

■ Spécialistes de l'intermédiation, Henri Debruyne et Harald Krauss livrent une analyse sans fard sur la transposition dans les pays européens de la directive sur la distribution d'assurance (DDA ou IDD en anglais). Les deux membres du *think tank* Medi pointent le manque de préparation de la profession.

« L'assurance sous-estime la révolution causée par la directive sur la distribution »

Pourquoi le chantier IDD a-t-il été ouvert ?

Harald Krauss : Cette directive trouve sa place dans un processus initié en 1994 avec la volonté des autorités européennes de construire le marché unique de l'assurance. Il y a d'abord eu des directives sur les compagnies, complétées par une première directive sur les intermédiaires qui a abouti à un basculement du contrôle, allégé du côté des compagnies et renforcé pour les intermédiaires. La DIA 1⁽¹⁾ a constitué une étape importante, mais elle souffrait de deux handicaps. Le premier est qu'elle ne s'appliquait qu'aux intermédiaires, c'est-à-dire à 50 % de l'assurance vie et 60 % de l'assurance non-vie en Europe⁽²⁾, laissant hors de son champ la vente directe, par exemple. La transposition dans les différents droits nationaux a été inégale. Finalement, l'objectif d'harmonisation a été manqué, ce qui n'a pas facilité le développement des activités transfrontalières. À cela s'est ajoutée la crise des *subprimes*, qui a fini de convaincre les chefs d'État d'adopter des mesures plus contraignantes, pour mieux protéger les consommateurs. Le législateur européen a ainsi engagé un mouvement de régulation : Solvabilité 2, MIFID 2 avec le règlement PRIPPS et IDD.

Comment jugez-vous le résultat en ce qui concerne IDD ?

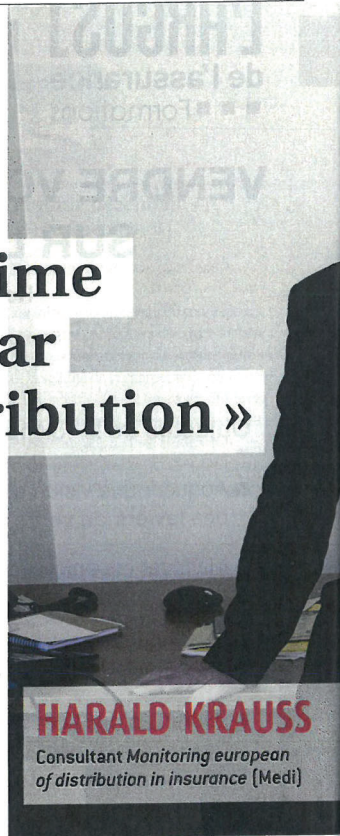
Henri Debruyne : IDD est un texte équilibré, plus détaillé que DIA 1. Il aurait pu être plus

abouti, mais une directive est toujours le résultat d'un consensus. Il étend ses obligations à tous ceux qui vendent de l'assurance : pas seulement les intermédiaires, mais aussi les réseaux salariés, les vendeurs directs, les comparateurs... Il renforce ainsi le professionnalisme, en distinguant le devoir de conseil de la commercialisation d'un produit, ce qui devrait satisfaire les intermédiaires, car cela valorise l'essence même de leur métier.

Vous semblez pourtant avoir des craintes ?

H.K. : Je suis sceptique sur la lecture que font d'IDD les agences de régulation, et particulièrement l'EIOPA. Cet organisme publie des avis techniques de plus en plus détaillés et se mêle de tout. Seules les compagnies et le grand courtage peuvent encore l'assumer, cela devient ingérable et trop coûteux pour les petits et moyens intermédiaires. Je crains qu'une lecture trop technocratique n'impose une vision très restrictive. Il faut être vigilant, le feuillet sur le PRIPPS doit alerter. Vous avez en France une formule qui convient très bien : « le mieux est l'ennemi du bien ».

