



Agent général ou courtier d'assurances

Par **Tisuisse**, le **14/10/2008** à **14:13**

Bonjour,

Ce post-it a pour objet de savoir à qui on s'adresse, qui a quel pouvoir de décision ou non.

L'AGENT GENERAL :

C'est un salarié cadre, chef d'entreprise, qui a reçu un mandat spécifique de sa compagnie d'assurances,

L'A.G. doit apporter à sa compagnie, tous les contrats qu'il fait souscrire. Cependant, il peut présenter des contrats à d'autres compagnies dans les cas suivants :

- sa compagnie refuse l'affaire,
- sa compagnie ne pratique pas ce type de contrat,
- sa compagnie ne prend qu'une partie du risque, donc la partie non prise pas sa compagnie est présentée aux autres (co-assurance).

Les petits contrats et les petits sinistres sont gérés directement par l'A.G. dans le cadre de ses pouvoirs de mandataire de la compagnie, celle-ci entérinant ensuite les opérations effectuées. Les primes, ou cotisations, peuvent être réglées à l'A.G. et valent paiement au Siège.

LE COURTIER D'ASSURANCES :

C'est un professionnel libéral et indépendant, chef d'entreprise, qui a reçu mandat de son client. Il peut donc, à ce titre, présenter le contrat auprès de la compagnie d'assurance de son choix.

Les contrats, petits ou grands, sont rédigés par les services du siège de la compagnie qui a accepté l'affaire. Les sinistres sont aussi gérés par le siège de la compagnie d'assurances.

Les primes, ou cotisations réglées au courtier ne valent pas paiement au Siège et si le courtier ne tranferte pas les fonds, le souscripteur du contrat doit repayer au Siège.

Nota : certains courtiers, gros apporteurs d'affaires et ayant la confiance d'une société d'assurances, peuvent se voir attribuer des privilèges pour leurs clients, tant au niveau tarifaire qu'au niveau de la gestion et le règlement des petits sinistres.

Sur le plan du droit : il est donc important de savoir à qui on s'adresse.

Cordialement.

Par **adama**, le **23/10/2008 à 14:26**

Bonjour,

Je trouve qu'il y'a probleme concernant le paiement effectue chez le courtier et non reverse a la compagnie.

Parfois certains souscripteurs ne font pas la difference entre courtier et compagnie d'assurance, d'où l'importance d'aborder cette question en POST.

Seulement du point de vue reglementaire des sanctions doivent etres prevues pour les auteurs de ces manquements.

Aujourd'hui la Jurisprudence, dans la zone CIMA, fait appel à la theorie du mandat apparent pour protéger les assurés, surtout si l'on sait que le paiement de la prime est une condition sine qua none pour parler de contrat d'assurance.

Par **chaber**, le **26/10/2008 à 07:15**

L'agent général n'est pas un salarié Cadre, mais un professionnel indépendant soumis fiscalement au BNC

S'il place un risque non accepté par sa société, il fait office de courtier et soumis aux règles légales gérant cette profession: notamment inscription au RCS et souscription d'une garantie financière

Par **Tisuisse**, le **26/10/2008 à 07:34**

L'agent général, pour toutes les affaires qu'il apporte à la compagnie dont il est le mandataire, est bien un salarié cadre de cette compagnie (salarié payé avec un fixe, au début, puis essentiellement à la commission, ensuite). Ses décisions dans l'acceptation des risques ou le règlement des sinistres, dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés par son traité de nomination, engagent sa compagnie. Il n'est indépendant en devenant courtier que pour les affaires, ou portion d'affaires, placées ailleurs qu'à la compagnie qu'il représente (pour les raisons invoquées précédemment). Bien entendu, il doit être inscrit au RC et soumis au BNC (pour ça, nous sommes bien d'accord).

Une preuve ?

Le portefeuille d'affaires d'un courtier lui appartient, il peut le vendre à qui il veut et au tarif qu'il veut.

