



LE SYNDICAT DES COURTIER D'ASSURANCES

NOTE AUX ADHERENTS – REMUNERATION COURTAGE & SYNDICS PROFESSIONNELS DE COPROPRIETE Septembre 2024

Table des matières

I – Le statut du syndic de copropriété qui distribue des produits d’assurance	1
II- Le cas particulier des holdings détentrices du syndic.....	3
III - Les principes d’honnêteté des distributeurs d’assurance et la lutte contre les conflits d’intérêts	3
IV – L’obligation d’information et devoir de conseil	4
V – La transparence des rémunérations	5
VI – Les sanctions encourues	6

Courtiers en assurance et syndics professionnels peuvent nouer des partenariats dans le cadre de la distribution de produits de type multirisques immeuble.

Le syndic peut notamment adopter le statut de co-courtier ou de MIA (mandataire d’intermédiaire d’assurance inscrit à l’ORIAS). Dans ce dernier schéma, le syndic MIA, mandataire du courtier, perçoit de la part du courtier une rétrocession de commissions et/ou des honoraires de façon récurrente.

La présente note a pour objectif de rappeler aux courtiers en assurance leurs obligations réglementaires dans le cadre de la distribution de multirisques immeuble en partenariat avec des syndics de copropriété. Naturellement, ces règles s’appliquent aussi à tout acteur qui aurait la double qualité de courtier en assurance et syndic d’immeubles ou administrateur de biens.

A titre liminaire, PLANETE CSCA souhaite rappeler qu’en qualité de distributeurs d’assurance, les MIA et les co-courtiers sont soumis aux mêmes exigences réglementaires que les courtiers en assurance (formation professionnelle, capacité professionnelle, adhésion à une association professionnelle, immatriculation ORIAS, devoir d’information...).

I – Le statut du syndic de copropriété qui distribue des produits d’assurance

La vente de contrats d’assurance n’est pas libre mais réservée par la loi à certaines catégories de personnes. Ainsi, aux termes de l’article R. 511-2 du Code des assurances, seules certaines catégories



de personnes peuvent exercer, contre rémunération, l'activité de distribution d'assurance en qualité d'intermédiaire.

Dès lors que le syndic de copropriété remplit les conditions fixées par le code des assurances à l'art. L511-1-II¹ et qu'il n'est pas distributeur au sens du code des assurances, il doit adopter un statut qui l'autorise à exercer l'activité de distribution d'assurance.

A cet égard, le Syndic de copropriété peut jouer le rôle d'intermédiaire avec différents statuts possibles :

- le statut de MIA (Intermédiaire inscrit à l'ORIAS)
- le statut de co-courtier (Intermédiaire inscrit à l'ORIAS) est également possible avec une captive de courtage d'un groupe de Syndics.

Dans ce cadre, le Syndic MIA ou Co-courtier perçoit une rétrocession de commissions et/ou d'honoraires et ce de façon récurrente.

En tant que mandant pour le cas où le syndic adopte le statut de MIA, le courtier est considéré comme animateur d'un réseau de distribution. A ce titre, il doit vérifier que ses distributeurs respectent bien les exigences réglementaires² Juridiquement, le syndic agit donc comme mandataire du courtier et répond donc, en droit, des fautes qu'il pourrait commettre dans l'exercice de son mandat. A cet égard, la recommandation de l'ACPR [2023-R-01 du 17 juillet 2023 mise à jour le 28 juin 2024](#) rappelle aux animateurs d'un réseau de distribution qu' « à l'occasion de la définition des canaux de distribution, mettre en œuvre un dispositif de sélection des distributeurs permettant de vérifier que ces derniers sont en mesure de distribuer le produit conformément à la stratégie de distribution prévue. Ce dispositif

¹L511-1-II CA- **Les activités suivantes ne sont pas considérées comme de la distribution d'assurances ou de réassurances au sens du I :**

1° La fourniture d'informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle lorsque :

- a) Le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider à conclure ou à exécuter un contrat d'assurance ;
- b) Ces activités n'ont pas pour objet d'aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure ou à exécuter un contrat de réassurance ;

2° L'activité consistant exclusivement en la gestion, l'évaluation et le règlement des sinistres ;

3° La simple fourniture de données et d'informations sur des preneurs d'assurance potentiels à des intermédiaires d'assurance ou de réassurance, des entreprises d'assurance ou de réassurance, lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure un contrat d'assurance ou de réassurance ;

4° La simple fourniture d'informations sur des produits d'assurance ou de réassurance, sur un intermédiaire d'assurance ou de réassurance, une entreprise d'assurance ou de réassurance à des preneurs d'assurance potentiels, lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider le souscripteur ou l'adhérent à conclure un contrat d'assurance ou de réassurance

² Tant en ce qui concerne le respect des règles d'exercice de la profession (honorabilité, capacité professionnelle, 15h de formation annuelle...) que les règles de commercialisation qui leur sont applicables.



