

STANDARDS PROFESSIONNELS POUR LES COURTIER SIBA

1. GENERALITES

Art. 1 *Introduction*

Eu égard à l'offre étendue de produits sur le marché des assurances et de la prévoyance et des prescriptions juridiques de plus en plus nombreuses et strictes, les néophytes ont de plus en plus de difficultés à se repérer. Dans cette situation, les courtiers SIBA fournissent des prestations indispensables dans le domaine du conseil en assurances et en prévoyance. Les courtiers SIBA veillent à fournir un conseil exhaustif, professionnel, compétent, neutre et transparent.

Art. 2 *Définition et exigences*

¹ Le courtier SIBA est une personne physique ou morale qui fournit une prestation dans le domaine du conseil en matière de risques, d'assurance ou de prévoyance sur la base d'une convention de droit privé avec son client, est membre de la SIBA et n'est lié à aucun assureur ni à aucune institution de prévoyance au plan juridique ou économique.

² Un courtier SIBA est inscrit au registre des intermédiaires de la FINMA en tant qu'intermédiaire non lié.

³ En tant que membre de la SIBA, le courtier SIBA est lié par les statuts, les présents standards professionnels et les autres réglementations de l'association. Le code de conduite dans sa version actuelle est notamment contraignant pour le courtier SIBA.

⁴ Un courtier SIBA est organisé et formé de manière à pouvoir défendre en tout temps les intérêts de ses clients.

2. LES TACHES ET LES ACTIVITES D'UN COURTIER SIBA

Art. 3 *Généralités*

¹ Dans sa pratique quotidienne, le courtier SIBA accomplit les tâches et les activités mentionnées dans cette section des présents standards professionnels et respecte les spécifications formulées pour les tâches et activités respectives. Indépendamment de cela, le courtier SIBA est libre de fournir des prestations allant au-delà de ces tâches et activités et de leurs spécifications.

² Ni les tâches et activités citées dans cette section des présents standards professionnels et leurs spécifications ni les présents standards professionnels dans leur globalité ne font partie intégrante des rapports contractuels à conclure entre le courtier SIBA et le client ou l'assureur.

³ Les tâches prioritaires du courtier SIBA sont la clarification des besoins du client, la présentation d'une couverture optimisée des risques actuels et l'intermédiation de contrats d'assurance et de prévoyance. Le courtier SIBA soutient le client lors de la conclusion et de la mise en œuvre des contrats d'assurance et de prévoyance. Il instaure la transparence en relation avec la multiplicité des offres, concepts de couverture et tarifs de primes. Le courtier SIBA fournit également des prestations administratives centrales pour les clients et dans le but de soulager les prestataires.

Art. 4 *Analyse des risques*

L'analyse des risques représente généralement le début de la collaboration entre le courtier SIBA et le client. Le courtier SIBA vérifie par conséquent au regard de toutes les circonstances quels sont les risques qui peuvent être couverts et si la conclusion d'une assurance

constitue la solution appropriée dans le cas concret. L'analyse a pour objectif d'identifier et d'évaluer les risques assurables. Le courtier SIBA formule des recommandations sur les risques pouvant être évités ou minimisés. En définitive, c'est toutefois toujours le client qui détermine dans quelle mesure il assume lui-même les risques ou les transfère à un tiers.

Art. 5 Politique en matière de risque et d'assurance

Le courtier SIBA définit la future politique en matière de risque, d'assurance et de prévoyance conjointement avec le client, sur la base de l'analyse des risques et de la capacité de risque. Un concept correspondant est élaboré sur cette base.

Art. 6 Mise en œuvre de la politique en matière de risque et d'assurance

¹ Le courtier SIBA formule des exigences à l'égard des solutions d'assurance sur mandat du client. Il négocie leur conclusion auprès d'assureurs appropriés sur le marché national et, le cas échéant, international.

² Le courtier SIBA conseille et accompagne lors de la définition concrète du contrat et influence autant que possible les conditions d'assurance pour que les besoins du client soient satisfaits de manière optimale. Il informe le client sur les conséquences des couvertures et des sommes d'assurance insuffisantes et des lacunes en matière de couverture.

³ Le courtier SIBA étudie le marché de l'assurance et cherche la meilleure couverture possible des offres pour les risques à assurer. Il sollicite des offres auprès de différents assureurs, les examine et les compare. Lors du choix de l'assureur, le courtier SIBA tient compte notamment des informations actuelles connues sur le marché concernant la solvabilité, la qualité des prestations et la compétence en matière de règlement des sinistres des différents prestataires. Sur demande du client, le courtier SIBA justifie le choix concret des assureurs et des solutions d'assurance appropriés.

