

RÉGULATION

Courtiers grossistes, une clarification des rôles s'impose

La question du statut des courtiers grossistes ressurgit. Intermédiaires, concepteurs de produits, fournisseurs de solutions d'assurance, mandataires de compagnies, animateurs de réseaux ? Quelles que soient les fonctions qu'ils remplissent, leur position dans la chaîne de distribution appelle des clarifications.



● HENRI DEBRUYNE
PRÉSIDENT DU THINK TANK MEDI (MONITORING EUROPEAN OF DISTRIBUTION IN INSURANCE)

Depuis l'émergence du premier courtier de ce genre, Solly Azar, au milieu des années 1970, les courtiers grossistes ont pris une place croissante. Ils ont accompagné la consolidation des marchés de l'assurance. La réduction du nombre de compagnies d'assurance et la financiarisation des activités ont entraîné une contraction nette de l'offre d'assurance. Une évolution que les intermédiaires ont vécue difficilement, constatant la réduction du nombre d'assureurs susceptibles d'accepter leurs affaires, mais aussi la suppression de codes, c'est-à-dire l'arrêt de relations, pour les apporteurs dont les volumes ou la rentabilité des affaires apportées n'étaient pas jugés satisfaisants.

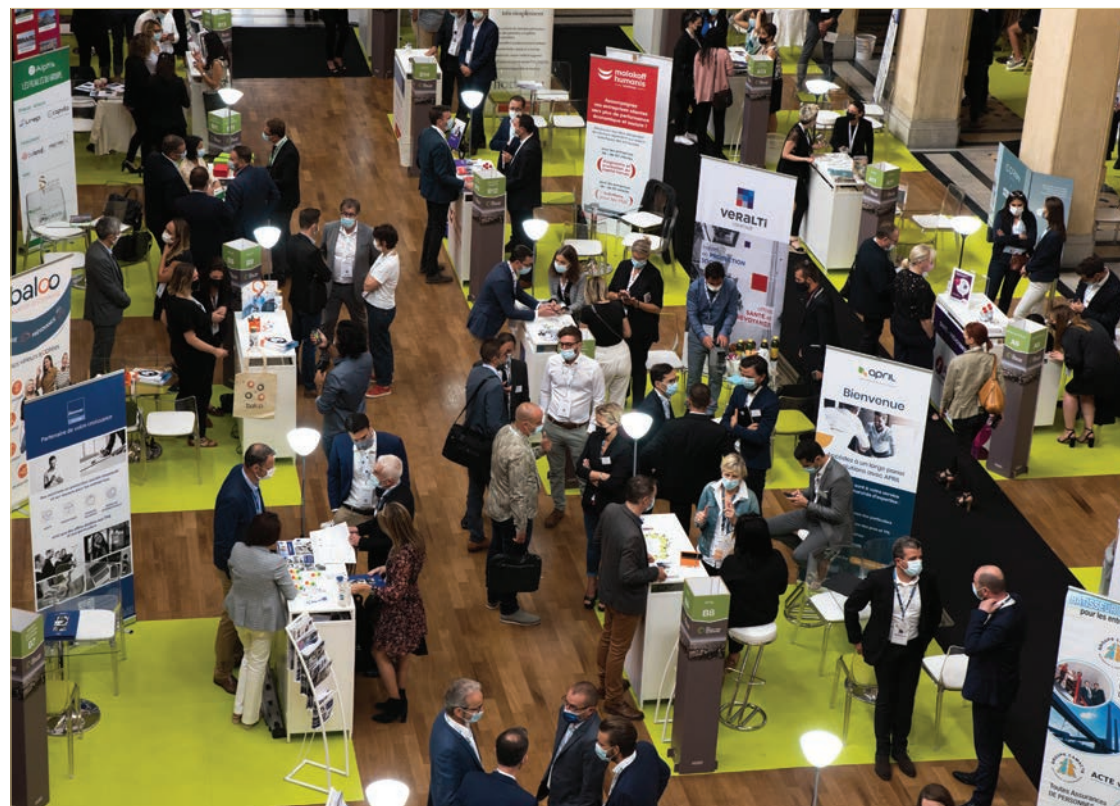
En réalité, ces politiques, qui ont réduit les positions des assureurs, ont dégagé des espaces. Ce qui a permis à des courtiers d'un genre nouveau de s'exprimer sur le terrain

de l'innovation et de la réactivité avec un opportunisme de bon aloi.

