

FAQ sur les Mandataires d'Intermédiaires d'Assurance

Sommaire

- Je veux faire appel à un apporteur, quelle est la différence entre un indicateur et un MIA ?
 - Comment un MIA s'immatricule à l'ORIAS ?
 - Comment justifier la capacité professionnelle d'un MIA ?
 - Puis-je former moi-même mon MIA ?
 - Comment respecter l'indépendance de mon MIA ?
 - Que doit contenir le mandat MIA ?
 - Suis-je responsable de mon MIA ?
 - Quid de la solvabilité de mon MIA ?
 - Comment dois-je rémunérer mon MIA ?
 - Puis-je insérer une clause de non-rétablissement dans son mandat ?
 - Mon MIA peut-il faire de la publicité ou utiliser une carte de visite avec mon nom ?
 - Mon MIA utiliser une carte de visite pour son autre activité (sans lien avec l'assurance), peut-il préciser sa qualité de MIA et rajouter son numéro d'ORIAS sur cette carte ?
 - Comment se passe-t-il lors de la rupture du mandat ? Suis-je obligé de lui verser une IC ?
 - Quid du statut social et fiscal du MIA ?
-
- Je veux faire appel à un apporteur, quelle est la différence entre un indicateur et un MIA ?

Le MIA ou sous-agent se voit rétrocéder des commissions par l'agent général d'assurance en contrepartie des affaires qu'il apporte à l'agence. Ce dernier présente des opérations d'assurance (présentation contrats aux clients), il doit donc être immatriculé à l'ORIAS avant de commencer son activité et doit renouveler cette inscription tous les ans. Il se distingue pour cela de l'indicateur d'assurance, qui lui se borne à mettre en relation l'assuré et l'agent général sans présenter de contrats, qui n'a donc à pas être immatriculé à l'ORIAS.

- **Comment un MIA s'immatricule à l'ORIAS ?**

L'inscription se fait sur le site internet de l'ORIAS. Il faut fournir :

- Un extrait d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (kbis), ou pièce d'identité.
- Un justificatif de la capacité professionnelle
- Une attestation de mandat (en annexe de la convention modèle). La convention en elle-même n'est pas demandée par l'ORIAS, il convient quand même de signer cette convention préalablement à la fourniture de l'attestation
- Une déclaration du MIA par laquelle il atteste sur l'honneur ne pas encaisser de fonds ou s'il encaisse des fonds, une attestation de garantie financière.

Il faut également régler en ligne les frais d'inscription 25 euros.

Le contrôle du respect de l'honorabilité est effectué directement par l'ORIAS avec une demande de communication du bulletin n°2 du casier judiciaire.

En tout état de cause, le MIA ne pourra pas commencer à exercer tant qu'il n'est pas immatriculé à l'ORIAS, l'Agent doit donc impérativement vérifier le respect des différentes conditions.

- **Comment justifier la capacité professionnelle d'un MIA ?**

Pour justifier de la capacité professionnelle de niveau II 3 alternatives possibles :

- Soit par un stage professionnel de 150h, copie intégrale du livret de stage à fournir à l'ORIAS.
- Soit par une expérience professionnelle minimum d'un an en tant que cadre ou de deux ans en tant que non cadre (employé ou TNS), dans une fonction relative à la production ou à la gestion de contrat d'assurance ou de capitalisation au sein d'une entreprise d'assurance, ou d'un courtier en assurance, ou d'un agent général d'assurance ou d'un mandataire d'assurance ou d'un mandataire d'intermédiaire en assurance. Cette expérience est attestée par une déclaration de fonction remplie et signée par l'ancien employeur ou mandant.
- Soit par un diplôme (de niveau Master) ou inscrits au Registre National de la Certification Professionnelle (RNCP) dans la classification NSF 313 (finance, banque, assurance, immobilier), niveaux I, I/II, II ou III.

- **Puis-je former moi-même mon MIA ?**

Même si en principe cela est possible, afin d'éviter les attestations de complaisance qui posent problèmes lors des contrôles nous conseillons fortement d'orienter votre MIA vers les organismes de formations. Ce conseil est également valable pour les formations suivies dans le cadre des 15h00 de formation annuelle (formations DDA).

- **Comment respecter l'indépendance de mon MIA ?**

Il faut bien distinguer le MIA, qui est un indépendant, du salarié. A ce titre, il faut le traiter comme tel et bien entériner la relation par la signature d'un mandat entre les deux parties. Aussi, l'agent doit respecter l'indépendance de son mandataire en ne l'astreignant pas à un horaire de travail et à un lien de subordination, en ne lui mettant pas à disposition sa logistique ou ses bureaux et en ne lui fixant pas d'objectifs commerciaux par exemple.

Le risque ici est la requalification en contrat de travail. Il est à noter qu'en cas d'assignation par le MIA, le juge se basera sur un faisceau d'indices.

- **Que doit contenir le mandat MIA ?**

Le mandat relève de la liberté contractuelle et du droit commun du mandat. Agea vous conseille de vous appuyer sur le modèle de convention mis en ligne sur notre site et d'indiquer au minimum :

- L'objet du mandat,
- La durée du mandat,
- Les obligations du MIA, dont son immatriculation à l'ORIAS,
- Les prérogatives du MIA,
- La circonscription territoriale du MIA,
- Les branches ou produits d'assurance visés,
- La rémunération,
- La cessation du mandat et ses conséquences (clause de non-concurrence, indemnité de rupture de mandat).