⁴ Avec une procuration du client, le courtier SIBA peut conclure, modifier ou résilier des contrats au nom du client. En matière de prévoyance professionnelle, le courtier SIBA veille à ce que l'employeur, mais aussi les salariés approuvent le choix du prestataire et des prestations proposées.

⁵ Le courtier SIBA examine la teneur des documents et s'assure que le contenu documenté du contrat est conforme aux accords préalablement conclus.

Art. 7 Suivi régulier

¹ Si le courtier SIBA est chargé de la gestion et du suivi des contrats d'assurance, il décharge grandement le client des travaux d'exécution et de gestion fastidieux. Il porte une attention particulière à l'adaptation continue de la couverture d'assurance aux prescriptions légales et à l'évolution des risques et du marché.

² Le suivi par le courtier SIBA peut inclure les tâches suivantes dans le cadre de son mandat :

- a. observation des modifications du risque (concernant la personne du client, des collaborateurs, des besoins d'assurance, nouvelles acquisitions, appréciations, acquisitions, vente de parties de l'entreprise, etc.) et conseil relatif à l'adaptation nécessaire de la couverture d'assurance ;
- b. comparaison de la couverture existante avec les nouvelles offres sur le marché (autres concepts de couverture, nouveaux assureurs, modifications des primes, etc.) ;
- c. conseil (év. externe) sur les mesures de sécurité et de prévention des dommages ;
- d. élaboration de bases de décision pour la poursuite ou la modification de contrats ;
- e. surveillance des délais ;

- f. observation de la solvabilité, de l'honorabilité et des indicateurs des assureurs ;
- g. rapport périodique sur le concept actuel de financement des risques, en tenant compte de la statistique des sinistres ;
- h. élaboration de récapitulatifs des polices et de manuels de l'assurance ;
- i. examen des décomptes de primes et d'excédents ;
- k. évaluation de la forme d'organisation appropriée ;
- l. négociation de conditions spéciales ;
- m. coordination avec d'autres assureurs sociaux ;
- n. élaboration de solutions spécifiques pour les collaborateurs mobiles ;
- o. informations pour les collaborateurs d'une entreprise, notamment dans le domaine de la prévoyance (présentations des collaborateurs).

Art. 8 *Accompagnement en cas de sinistre*

L'accompagnement du client en cas de sinistre constitue une autre tâche importante du courtier SIBA. Dans ce cas, il soutient le client dans l'exercice de son droit aux prestations. Il participe aux négociations avec l'assureur, sélectionne des experts si nécessaire et propose une aide administrative pour régler le sinistre.

3. BASES JURIDIQUES

Art. 9 *Généralités*

Le courtier SIBA entretient une relation contractuelle tant avec son client (ci-après : « convention de courtage ») qu'avec l'assureur (ci-après : « convention de collaboration »).

Art. 10

Le courtier SIBA conclut une convention de courtage avec le client. En présentant un mandat correspondant, le courtier SIBA se légitime comme représentant du client vis-à-vis de l'assureur.

Art. 11

Les droits et les devoirs réciproques du courtier SIBA et de l'assureur sont réglés dans une convention de collaboration écrite. Cette convention doit en principe être établie sous la forme d'un contrat-cadre comportant des réglementations et dispositions administratives uniformes sur les indemnisations dues par l'assureur pour tous les contrats d'assurance intermédiés et suivis par le courtier SIBA.

4. LA RELATION JURIDIQUE ENTRE LE COURTIER SIBA ET LE CLIENT

4.1. La convention de courtage

Art. 12 *Généralités*

¹ Le courtier SIBA agit pour le client (preneur d'assurance) en vertu d'une convention de courtage conclue par écrit avec ce dernier. L'assureur n'est pas cocontractant de la convention de courtage. Le courtier SIBA ne demande pas non plus à l'assureur d'approuver la convention de courtage.

² La qualification juridique exacte de la convention de courtage dépend fortement des circonstances concrètes du cas particulier et n'est pas clarifiée de façon générale. Selon la situation, la convention de courtage peut être qualifiée de contrat innommé ou être affectée à l'un des types de contrat prévus par la loi. Le courtier SIBA tient compte de cette circonstance en formulant les contenus respectifs de la convention de courtage de manière aussi concrète et exhaustive que possible.