Le portefeuille d'affaires d'un agent général appartient à la compagnie qu'il représente, l'agent général et ne peut pas le vendre. En contrepartie, l'agent général touche une indemnité compensatrice basée sur le montant des commissions de ses affaires. L'AG peut proposer à sa compagnie, son successeur, cette compagnie n'est pas tenue de l'accepter. Donc, vis à vis de la compagnie qui lui donne mandat, il n'est pas si indépendant que ça.

Par contre, courtier ou agent général, ils sont patrons de leur entreprise et embauchent qui ils veulent. Là, ils sont, l'un et l'autre, indépendants.

Par **chaber**, le **26/10/2008** à **11:47**

L'agent général, pour toutes les affaires qu'il apporte à la compagnie dont il est le mandataire, est bien un salarié cadre de cette compagnie (salarié payé avec un fixe, au début, puis essentiellement à la commission,

Desolé d'être pointilleux mais je parle en connaissance de cause:

L'Agent Général est un Indépendant mais lié à une Compagnie (que j'ai toujours comparé à un franchisé). Il est soumis au BNC, assujetti à l'assurance maladie des non-salariés, cotise à une caisse de retraite spécifique la CAVAMAC, et bénéficie d'un régime spécial de prévoyance PRAGA. Il est même pour lui très prudent d'assurer sa responsabilité civile professionnelle.

Avant d'être agent général le candidat est un stagiaire salarié simple vendeur. Il peut évoluer en gérant une agence sans titulaire avant d'en reprendre une en l'achetant à la Compagnie; dans cette situation il dépend du régime général et sa responsabilité n'est pas engagée, sauf malversations bien entendu.

Les primes, ou cotisations réglées au courtier ne valent pas paiement au Siège et si le courtier ne transfère pas les fonds, le souscripteur du contrat doit repayer au Siège.
Tout dépend du mandat qu'il a avec l'assureur

Par **JCB**, le **01/12/2008** à **13:33**

Tout à fait d'accord avec CHABER, l'agent général d'assurances a bien le statut d'indépendant. Il cotise au régime spécial des AGA (CAVAMAC + PRAGA) qui est un régime de profession libérale. Il n'a en aucun cas le statut de cadre puisqu'il n'est pas salarié de sa société, même s'il en est le mandataire.

Le fait qu'il revende son portefeuille à sa société contre une indemnité compensatrice ou de gré à gré à un tiers agréé par elle, n'a rien à voir dans tout cela.

Par ailleurs, une erreur dans les indications de TISUISSE, le courtier, lui, bien qu'il soit indépendant des sociétés d'assurances, n'a pas le statut de profession libérale, mais est obligatoirement inscrit au registre du commerce, et cotise au régime social de base des

commerçants.

Par **Tisuisse**, le **01/12/2008 à 13:39**

Merci pour toutes ces précisions, dont certaines, pour l'assuré lambda, peuvent avoir de l'importance. C'est d'ailleurs le but des messages, post-it compris.

Par **JCB**, le **01/12/2008 à 14:11**

Puisque vous évoquez l'intérêt de l'assuré lambda à connaître ces différences, c'est surtout sur le plan de leurs pouvoirs respectifs et des responsabilités qui en découlent qu'il convient de faire la différence :

en résumant schématiquement, en vertu de la jurisprudence liée au mandat apparent, il faut retenir que l'agent général, comme mandataire de sa société, engage celle-ci. Le mandat délivré au mandataire engage le mandat vis à vis des tiers

Alors que le courtier, qui n'est en réalité que le mandataire de son client, n'engage pas les assureurs et donc ni leur garantie ni leur responsabilité.

Ainsi, par exemple, vous vous adressez à un AGA pour assurer votre voiture.

Si celui-ci est malhonnête, encaisse la prime, vous délivre une attestation mais n'établit jamais de contrat, la garantie de l'assureur vous sera néanmoins acquise, même s'il n'a pas perçu de prime.

Par contre, dans le même cas de figure avec un courtier, la garantie de l'assureur ne sera pas acquise et sa responsabilité ne pourra pas être engagée.

Le seul recours du client sera de faire jouer la R.C. professionnelle du courtier et sa garantie financière. Celles-ci étant obligatoires.

Courtiers et agents généraux et autres mandataires d'assurances sont responsables du fait de leurs mandataires respectifs - art. L 511-1 code Ass.

