

IN PRÉCOMPTE E UN DERNIER T

Le bâtiment Europa (à g.), à Bruxelles, abrite le Conseil de l'Union européenne. Le Conseil, la Commission et le Parlement européens doivent s'accorder dans les prochaines semaines sur une version commune de la RIS, qui vise à réglementer, entre autres, les modes de rémunération des intermédiaires qui proposent des produits d'assurance.

GETTY IMAGES

INTERMÉDIAIRES ET ESCOMPTE: POUR DE VIS?

La pratique du précompte et de l'escompte est en sursis. Si à l'issue de l'adoption de la directive européenne *retail investment strategy* (RIS), ce mode de rémunération n'est pas totalement interdit, il risque d'en ressortir plus strictement encadré encore.

Des modes de rémunération en question

■ **Le commissionnement**, opposé à la rémunération par honoraires fixes, est un système de rémunération basé sur l'attribution de commissions (fixes ou variables), versées à l'intermédiaire pour les contrats vendus.

■ **Le précompte** consiste à verser une rémunération plus élevée à la souscription du contrat (la première année) que les années suivantes, afin de rémunérer le travail initial de conseil et de gestion fourni par le distributeur. C'est cette pratique que la Commission européenne souhaitait initialement interdire.

■ **L'escompte à effet différé** consiste à verser une rémunération à un distributeur en assurance au moment de la souscription d'un contrat, même si celui-ci ne prendra effet qu'à une date ultérieure. Cette pratique de rémunération vise à récompenser immédiatement les efforts de gestion et de conseil fournis par le distributeur.

La directive sur la distribution d'assurance (DDA) définit la rémunération ou le salaire de l'intermédiaire en assurance comme « toute commission, tout honoraire, tout autre type de paiement ou tout avantage de toute nature économique ou autre, proposé ou offert en lien avec des activités de distribution d'assurances ». « La DDA et ses textes d'application tels que transposés en droit français contiennent un certain nombre de règles plus ou moins précises sur la rémunération et la lutte contre les conflits d'intérêts. À ce stade, la DDA et ses différents textes d'application/transposition ne visent pas spécifiquement le précompte », précise en Bertrand de Surmont, président de Planète CSCA, le syndicat représentant des courtiers.

Pour Henri Debruyne, président du Medi (Monitoring european distribution of insurance, spécialiste des systèmes de distribution de l'assurance et de l'épargne), le texte de DDA est assez clair et les effets pervers du système du commissionnement facilement perceptibles : le distributeur pourrait recommander à l'assuré la souscription d'un certain produit d'assurance alors qu'un autre lui correspondrait mieux. « Pour certains, cette directive, telle que transposée dans

le code des assurances, serait contraire au droit français en ce qu'elle porterait atteinte à la liberté de l'entrepreneur (entreprise d'assurance ou courtier), de déterminer contractuellement les conditions de rémunération des prestations des intermédiaires, note-t-il. Néanmoins, il ne fait guère de doute que l'appréciation des magistrats ne validerait pas cette option. L'intérêt du consommateur prime ». La DDA indique par ailleurs qu'il est interdit pour les distributeurs de percevoir une rémunération basée sur des critères de volume ou d'objectifs.

Mais, dans la pratique, le recours au système des commissions, comme le précompte ou l'escompte, présente un avantage certain pour les intermédiaires : celui d'une avance de commission leur permettant de préfinancer le coût d'acquisition des clients. Certains assureurs ou courtiers grossistes utilisent les niveaux de commissionnement pour promouvoir certains produits plutôt que d'autres auprès des assurés. C'est notamment pour mettre fin à ces dérives que la Commission européenne avait interdit les commissions dans sa première version de la RIS (lire p. 41).