Art. 13 *Contenu*

La convention de courtage règle les prestations que le courtier SIBA doit fournir en faveur du client. La convention est généralement conclue pour une durée prolongée. Lors de la définition et de la description des activités concrètes, le courtier SIBA se base sur les spécifications figurant aux art. 6 à 8. Elles valent également pour les conventions de courtage dans le domaine de la prévoyance professionnelle, pour autant qu'elles soient applicables.

Art. 14 *Procuration au courtier SIBA*

La convention de courtage inclut aussi régulièrement une procuration au courtier SIBA, lui permettant d'accomplir au nom du client les actes juridiques nécessaires à l'exécution de ses tâches (représentation). Le courtier SIBA s'assure que le mandat est donné par écrit et règle notamment les points suivants :

- dans le domaine non-vie, le mandat inclut la conclusion des contrats d'assurance, mais aussi les modifications et les résiliations de contrats.
- En tant que représentant du client, le courtier SIBA n'est pas partie au contrat d'assurance, même lorsqu'il intègre une clause relative au courtier.
- La procuration est révocable en tout temps et expire généralement après la résiliation ou la cessation de la convention de courtage.

Art. 15 *Cessation*

Le courtier SIBA s'assure que les possibilités de cessation de la convention de courtage (p. ex. révocabilité ou résiliation en tout temps) y soient expressément réglées. Selon la qualification juridique de la convention de courtage, un droit de révocation en tout temps découle de la loi (notamment de l'art. 404, al. 1, CO).

4.2. Les obligations du courtier SIBA

Art. 16 *Défense des intérêts, conseil et suivi*

¹ L'obligation suprême du courtier SIBA consiste à défendre les intérêts en matière d'assurance et les intérêts patrimoniaux correspondants de son client. Selon la convention conclue avec le client, le courtier SIBA a donc une obligation de conseil et de suivi exhaustive dans les affaires d'assurance.

² Si un courtier SIBA doit également défendre les intérêts d'un assureur en vertu d'une convention de collaboration passée avec celui-ci et si les intérêts du client et de l'assureur sont contradictoires, le courtier SIBA doit en tenir compte dans le cadre de ses activités, dans le sens d'un équilibrage des intérêts. Dans tous les cas, ses propres intérêts sont subordonnés dans de telles circonstances.

³ Le courtier SIBA doit toujours respecter les consignes du client, sauf si elles sont illicites. Si le courtier SIBA reçoit du client une consigne désavantageuse pour ce dernier, il doit expressément lui déconseiller son exécution et n'a le droit de l'exécuter que si le client insiste dans ce sens. Dans un tel cas, la consigne et le fait qu'elle ait été déconseillée doivent être documentés par écrit.

Art. 17 *Obligations d'information et de rendre des comptes*

¹ Le courtier SIBA respecte entièrement et en temps utile toutes les obligations de renseignement, d'information et de rendre des comptes auxquelles il est soumis en vertu des dispositions déterminantes des lois spéciales (notamment l'art. 45 LSA et – en matière de prévoyance professionnelle – l'art. 48k, al. 2, OPP 2).

² Le courtier SIBA respecte en outre entièrement et en temps utile toutes les obligations de renseignement, d'information et de rendre des comptes auxquelles il est soumis en vertu des dispositions de droit civil applicables. Sur demande, il doit notamment fournir en tout temps à son client toutes les informations nécessaires sur l'état de l'affaire.

³ Pour autant que le courtier SIBA ait conclu des conventions de collaboration avec des assureurs, il en informe le client avant la conclusion de la convention de courtage et lui présente les conflits d'intérêts éventuels. Le courtier SIBA agit pour que la convention de courtage inclue également une clause par laquelle le client consent expressément à ce que le courtier SIBA conclue également des conventions de collaboration avec des assureurs ou poursuive des conventions existantes.

Art. 18 *Obligations de remise et de transmission*

Le courtier SIBA est tenu de transmettre au client ou à l'assureur tous les documents, données, déclarations de volonté et paiements pertinents destinés à la partie correspondante. Après la cessation de la convention de courtage, il doit remettre au client, à sa demande, tous les documents, dépôts, etc. qui lui appartiennent. Le courtier SIBA respecte en outre les éventuelles obligations de remise résultant du droit applicable à la convention de courtage.

4.3. Confidentialité et protection des données

Art. 19

¹ Pour autant que le courtier SIBA reçoive de son client et de l'assureur des documents, communications et données confidentiels, il s'assure que des tiers non autorisés n'y aient pas accès. La transmission de documents, communications et données confidentiels requiert le consentement exprès du client ou de l'assureur.

