



NOTE NUMERO 2

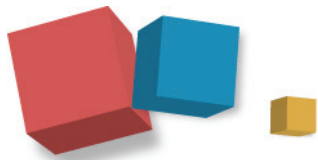
NOTRE PROFESSION DE COURTIER D'ASSURANCES EST « REGLEMENTÉE » AUSSI TENANT COMPTE DES INTERETS ELEVES QUI NOUS SONT CONFIES PAR NOS CLIENTS, NOUS RESPECTONS LES USAGES DE NOTRE « CHAMBRE SYNDICALE » QUI NOUS DICTE UN « CODE MORAL » ET UNE « REGLE DU JEU » (ETHIQUE & DEONTOLOGIE) CONTENU DANS LES « USAGES » DE NOTRE MARCHE.

« CODE MORAL » SERVICE A LA CLIENTELE :

1. L'activité du courtier doit s'exercer pour le service du client.
2. L'importance de la rémunération que le courtier doit retirer normalement de son travail ne doit en aucun cas influencer la qualité du service.
3. Le courtier doit proposer le meilleur contrat qu'il peut obtenir pour satisfaire les besoins du client.
4. Le courtier a le devoir de recommander à l'assuré la garantie des risques par des entreprises d'assurances auxquelles il accorde sa confiance. Dans le cas où un client veut lui imposer un choix qu'il ne saurait approuver, il doit lui en demander une confirmation écrite.
5. Le courtier a le devoir de ne jamais conseiller ni transmettre sciemment une fausse déclaration, de ne jamais faire état d'un élément susceptible de donner une opinion erronée à l'assureur sur la qualité du risque de son client.
6. Le courtier a le devoir de respecter le secret professionnel.
7. Le courtier doit s'attacher à suggérer éventuellement à son client toute mesure de prévention propre à modérer les primes en réduisant les risques.
8. Le courtier a le devoir d'instruire le client des règles et usages de l'assurance et de l'éclairer sur l'étendue de ses droits et obligations.
9. Le courtier, afin d'assurer le meilleur service à sa clientèle, doit respecter les « conventions collectives » à l'égard de ses collaborateurs, qui doivent respecter les mêmes considérations morales que lui.

LOYAUTE ENVERS LES ASSUREURS :

1. La recherche de conditions les plus avantageuses pour son client, à garantie égale, est le devoir du courtier, mais cette démarche ne doit pas aboutir à un avilissement systématique de la prime, tel qu'il pourrait porter atteinte à la solvabilité de l'assureur, condition première de la sécurité du Marché. Cette disposition est d'ordre public.
2. Le courtier ne doit pas bloquer le Marché par un dépôt excessif de propositions succinctes ou de circulaires auprès d'une multitude d'assureurs.
3. Le courtier ne doit pas tenter d'obtenir par des moyens déloyaux une tarification résultant du travail techniquement plus élaboré d'un confrère concurrent.
4. Le courtier a le devoir d'éviter l'établissement de projets par des assureurs qui n'ont à sa connaissance aucune chance de les réaliser.
5. Le courtier a le devoir, au moment de la souscription et en cours de contrat, de répondre sincèrement à toutes demandes de renseignements pour éclairer l'assureur sur le risque, son évolution et ses antécédents et doit fournir toutes les indications qui peuvent être utiles à l'assureur.
6. Le courtier qui demande une garantie ferme pour compte de son client, doit supporter le paiement de la partie de prime correspondant à sa demande de garantie.
7. Le courtier a le devoir de ne soutenir les intérêts de son client que lorsque ses réclamations sont justifiées. Toute manoeuvre dolosive, notamment en matière d'indemnisation de sinistre, tombera sous le coup de sanctions.
8. Le courtier a le devoir d'agir à tout moment comme conciliateur entre l'assureur et l'assuré.
9. Le courtier a le devoir d'effectuer dans les plus brefs délais, ou dans ceux impartis par ses mandats, le versement à leur destinataire des fonds qui lui sont remis par les clients ou les



assureurs. Il doit à toute réquisition présenter les quittances non encaissées et expliciter l'origine des Fonds.

CONFRATERNITE :

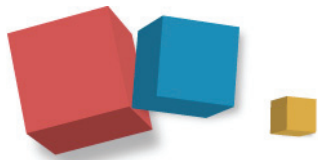
1. Sauf accord exprès pris avec un assureur et/ou un client, le courtier ne doit pas prétendre détenir l'exclusivité d'une formule quelconque d'assurance.
2. Le courtier ne doit pas se libérer à une prospection fondée sur une offre de réduction de tarif avant une étude préalable, ni sur une offre systématique de réduction de sa rémunération ou de sa commission.
3. Le courtier ne doit pas dénigrer un confrère, ses critiques doivent toujours être courtoises et fondées.
4. Le courtier ayant embauché un salarié ou non ayant quitté un confrère depuis moins de deux ans, doit veiller à ce qu'il n'en résulte pas une distorsion de concurrence contraire au droit du travail, de la convention collective ou du contrat de travail.
5. Il est rappelé que la rétrocession de commission à un client (ou à tout tiers non professionnel de l'assurance) est légalement interdite conformément à la loi (article R 511-3 du Code des assurances).
6. Respectueux de l'interdiction de vente à perte, le courtier ne peut pas accepter un avilissement de sa rémunération.
7. Le courtier doit respecter les accords de cogestion ou de co-courtage qui auraient été convenus avec un confrère.
8. Le courtier doit éviter tous rapports avec les assureurs qui refusent dans leurs relations de respecter les usages du courtage.
9. Le courtier pourra saisir sa chambre syndicale, dans l'intérêt de la profession, de tout manquement dont il pourra apporter la preuve.
10. Le courtier, dans l'intérêt de la profession, doit, en cas de litige avec un confrère, rechercher une procédure d'arbitrage amiable auprès de la chambre syndicale.