Les fédérations plaident pour la transparence

En réponse à la RIS et notamment aux critiques de la Commission européenne sur les « conflits d'intérêts » qu'entraîneraient les commissions, les fédérations professionnelles de l'assurance – France Assureurs, la Mutualité française et le Centre technique des institutions de prévoyance (CTip) – se sont emparées ▶▶▶

EN 2016, LA DDA FIXAIT UN CADRE GÉNÉRAL

■ La directive sur la distribution d'assurance (DDA) adoptée en janvier 2016 par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne est entrée en vigueur en février 2016. Elle prévoit un nouveau cadre pour harmoniser la distribution des produits

d'assurance au sein de l'espace économique européen. DDA pose le principe général selon lequel tout distributeur d'assurance doit agir de manière honnête, loyale et non trompeuse, dans l'intérêt de ses clients.

Précompte et escompte : un dernier tour de vis ?



ISABELLE MONIN LAFIN
AVOCATE ASSOCIÉE
CHEZ ASTRÉE AVOCATS



PHILIPPE CHAGNON / COCKTAIL SANTE

« L'environnement doctrinal et la *soft law* actuels dissuadent de recourir au précompte »

« Aucun texte de loi ne prohibe le mécanisme de rémunération fondé sur le versement d'une commission calculée sur la durée du contrat (« précomptée ») et / ou payée par avance (« escomptée »). Mais le principe posé par l'article L. 522-4 du code des assurances et la *soft law* dissuadent d'avoir recours au mécanisme du précompte, qui permet au distributeur de percevoir une commission fondée sur un pari, et qui devra être restituée dans l'hypothèse où l'assuré mettrait fin au contrat (renonciation ou résiliation). Au travers du principe de la défense de l'intérêt

du client, la loi prohibe le conflit d'intérêts cristallisé par la perception d'une rémunération qui incite le distributeur soit à maintenir le client dans un contrat d'assurance défavorable, soit au contraire à l'inciter à changer son contrat pour percevoir une commission précomptée et escomptée. Le corpus légal et réglementaire, l'accord de place et le principe du *value for money*, vont rendre plus difficile le versement de rémunérations fixées à des taux trop élevés et couvrant des durées allant au-delà de la période contractuelle initiale (généralement un an). »

du sujet afin de maintenir le système du commissionnement tout en renforçant la transparence des rémunérations et en prévenant les conflits d'intérêts. Dans leur recommandation (lire ci-dessous), les trois fédérations ont appelé leurs adhérents à encadrer les commissions des intermédiaires pour les contrats des particuliers, et détaillé ce qui était attendu en matière de précompte et d'escompte.

Concernant l'escompte, la recommandation s'applique à tous les produits d'assurance de personnes physiques agissant en dehors de leurs activités professionnelles. Elle invite les professionnels à limiter la durée entre le versement de la commission et la prise d'effet du contrat à, par exemple, un maximum de deux mois. Sur le précompte, la recommandation concerne tous les produits d'assurance de biens et responsabilité des personnes physiques hors assurances professionnelles ainsi que toutes les assurances de personnes, à l'exception des contrats de retraite et de prévoyance (incapacité / invalidité / décès). Les trois fédérations invitent leurs membres à limiter le taux de commission de première année à, par exemple, un maximum de trois

fois celui des années suivantes. Le texte recommande également d'inclure une clause de « reprise de commission » dans le cas où le contrat prendrait fin, par exemple, avant l'expiration d'une période de trois ans à compter de sa souscription. « Cet engagement vient renforcer le devoir de conseil, clé de voûte de notre démarche qualitative envers les assurés », avait déclaré Florence Lustman, présidente de France Assureurs, à la publication de cette recommandation.

L'ACPR enjoint de garantir la *value for money*

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) s'est aussi positionnée sur le sujet, en reprenant dans sa dernière recommandation le concept de « *value for money* » (qualité/prix), contenue dans la RIS (lire ci-dessous). Le rapport sur les complémentaires santé et leur impact sur

EN NOVEMBRE 2023, LES TROIS FÉDÉRATIONS DE L'ASSURANCE ONT PRÉCISÉ LEUR POSITION

■ France Assureurs, FNMF et le CTip ont élaboré un texte commun afin d'encadrer certaines pratiques de rémunération des intermédiaires. Par ce biais, la profession entend sauvegarder le modèle des commissions, contesté au niveau européen.