- **Suis-je responsable de mon MIA ?**

L'agent général est responsable de son mandataire. Dès lors, lors de l'arrivée d'un MIA, il doit contacter son assureur RC. Les couvertures RC couvrent en règle générale l'agent vis-à-vis de son intermédiaire mais la Fédération conseille à ses adhérents de faire souscrire à son MIA sa propre RC.

- **Quid de la solvabilité de mon MIA ?**

Si le MIA n'est pas autorisé à encaisser des fonds, le contrat de MIA devra l'indiquer. Inversement, s'il encaisse des fonds, le MIA doit souscrire alors une garantie financière.

- **Comment dois-je rémunérer mon MIA ?**

La rémunération du MIA se formalise sous la forme de rétrocessions de commissions. L'agent peut librement fixer son montant. Ce dernier doit rester « raisonnable ».

- **Puis-je insérer une clause de non-concurrence dans son mandat ?**

Exemple de clause : Le sous-agent s'interdit pendant deux ans après la fin de son mandat pour quelque cause qu'elle intervienne, de présenter au public directement ou indirectement des opérations d'assurances de mêmes branches que celles visées à l'article 3 de la convention, dans la circonscription précédemment exploitée.

Cette clause n'est pas obligatoire. Néanmoins, la fédération conseille à ses adhérents d'en insérer une afin d'éviter un quelconque problème en fin de mandat. Quoiqu'il arrive, le droit commun de la concurrence s'applique.

- **Mon MIA peut-il faire de la publicité ou utiliser une carte de visite avec mon nom ?**

Pour les publicités ou les cartes de visites, les mentions de l'article R.521-4 du Code des assurances doivent être respectées. Il est possible de faire apparaître le nom de l'agent général et celui du MIA, les numéros ORIAS et les 2 adresses. Attention cependant à ce que la carte de visite ne soit pas une carte de l'agence, au risque d'être un indice en cas de requalification en contrat de travail.

A noter également que la compagnie est propriétaire de la marque, le MIA, sauf autorisation expresse de la compagnie, ne peut pas apposer le logo sur sa carte de visite.

- **Mon MIA utiliser une carte de visite pour son autre activité (sans lien avec l'assurance), peut-il préciser sa qualité de MIA et rajouter son numéro d'ORIAS sur cette carte ?**

Il n'est pas possible de mettre le numéro ORIAS du MIA sur une carte de visite d'une société qui n'a pas de lien avec l'assurance, cela serait trompeur voire même une usurpation du numéro d'ORIAS. Il convient alors de faire 2 cartes de visite bien distinctes.

- **Comment se passe-t-il lors de la rupture du mandat ? Suis-je obligé de lui verser une IC ?**

Comme pour tout contrat de mandat, la rupture peut intervenir après révocation, renonciation ou cessation d'activité. La révocation n'a pas à être motivée sauf si elle est justifiée par une faute grave. Attention à ne pas commettre un abus de droit.

La rupture du mandat en raison de l'âge ou pour cause de maladie du sous-agent s'analyse toujours comme une rupture prononcée à l'initiative du mandant.

A l'exception des cas de révocation pour faute grave, la rupture du mandat ouvre droit au bénéfice du sous-agent au versement d'une indemnité de rupture. Elle n'est pas obligatoire mais fortement recommandée. En effet, vous êtes liés par un mandat d'intérêt commun et obéissez ainsi aux règles de droit commun. Dès lors, quand bien même vous n'inscrivez pas l'obligation de verser une IC à la fin du mandat, en cas d'assignation devant le juge, ce dernier peut vous obliger à en verser une et moduler son montant. Il est donc préférable de fixer le montant de l'indemnité lors de la signature de la convention. Dans ses modèles de mandat, agēa préconise que l'indemnité de rupture représente une année de commission.

- **Quid du statut social et fiscal du MIA ?**

Le MIA n'exerce pas une activité de nature libérale. Il fait partie de la catégorie des travailleurs non-salariés (TNS). A ce titre, la plupart des règles et régimes applicables aux professionnels indépendants lui sont applicables.

Ainsi :

- Lors de son démarrage d'activité, il doit se déclarer au Centre de Formalité des Entreprise (CFE) ;
- Il doit être immatriculé auprès de l'URSSAF en son nom propre et il règle lui-même ses charges sociales de travailleur indépendant. Ne relevant pas du statut de salarié, il ne bénéficie ni du régime d'assurance contre les accidents du travail et maladies professionnelles, ni de l'assurance chômage ;
- Il devra cotiser au SSI pour son régime d'assurance vieillesse ;
- Il peut bénéficier du statut d'auto-entrepreneur ;
- Le MIA en tant que personne physique relève de la catégorie d'imposition des bénéfices non commerciaux (BNC). En fonction du montant de ses revenus professionnels, il peut opter pour le régime Micro-BNC ou le régime de la déclaration contrôlée. Dans ce dernier cas, il doit adhérer à une association de gestion agréée. Il a aussi la possibilité d'opter pour le régime fiscal des traitements et salaires.;
- Le MIA en tant que personne morale peut exercer sous formes de sociétés de capitaux à l'IS (Ex. EURL) ;
- S'agissant d'une activité non salariée, le MIA est redevable de la Contribution Economique Territoriale.