nécessite la mise en œuvre d'une collecte d'informations et de points de vérification précis auprès des candidats à l'accréditation, ainsi que des critères qualitatifs et quantitatifs de sélection. »³

Si le syndic agit en tant que co-courtier, les parties à la convention de co-courtage pourraient être tenues solidairement responsables des actes commis par l'une des parties. A cet égard, le règlement délégué DDA 2017/2358 précise que les distributeurs, dont les courtiers, doivent établir par écrit un dispositif de distribution des produits qui vise à prévenir et atténuer les préjudices pour les clients, à favoriser une bonne gestion des conflits d'intérêts et à garantir que les objectifs, les intérêts et les caractéristiques des clients sont dûment pris en compte.

II- Le cas particulier des holdings détentrices du syndic

En pratique, il existe des schémas de distribution entre syndic de copropriété et courtiers organisés de la façon suivante : le syndic de copropriété n'est pas immatriculé à l'ORIAS, mais est détenu par une holding qui dispose bien d'une immatriculation à l'ORIAS comme intermédiaire d'assurance. Dès lors, le courtier rémunère la holding pour la distribution d'assurance auprès du syndic.

Bien que la holding soit effectivement immatriculée à l'ORIAS et puisse à ce titre percevoir une rémunération pour son activité de distribution d'assurance, ce schéma n'est pas sans risque vis-à-vis de la réglementation :

- En matière de conflit d'intérêts : un tel schéma pourrait être organisé en vue de rémunérer in fine le syndic de copropriété, via une holding qui n'a pas d'activité propre (société écran). Cette situation serait susceptible de générer un conflit d'intérêts pour les copropriétaires, puisque le syndic serait indirectement rémunéré pour l'apport d'un contrat qu'il a lui-même souscrit.
- En matière de requalification du syndic de copropriété en distributeur d'assurance, dès lors qu'il perçoit un avantage économique au sens de l'article L521-2 II 2° du code des assurances.

III - Les principes d'honnêteté des distributeurs d'assurance et la lutte contre les conflits d'intérêts

L'article L. 521-1 du code des assurances dispose que « *les distributeurs de produits d'assurance agissent de manière honnête, impartiale et professionnelle et ce, au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent.* ».

³ Paragraphe 4.2.1.6 de la recommandation.



Ce principe, issu de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) vise à lutter contre les conflits d'intérêts, en évitant, notamment, que les régimes de rémunération soient préjudiciables aux intérêts du souscripteur ou de l'adhérent. Ce principe s'applique tant aux activités des courtiers qu'à celles de leurs partenaires.

PLANETE CSCA considère ces principes comme fondamentaux pour la profession, c'est pourquoi ils sont rappelés dans l'article 4 de son code de déontologie qui mentionne que « *conformément à la réglementation, les adhérents agissent de manière honnête, impartiale et professionnelle, et ce au mieux des intérêts de leurs clients ; ils ne sont pas rémunérés ou ne rémunèrent pas d'une façon qui contrevienne à leur obligation d'agir au mieux des intérêts de leurs clients et l'importance de la rémunération que tout adhérent de PLANETE CSCA doit retirer normalement de son travail ne doit en aucun cas influencer la qualité de sa prestation de service.* ».

La recommandation ACPR 2023-R-01 du 17 juillet 2023 et mise à jour le 28 juin 2024 rappelle le principe de lutte contre les conflits d'intérêts visé par [l'article L521-1 III du code des assurances](#), qui s'applique à l'ensemble des produits d'assurance. Il est précisé que « *cette disposition vise à prévenir les biais de comportement des personnes en charge des processus de vente en raison de rémunérations plus ou moins avantageuses*⁴. ».

A cet égard, le paragraphe 4.2.2.1 de cette recommandation impose aux distributeurs de produits non-vie de « *ne pas instaurer de politique de rémunération, sous quelque forme que ce soit, qui serait susceptible d'avoir un effet négatif sur la qualité du service fourni, respectivement par les distributeurs et leur personnel de vente, ou de nuire au respect de leur obligation d'agir d'une manière honnête, impartiale et professionnelle au mieux des intérêts des souscripteurs ou adhérents.* ».

Cette recommandation devait être mise en œuvre au plus tard le 17 juillet 2024.

PLANETE CSCA invite ses adhérents ayant conclu des partenariats avec des syndicats de copropriété à rester vigilants sur l'application de ces principes. La rémunération du syndic ne doit pas être préjudiciable aux intérêts de l'assuré. A cet égard, nous vous rappelons que le code des assurances prévoit un principe de transparence des rémunérations vis-à-vis des clients (cf partie V) qui vise notamment à éviter ces situations de conflits d'intérêts.

