

*Direction Services & Conseils – 09/2017*

**Plusieurs motifs peuvent amener un agent général et un courtier à collaborer. En général, ces motifs sont précisés dans le texte même de cet accord.**

### LE CADRE DU CO-COURTAGE

---

Le co-courtage peut concerner une affaire précise, un client dénommé, des clients d'une région ou d'une activité déterminée. De même, certains petits courtiers ou agents généraux, confrontés à des difficultés de placement, décident de traiter avec des courtiers dits "grossistes" disposant d'accords avec certaines compagnies. En tout état de cause, la convention doit préciser l'affaire ou les affaires concernée(s) par la collaboration.

Dans la relation de co-courtage les missions sont généralement réparties entre un apporteur, celui qui entretient les relations avec les clients et un gestionnaire (gestion de la production, de la comptabilité, des sinistres).

### LES RISQUES ENCOURUS

---

La plupart des intermédiaires travaillant en co-courtage ignorent les risques qu'ils encourent. Or ces risques sont nombreux :

- un courtier grossiste encaisse les fonds remis par ses correspondants sans les reverser aux compagnies et délivre des notes de couverture,
- un agent général collabore avec une société de courtage "intermédiaire" sans savoir que cette dernière n'avait en réalité aucune délégation d'encaissement des primes, etc.

En pratique, le client se retournera toujours contre celui avec lequel il a l'habitude de traiter, en l'occurrence l'agent/co-courtier, et ce, peu importe la répartition des missions dans la convention de co-courtage. A charge pour le courtier mis en cause de se retourner le cas échéant contre son co-courtier ou la compagnie.

### LES PRECAUTIONS INDISPENSABLES

---

■ S'assurer du respect par le co-courtier des obligations légales de garantie financière et de contrat Responsabilité civile professionnelle, conformément aux articles L.512-6 et L.5127 du code des assurances. Cette vérification peut se faire par consultation du Registre des intermédiaires en assurance ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)).

- Etablir un écrit qui fixera les règles de collaboration notamment, les attributions respectives, la définition et la répartition des tâches, les affaires concernées, la rémunération et les modalités de versement, la durée de la convention..., la propriété de la clientèle, les clauses de non-concurrence.
- Préciser l'existence ou pas de mandats délivrés par une compagnie à l'un ou l'autre des courtiers. L'idéal serait d'obtenir communication des mandats délivrés par les compagnies, pour notamment vérifier l'existence de délégation de délivrance des garanties, de réception des déclarations de sinistres et d'encaissement des primes.