LES 17 JUILLET 2023 ET 28 JUIN 2024, L'APCR PUBLIAIT SES RECOMMANDATIONS

■ La recommandation du 17 juillet 2023 explicite certaines dispositions issues de DDA et du code des assurances en matière de gouvernance produits, de rémunération et de conflits d'intérêts. La recommandation du 28 juin 2024

publie une série de bonnes pratiques, reprenant en grande partie celles énoncées dans la précédente recommandation, relatives à la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance, d'une part, et la rémunération et

les conflits d'intérêts, d'autre part. Le superviseur a également ajouté des précisions en matière de *value for money* : le principe suivant lequel le client paie un prix juste au regard des garanties souscrites et du risque pris.



MEDI

“ Dans l'hypothèse où le précompte ne serait pas interdit, on n'échappera très probablement pas à l'exigence d'une transparence totale des rémunérations. ”

HENRI DEBRUYNE
PRÉSIDENT DU MEDI

le pouvoir d'achat des Français, présenté début septembre par le sénateur (RDPI) Xavier Iacovelli, a quant à lui préconisé d'encadrer le précompte et l'escompte, dans des termes proches de ceux utilisés dans la recommandation des trois fédérations. Les sénateurs sont même allés un peu plus loin en demandant l'interdiction du précompte escompté.

Face à ce renforcement d'exigences, que restera-t-il des commissions ? Leur sort n'est pas encore scellé. « Si la RIS semble finalement sauver les commissions dans la version du Parlement, elle a surtout renforcé son encadrement et la transparence, relève Henri Debruyne. Dans l'hypothèse où le précompte ne serait pas interdit et la version du Parlement retenue, on n'échappera très probablement pas à l'exigence d'une transparence totale des rémunérations. Aujourd'hui, cette transparence est minimale », note le président du Medi.

Les professionnels se positionnent

Certains professionnels, comme le groupe de protection sociale Malakoff Humanis, ont déjà annoncé leur décision de ne plus accepter le précompte ni l'escompte. « Le sujet le plus critique, selon nous, est celui de l'escompte avancé. Notre position, notamment avec la possibilité offerte à l'assuré de résilier à tout moment, a pris tout son sens. Le fait de maintenir le versement d'une commission à la signature du contrat, très anticipée par rapport à sa prise d'effet, nous paraît aller à l'encontre de l'intérêt du client, explique Thomas Colin, directeur technique de Malakoff Humanis. Nous entendons l'ar-

gument économique des intermédiaires. Mais ces pratiques de l'escompte et du précompte ont pour conséquence d'accélérer la rotation des portefeuilles. Par ailleurs, des précomptes trop élevés pèsent sur le taux de redistribution et pénalisent les assurés. Nous n'hésitons pas à stopper des partenariats lorsque notre vision sur ces sujets n'est pas partagée ».

Bertrand de Surmont confirme par ailleurs que les textes à venir, et surtout la RIS, vont durcir les règles applicables aux pratiques de rémunération pour les produits d'investissement assurantiel : « Certaines pratiques, comme l'escompte à effet différé, devraient être tout simplement proscrites, car elles ne permettent pas de préserver en toutes circonstances l'intérêt des clients. Le précompte pourrait être conservé, à condition qu'il permette de financer les frais d'acquisition de la clientèle du distributeur sans porter atteinte à l'intérêt des clients. »

« Le sujet de la value for money est devenu clé dans la distribution en épargne. Il n'y a aucun doute que cela le deviendra aussi pour la santé, et peut-être même sur d'autres risques demain », conclut Thomas Colin. L'issue des trilogues sur la RIS est plus que jamais attendue par le secteur.

● MARINE CALVO

PROCHAINEMENT, L'EUROPE VA TRANCHER

■ Lancée en 2021, la *retail investment strategy* (RIS), vise à améliorer la participation des investisseurs particuliers au financement de l'économie. Ce texte européen doit servir de base à la modification de plusieurs directives, comme la DDA et MIF2, et poser les fondations d'une réglementation européenne transversale à l'ensemble des produits d'investissement. Des trilogues doivent s'engager dans les prochaines semaines entre la Commission, le Conseil et le Parlement européens afin d'arrêter et d'adopter une version commune du texte.