DISPOSITIONS GENERALES :

1. Tout courtier adhérent à la chambre syndicale prend l'engagement de respecter ce code moral.
2. Le courtier qui ne respectera pas ce code moral sera sanctionné pour ses manquements et pourra être radié des listes, dont celle ORIAS.

« LES USAGES DU COURTAGES D'ASSURANCES I.A.R.D.T »

1. Lorsque un assureur est saisi d'une proposition d'affaire nouvelle par un courtier, elle ne peut accepter les propositions d'un autre apporteur pour la même assurance que si ce dernier est muni d'un ordre écrit de l'assuré.
En cas de pluralité d'apporteurs, l'assureur doit les traiter sur un pied d'égalité absolue et ne peut consentir à l'un d'eux des conditions d'assurance plus avantageuses qu'à l'autre.
Par application de ce principe, un assureur qui a fixé un tarif pour une affaire à un courtier ne peut pas, pour la même assurance, accorder une tarification inférieure à l'un de ses agents. Cette règle est réciproque.
2. Un assureur peut refuser d'entrer en négociation avec un courtier. Lorsque un assureur refuse, après en avoir pris connaissance, d'une proposition présentée par un courtier, elle ne peut accepter la même proposition d'un autre courtier. Elle ne peut accepter d'un autre courtier l'assurance des mêmes risques que si les conditions de la proposition de l'autre courtier affectant la tarification, ou la matérialité des risques, ou la nature des garanties sont suffisamment assez différentes pour qu'on puisse considérer qu'il ne s'agit pas de la même proposition.
3. Le courtier apporteur d'une police a droit à la commission, non seulement sur la prime initiale mais encore sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police. Le droit à commission dure aussi longtemps que le contrat lui-même, notamment en cas de



prolongation, de renouvellement ou de remplacement directement pas l'assuré auprès de l'assureur. Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier investi par l'assuré d'un ordre exclusif de remplacement accompagné de la dénonciation régulière de la police pour sa date d'expiration ou pour

l'échéance à laquelle elle peut être résiliée, le courtier créateur de la police a droit à la commission jusqu'à l'expiration du contrat. Lorsque le remplacement est accordé sans dénonciation régulière de la police à remplacer, le courtier créateur a droit à toutes les commissions sur le contrat. Ces règles s'appliquent par l'assureur dans tous les cas, quelque soit la forme de gestion (administration centrale, courtage ou agence).

4. Pendant le cours d'une police apportée par un courtier, l'assureur ne peut, soit par lui-même, soit par un de ses préposés, inspecteurs ou agents, solliciter l'assuré, en vue de modifier, remplacer ou renouveler la police. Si l'assureur est directement requis par l'assuré pour modifier le contrat, il ne peut le faire qu'en prévenant le courtier créateur.

5. L'assureur doit, pendant le cours de l'assurance ou au moment du renouvellement de la police, donner communication, en ses Bureaux, de la police ou de ses avenants, au courtier créateur ou à un courtier muni d'une autorisation écrite de l'assuré, mais ne peut en donner communication à d'autres.

6. L'assureur saisi, en cours de contrat, d'une demande de réduction du taux de prime, doit, avant d'y donner suite, aviser le courtier créateur et tenir compte de la durée de la police.

7. Un assureur ne peut accepter de remplacer une police en cours qu'à la demande de l'assuré. Quand l'ordre de remplacement contient dénonciation de la police pour son échéance, l'assureur en prévient le courtier créateur sans délai et en tout cas avant la délivrance de la police nouvelle.

8. Un assureur peut délivrer des avenants à la demande d'un courtier autre que le courtier créateur de la police, et sans que le nouveau courtier qui les demande ait à produire un ordre de l'assuré.

9. Six mois au moins avant la date d'expiration d'une police, l'assureur doit aviser le courtier de cette expiration.

10. Dans tous les cas où la police est dénoncée par l'assuré pour sa prochaine échéance, l'assureur en avise sans délais le courtier créateur. Tout assureur qui résilie une police de son propre chef, pour quelque cause que ce soit, ou en reçoit dénonciation de l'assuré, avertit sans délais le courtier créateur.

11. Lorsque un courtier a apporté une affaire à un agent général d'un assureur, les obligations de l'agent à l'égard du courtier sont les mêmes que celles de la compagnie qu'il représente, même sur la seule partie du risque en cas de coassurance.

12. En cas de cession par un courtier de son portefeuille, un assureur est tenu à l'égard du cessionnaire aux mêmes obligations qu'à l'égard du cédant.

Source : www.casca.fr : *Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances.*