(qu'ils soient salariés ou non - ceux non salariés pouvant faire l'objet d'un recours de leur mandant-).

Tous sont bien entendu soumis à l'obligation d'information et de conseil

Par **chaber**, le **01/12/2008 à 14:58**

La relation courtier/compagnie peut encore être plus subtile: tout dépend de son mandat de courtage tant pour le recouvrement des primes que pour la gestion des sinistres.

Je viens de faire plier un assureur pour refus de prise en charge d'un sinistre alors que son courtier avait délivré une prise en charge auprès du garagiste.

le courtier gérait les sinistres comme un agent selon son mandat

Par **JCB**, le **01/12/2008** à **15:09**

Effectivement, nous sommes bien d'accord, la théorie du mandat apparent s'appliquer avant tout au courtier dont le comportement peut être parfois assimilé à celui d'un agent.

J'avais seulement tenté de faire ressortir la grosse différence théorique sans entrer dans le détail. Mais cela peut être beaucoup plus subtil.

Par **pacifique**, le **11/02/2009** à **22:34**

J'aimerais toutefois préciser que l'agent général d'assurances, profession libérale s'il en est, a le choix d'opter pour le régime des salariés lors de sa déclaration fiscale, si ses commissions ne dépassent pas un certain seuil. Il sort ainsi du cadre des BNC. C'est particulièrement intéressant pour les agents généraux qui perçoivent des revenus modestes.

Il leur suffit de joindre une lettre en ce sens, adressée aux services fiscaux en même temps que leur déclaration de revenus.

C'est à ma connaissance, la seule profession en France autorisée à faire ce choix.

Par **chaber**, le **13/02/2009** à **06:01**

Les Agents généraux, confirmation par **arrêt CE du 16 janvier 2006**, peuvent demander que le revenu imposable provenant des commissions versées par les Cies qu'ils représentent es-qualité **soit déterminé selon les règles prévues en traitement et salaires à condition qu'ils n'exercent pas d'autres activités professionnelles différentes d'agents généraux. ou que courtage et rémunérations accessoires ne dépasse pas 10% du montant brut des commissions.**

Il n'est pas fait mention d'un certain seuil de commissions.

Par **pacifique**, le **13/02/2009** à **19:52**

Ah,

Si une modification est intervenue depuis 2006, merci de me le rappeler.

Toutefois, j'ai été agent général d'assurances, en France, pendant des années, et ai bénéficié à ce titre de ces dispositions.

Les services fiscaux m'avaient rappelée à l'ordre, me faisant basculer d'autorité dans la catégorie BNC, pour motif : "plafond des commissions dépassé".

J'avais vérifié les textes et un plafond existait à l'époque (années 90).

Il fallait aussi renouveler sa demande tous les 3 ans. Puis cette dernière mesure a également disparu.

Bien à vous,

Par **DAVIDIAN Jérôme**, le **08/08/2009** à **15:25**

bonjour,

Je suis actuellement en cours de rédaction de mon mémoire intitulé "la responsabilité des intermédiaires d'assurances, avec et sans collusion frauduleuse". C'est à ce titre que durant mes recherches je suis tombé sur votre post'it sur la distinction entre les agents, courtier.. Bien que n'étant dans le milieu juridique et plus particulièrement des assurances que depuis peu, autrement dit depuis 8 ans, il me semble que ce mémo dénote un manque certain de connaissances sur ce point. Aussi je vous propose mes compétences pour en rédiger un, qui serait, sans prétention aucune, à défaut d'être parfait, non erroné et complet.

Une seule question, est ce que les publications sur votre site sont rémunérées ?

Dans l'attente du plaisir de vous lire,

Veuillez agréer Madame, Monsieur, mes salutations distinguées,

cordialement

Jérôme DAVIDIAN

Par **Bertrand75**, le **06/12/2009** à **14:35**

deux précisions sur les caractéristiques des agents et courtiers :

un agent n'est jamais salarié de la compagnie d'assurance qui le mandate, précisément parce qu'elle le mandate.

un courtier est toujours commerçant.