H.D. : J'ajoute que la barrière de la langue commence à être un vrai problème. L'EIOPA travaille exclusivement dans un anglais très technique. Aucune traduction n'est prévue lors des réunions. *Idem* pour les consultations d'EIOPA, auxquelles on doit répondre exclusivement dans des *templates* en anglais. C'est un *process*



HARALD KRAUSS

Consultant Monitoring european of distribution in insurance (Medi)

très fermé, réservé à quelques experts, qui ne favorise pas la démocratie, car les non-anglophones ne peuvent pas s'y exprimer finement. Il faudrait revenir à l'utilisation des langues principales que sont l'anglais, le français et l'allemand, comme c'était le cas à la Commission, à Bruxelles, dans les années 1990.

Quelles sont les évolutions qui se préparent en Allemagne ?

H.K. : Le 18 janvier 2017, le gouvernement allemand a publié un projet de loi visant à transposer l'IDD en droit national, avec un temps d'avance sur ses homologues européens, tirant les leçons de ses 30 mois de retard dans la transposition de DIA 1. À l'époque,



HENRI DEBRUYNE

Président du *Monitoring European of distribution in insurance* (Medi)

HARALD KRAUSS

De nationalité allemande, diplômé en droit international de l'université de Mannheim, il commence sa carrière dans l'assurance chez Cologne Re.

■ **1985** Premier directeur permanent du Bipar. Il restera 21 ans à la tête de la fédération européenne des intermédiaires d'assurance.

■ **2006** Consultant, il est depuis 2006 membre du Medi. Il vient de publier une monographie sur « *La rémunération du courtier européen* ».

HENRI DEBRUYNE

Diplômé du CHEA, il commence sa carrière en dirigeant son propre cabinet d'assurances, en qualité d'agent général et de courtier.

■ **1984-1994** Délégué-général de la FNSAGA (futur AGEA) de 1984 à 1994, avant de diriger pendant près de 15 ans le cabinet CAPA Conseil.

■ **Depuis 2010** Président du Medi (*Monitoring European of distribution in insurance*).

L'Allemagne partait de loin puisqu'elle ne possédait aucune législation en la matière. Le projet allemand suit l'approche de la directive et élargit le champ de son application à tous ceux qui distribuent des produits d'assurance. Pour chaque intermédiaire et personne impliqué dans le conseil au client, la nouvelle loi introduit l'obligation d'une formation continue de 15 heures par an. Majoritairement soutenue par la profession, cette obligation est sévèrement critiquée par les banques, dont les 220 000 employés n'exercent l'intermédiation qu'occasionnellement... Mais la vraie révolution concerne la réforme des intermédiaires. Afin de protéger les consommateurs contre une rémunération excessive des distributeurs,

la nouvelle loi prévoit deux formes de licences : d'un côté les intermédiaires d'assurance, qui seront uniquement rémunérés en commissions versées par la compagnie, et de l'autre, les nouveaux « conseillers en assurance » qui seront rémunérés en honoraires payés par leurs clients.

Quelles ont-été les réactions à cette annonce ?

H.K. : Cela a provoqué un véritable tollé chez les quelque 47 000 courtiers allemands. La presse a même titré « *Vers la mort des courtiers* », car beaucoup d'entre eux, jusqu'ici, offraient leurs conseils indépendamment de la vente de contrats d'assurance et proposaient des polices nettes, de plus en plus répandues

sur le marché. *Quid* alors de leur rémunération ? D'autant qu'en parallèle, les conseillers en assurance seront autorisés à proposer des polices brutes (incluant une commission) si elles correspondent mieux au besoin du client. En fournissant un document certifiant qu'il a reçu un conseil rémunéré en honoraires, le client pourra ensuite demander à la compagnie le reversement de la commission payée (amputée de 20% pour frais administratifs).