² Le courtier SIBA respecte par ailleurs toutes les prescriptions légales applicables concernant la protection des données.

4.4. Responsabilité

Art. 20

¹ Le courtier SIBA est responsable vis-à-vis du client d'une exécution diligente et loyale des affaires.

² Le courtier SIBA respecte les prescriptions relevant du droit de la surveillance concernant la conclusion d'une assurance responsabilité civile professionnelle et la fourniture d'une garantie équivalente.

5. LA RELATION JURIDIQUE ENTRE LE COURTIER SIBA ET L'ASSUREUR

5.1. Décharge des assureurs et institutions de prévoyance

Art. 21

Le courtier SIBA peut également fournir différentes prestations pour l'assureur avant et pendant la durée du contrat d'assurance. Celles-ci permettent de décharger l'assureur, qui peut ainsi économiser du personnel, des travaux administratifs et des frais.

5.2. Convention de collaboration

Art. 22 Conclusion et contenu

¹ La fourniture de prestations par le courtier SIBA en faveur de l'assureur se fonde sur une convention de collaboration correspondante. Celle-ci est en principe conclue par écrit. Compte tenu du fait que la qualification juridique de la convention de collaboration n'est pas clarifiée de façon générale, le courtier SIBA veille à ce que les contenus respectifs de la convention soient formulés de façon aussi concrète et complète que possible. Les dispositions légales déterminantes s'appliquent par ailleurs par analogie. Les usages typiques de la profession doivent en outre être respectés.

² Le courtier SIBA veille à ce que la convention de collaboration règle d'une part les prestations à fournir par le courtier SIBA à l'assureur et ses obligations envers l'assureur et d'autre part les obligations de l'assureur vis-à-vis du courtier SIBA. L'obligation de l'assureur d'indemniser le courtier SIBA constitue une priorité à cet égard.

³ Le courtier SIBA agit pour que la convention de collaboration inclue également une clause par laquelle l'assureur consent expressément à ce que le courtier SIBA conclue également des conventions de courtage avec des clients ou poursuive des conventions de courtage existantes.

6. INDEMNISATION DU COURTIER SIBA

Art. 23 Honoraires

¹ Le courtier SIBA agit à titre onéreux.

² Le client a le choix de rémunérer le courtier SIBA au moyen d'un courtage, d'honoraires ou d'une forme mixte.

³ L'indemnisation du courtier SIBA au moyen d'un courtage par l'assureur / le prestataire fait partie de la prime d'assurance et est incluse dans celle-ci en tant que composante des coûts. Son montant est généralement défini dans la convention de collaboration avec l'assureur.

⁴ Lorsque le courtier SIBA est rémunéré au moyen d'honoraires, ceux-ci sont convenus librement entre le client et le courtier. Le décompte s'effectue habituellement sous la forme d'honoraires forfaitaires ou selon le temps passé. Le courtier SIBA s'assure que les détails correspondants ont été spécifiés dans la convention de courtage.

Art. 24 Calcul et nature du courtage

¹ Le courtage correspond à un certain pourcentage des primes d'assurance ou, dans le domaine de la prévoyance professionnelle, des cotisations correspondantes. Le courtier SIBA s'assure que le montant du courtage est défini dans la convention de collaboration avec l'assureur. Si ce n'est pas le cas, le courtier SIBA a droit à des honoraires usuels et appropriés, en fonction de la qualification juridique de la convention de courtage concrète.

² Au plan économique, le preneur d'assurance indemnise le courtier SIBA. L'assureur transmet l'indemnisation au courtier SIBA. Il s'agit donc d'une indemnisation originale.

Art. 25 Renonciation au contingent commissions

Le courtier SIBA renonce à toute indemnisation supplémentaire en fonction du volume, de la croissance ou des sinistres (*contingent commissions*) de l'assureur.

7. DISPOSITIONS FINALES**Art. 26 Abrogations de réglementations antérieures**

Le « Profil de la profession Courtier en assurance suisse et Code de conduite » du 29 octobre 2008 avec modifications du 21 janvier 2015 est abrogé à l'entrée en vigueur des présents standards professionnels.

Art. 27 Entrée en vigueur

Les présents standards professionnels ont été adoptés par l'assemblée générale de la SIBA du 7 septembre 2020. Ils prennent effet immédiatement après l'acceptation par l'assemblée générale.

Zurich, le 7 septembre 2020



Markus Lehmann,
Président



Marco Natoli,
Secrétaire