IV – L'obligation d'information et le devoir de conseil

Lorsque le syndic intervient en qualité de MIA et présente le contrat, il doit légalement se présenter comme un intermédiaire d'assurance auprès du client, et non uniquement en qualité de syndic. A ce

⁴ Paragraphe 3.2 de la recommandation.



titre, dès lors qu'il conseille le contrat, il lui appartient de délivrer au client toutes les informations propres à son activité d'intermédiaire d'assurance (voir L. 521-2 du code des assurances).

Si le syndic MIA délivre une prestation de conseil en proposant le contrat, il doit apparaître sur la fiche de conseil, le Document d'Entrée en Relation (DER), etc... Le courtier ne peut émettre entièrement ces pièces en son nom, de ce fait "gommer" l'existence du syndic intermédiaire.

Le courtier, en sa qualité de mandant du syndic MIA, est tenu de veiller à ce que son mandataire (le syndic) applique la réglementation à laquelle il est assujéti en sa qualité de distributeur d'assurance. Nous vous rappelons que conformément à l'article L. 511-1 du code des assurances et à l'article 1242 du code civil, le mandant est responsable civilement des actes de son mandataire. Ainsi, en cas de défaut d'information ou de conseil du syndic MIA, **la responsabilité du courtier mandant pourra être engagée.**

Les risques en cas de non-respect de l'obligation d'information sont multiples (sanction ACPR, risque d'image, requalification du mandat en contrat de travail...).

V – La transparence des rémunérations

Le Code des assurances permet au courtier d'être rémunéré par des commissions, des honoraires ou autres, ou de combiner ces différentes formes de rémunération.

L'article L. 521-2-II-2° pose un principe de transparence des rémunérations vis-à-vis du client. A ce titre, les informations relatives à votre rémunération, à celle de votre mandataire ou de votre co-courtier, i.e le syndic de copropriété, doivent être obligatoirement délivrées au souscripteur avant la conclusion de chaque contrat d'assurance et avant même chaque renouvellement du contrat (même par tacite reconduction).

Attention ! La pratique pour un courtier d'accroître ses **honoraires** ou **frais facturés** au client afin de pouvoir rémunérer favorablement le syndic via une rétrocession sans que sa propre rémunération en soit affectée, doit être évaluée avec les plus grandes précautions.

Nous vous rappelons que les courtiers doivent veiller à ce que :

- Le client souscripteur ne soit pas surfacturé (les autorités administratives - ACPR ou DGCCRF - vérifient régulièrement ce point) ;
- Le client souscripteur reçoive avant la conclusion du contrat une information sur le mode de rémunération de l'intermédiaire qui lui propose le contrat
- Les frais facturés soient détaillés de façon explicite dans l'avis d'échéance. Le code des assurances (article L. 521-2 du code des assurances) vous impose une transparence sur la nature de la rémunération que vous percevez.



PLANETE CSCA alerte ses adhérents sur les risques liés à de mauvaises pratiques en matière de rémunération qui vont à l'encontre des règles prévues par le code des assurances et par l'ACPR énumérées dans cette note.

VI – Les sanctions encourues

Ne pas respecter la réglementation précitée pourrait conduire à diverses sanctions prononcées par les autorités administratives (notamment ACPR) ou judiciaires, tant vis-à-vis du syndic de copropriété que du courtier :

- Pratiques anticoncurrentielles au sens de l'article L420-1 du code de commerce ;
- Défaut de transparence des rémunérations (articles L521-2 et R521-3 du code des assurances) ;
- Conflits d'intérêts ;
- Engagement de la responsabilité du courtier mandant en cas de non-respect de la réglementation par son mandataire ;
- Manquement dans la stratégie de distribution (sélection des distributeurs/partenaires commerciaux) et dans le dispositif d'animation des réseaux de distribution ;

Pour rappel, les sanctions prononcées par l'ACPR peuvent constituer un simple avertissement, une sanction pécuniaire, un blâme, voire une interdiction d'exercer. Les amendes prononcées contre une entreprise ne sont pas déductibles de son bénéfice imposable.

Outre ces sanctions, il n'est pas exclu qu'un juge qualifie d'autres peines en lien avec les conflits d'intérêts, telle que la corruption active ou passive, qui feraient courir aux courtiers et MIA un risque pénal de sanction pécuniaire et/ou d'emprisonnement.

Par conséquent, compte tenu de ces éléments, PLANETE CSCA invite ses adhérents à être vigilants sur le respect de la réglementation dans le cadre de leurs relations avec les syndics de copropriété. En votre qualité de courtier en assurance et de mandant responsable des actes de vos mandataires, vous devez vous assurer du respect des dispositions légales et réglementaires applicables à la distribution des produits d'assurance. Le non-respect de ces exigences, prévues par le code des assurances et l'ACPR, expose tant les courtiers que leurs partenaires MIA ou co-courtier à des risques de sanctions prononcées par les autorités compétentes.