H.D. : Cette « obligation de redirection » est une usine à gaz, qui ne va pas dans le sens du marché unique car elle ne s'appliquera pas si le risque est placé auprès d'une compagnie étrangère, ou par un intermédiaire français. Sans parler du fait qu'aucun barème ni ...



Les autres pays sont moins avancés dans la transposition et les professionnels ont peu conscience des véritables enjeux, même si tout le monde court après la date butoir du 23 février 2018.

... plafond d'honoraires n'ont été légalement définis, ce qui laisse la porte ouverte aux abus... Le ministère de l'Économie et de la Protection des consommateurs, en Allemagne, estime le coût de ces nouvelles règles pour le secteur à 497 M€ par an, qui seront *in fine* supportés par les consommateurs.

Où en sont les autres pays d'Europe ?

H.D. : Les autres pays sont moins avancés dans la transposition et les professionnels ont peu conscience des véritables enjeux, même si tout le monde court après la date butoir du 23 février 2018. IDD concerne autant les intermédiaires que les compagnies. Celles-ci ont commencé à se pencher sur leurs contraintes, l'évolution des rémunérations et de leurs systèmes informatiques, mais IDD va aussi changer la façon d'exercer, demain, le métier d'intermédiaire. Et les assureurs seront garants des pratiques commerciales de leurs intermédiaires. Ils doivent donc les informer, les préparer, les faire monter en compétences... Or, rien n'a été amorcé de ce côté-là, les esprits ne sont pas prêts. Travailler sur les comportements, assouplir les postures de résistance demande du temps et de la pédagogie. Je suis stupéfait par



Face à cette révolution réglementaire, qui arrive en même temps que la révolution digitale, bien des professionnels vont se poser la question de savoir s'ils quittent le métier ou s'ils affrontent le changement.

l'état d'impréparation dans lequel se trouve la profession, à un an de l'échéance l'assurance sous-estime la révolution causée par IDD.

Ce retard peut-il être rattrapé ?

H.D. : Il est presque déjà trop tard. Les *lobbys* de consommateurs sont en ordre de marche et n'hésiteront pas à mener des actions en justice. Quant au mouvement de contrôle général des autorités, il va s'intensifier et se durcir. Il faut également souligner que l'obligation de transposition est absolue pour chaque État membre. Sa promulgation tardive expose à des sanctions. Ainsi, un récent arrêt de la Cour de Justice européenne du 7 septembre 2016 a condamné la Grèce à 10 M€ d'amende et 30000€ par jour supplémentaire de non-transposition. Il est donc impératif que chacun se prépare à IDD dans les temps.

Quels seront les impacts d'IDD sur l'activité de distribution d'assurance ?

H.K. : Face à cette révolution réglementaire, qui arrive en même temps que la révolution digitale, bien des professionnels vont se poser la question de savoir s'ils quittent le métier ou s'ils affrontent le changement, et comment. L'impact sur les intermédiaires sera variable selon les pays, mais globalement, nous devons nous attendre à des mouvements d'ampleur. En Allemagne, nous l'avons vu, ce sera massif. En Belgique, qui était déjà bien avancée, la transposition des textes est très rigoureuse et c'est sur la formalisation de la formation que l'effort va surtout porter. En France, l'évolution est engagée depuis longtemps, les agents ont vu leurs effectifs fondre de moitié en 40 ans. La contraction sera moindre, mais elle sera nette. En fait, cela dépendra beaucoup des alliances que les compagnies noueront avec les intermédiaires et de l'aide qu'elles leur apporteront. Les uns et les autres ont un intérêt supérieur à préserver leurs flux économiques. Pour les compagnies, leur chiffre d'affaires en dépend, et nombres d'intermédiaires jouent leur survie. Les premiers à se mettre en ordre de marche seront parmi les gagnants du mouvement.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIE NICOLAS

1. Directive sur la distribution d'assurance : ODA ou IDD en anglais, votée en novembre 2015, qui abroge la directive sur l'intermédiation (DIA1) datant de 2002. 2. Données Medi 2015.