Les mandataires (non agents généraux) d'assurances

Ils peuvent être mandatés par un agent général, un courtier ou une société d'assurances pour le compte desquels ils présentent des opérations d'assurances.

Ils peuvent aussi percevoir des cotisations et régler certains sinistres.

Les producteurs salariés

Des salariés des sociétés d'assurances peuvent vendre des contrats d'assurances. Ces « producteurs salariés » vendent notamment des contrats d'assurance vie et de capitalisation en démarchant une clientèle de particuliers ou d'entreprises. Ils sont rémunérés en grande partie par des commissions, parfois prélevées en une seule fois lors de la souscription et non à chaque versement de cotisation.

Leur rôle est limité à la vente de contrats dont la gestion revient à la société d'assurances.

Les autres canaux de distribution

Les bancassureurs

Les établissements financiers, c'est-à-dire les banques mais aussi La Poste, les caisses d'épargne et le Trésor public proposent aujourd'hui des contrats d'assurance à leurs clients.

L'article R. 514-15 stipule que la banque doit mentionner qu'elle agit en tant que société de courtage d'assurances. De même, dès que l'information publicitaire expose des garanties ou propose la souscription d'un contrat, les banques doivent citer clairement le nom de la société d'assurances.

Les mutuelles sans intermédiaires

Elles s'adressent parfois à certaines catégories de la population (artisans, motards, architectes, enseignants...) et

disposent de bureaux de production où des salariés sont habilités à présenter des opérations d'assurances.

Les grandes surfaces

En partenariat avec des sociétés d'assurances, les grandes surfaces disposent de points de vente où elles proposent à leurs clients des produits d'assurance vie, mais aussi des assurances de dommages, à côté de produits financiers (crédits à la consommation, investissements financiers...)

La vente à distance dite « vente directe »

Les opérations commerciales sont effectuées à distance depuis le site central d'une société d'assurances – une plate-forme – qui gère les contacts avec les clients. Il s'agit de vente sans intermédiaires. En effet, il n'y a pas besoin de présence physique pour souscrire valablement un contrat d'assurance. Il est donc possible de le faire depuis son domicile par téléphone, par Minitel, par Internet, par catalogue de vente par correspondance, avec des cartes de crédit...

Comme dans les autres contextes de vente, l'assureur doit :

- fournir au client l'information légale préalable (notamment sur le prix, les garanties...);
- délivrer le contrat en temps voulu;
- permettre une concordance entre le paiement de la cotisation initiale et la prise d'effet du contrat lorsque ledit contrat le prévoit, ce qui est le cas général.

Quelques cas particuliers

Certains professionnels limitativement énumérés par l'article R. 512-3 du Code des assurances ont le droit de vendre des contrats d'assurance lorsque la garantie concernée est accessoire à l'objet principal de leurs activités. Il s'agit notamment des assurances souscrites pour garantir le remboursement d'un prêt, de certaines garanties proposées par les agences de voyages ou de location...

Par ailleurs, l'article R. 512-4 du Code des assurances précise que certaines opérations d'assurance collective peuvent être proposées. Il prévoit notamment le cas de l'adhésion de membres d'une association sportive ou de l'assurance scolaire.