Solutions innovantes

Ces courtiers grossistes sont donc nés de l'action conjuguée des contraintes de marché et de la concurrence; ils se sont glissés là où les

assureurs n'étaient plus opérants ou quand leur offre avait perdu de la pertinence. C'est là que leur originalité s'est épanouie. Ils ont cherché et proposé des solutions à des intermédiaires de proximité dans les domaines délaissés ou mal couverts. Pour cela, ils ont joué sur un triple registre:



la construction de solutions, l'innovation et la technologie. Avec un réel savoir-faire, ils sont partis des besoins non ou insuffisamment satisfaits. Ce qui leur a permis de construire des offres adaptées et ensuite de rechercher les assureurs susceptibles d'y répondre. En général, des risques sur lesquels les assureurs n'étaient pas – ou plus – réellement actifs. En s'emparant de flux d'affaires significatifs, les grossistes ont permis aux assureurs d'y revenir à travers des approches élaborées et rationalisées.

À l'autre bout de la chaîne, les intermédiaires de proximité ont trouvé des solutions dans des conditions qu'ils ont majoritairement jugées plus proches de leurs préoccupations et satisfaisantes pour leurs clients.

Aujourd'hui, les courtiers grossistes sont incontournables. Ils ont atteint un seuil de maturité que soulignent les premières consolidations, avec l'arrivée d'investisseurs. Signe que leur activité est majeure et rentable, au point de représenter un modèle de développement. Ainsi, nombre de courtiers, en recherche d'accès au marché, se revendiquent grossistes. C'est même une inflation puisque, sans que cela soit exhaustif, le MEDI en recense plus d'une centaine, alors que cette activité reste largement oligopolistique. Le Top 10 capte probablement plus de 80% des commissions qui ressortent de cette forme d'activité.

Réalités variables

Cette prolifération porte en elle une question: qui sont-ils et comment les différencier alors que des modèles divers apparaissent? Certains conçoivent leurs produits, d'autres mettent l'accent sur leurs capacités de distribution, d'autres encore se spécialisent sur des compétences pointues. Bref, derrière ce qualificatif de grossiste, il y a des réalités de métier variables, sinon différentes. Sans oublier que ces acteurs sont mandataires des compagnies qui portent leurs risques.

La place croissante qu'ils occupent dans la chaîne de distribution et sur les marchés amène donc à s'interroger sur la nécessité de définir leur rôle ou, au moins, de clarifier celui qu'ils entendent jouer. Certes, ils sont intermédiaires en assurance, et la directive distribution apporte, partiellement, une première différence en qualifiant – avec un niveau de granularité pas toujours respecté – ceux qui



Qui d'autre vous aide à veiller aussi bien sur vos clients et leur avenir ?

SANTÉ & PRÉVOYANCE

Avec APRIL, accédez à des solutions agiles, adaptées aux évolutions de la démographie et de la réglementation :

- 50 offres pour particuliers, professionnels et entreprises
- Gamme de tarifs pour tous les budgets
- Expérience client 100% digitale

Retrouvez-nous sur
april-on.fr



APRIL Santé Prévoyance - 114, boulevard Marius Vivier Merle - 69439 Lyon Cedex 03 - www.april.fr - S.A.S.U. au capital de 540 640 € - RCS Lyon 428 702 419 - Intermédiaire en assurances - Immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 002 609 (www.orias.fr) Autorité de contrôle prudentiel et de résolution - 4 Place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09.

Lors de la première édition des Rendez-vous du courtage de Lyon, en juin 2021, les courtiers grossistes étaient bien représentés.

Courtiers grossistes, une clarification des rôles s'impose

►► conçoivent des produits. Ces concepteurs, prévus par la politique de gouvernance⁽¹⁾ et de surveillance des produits, endossent des responsabilités précises qui, à l'évidence, ne sont à la portée que de structures étoffées. En effet, le process imposé pour la construction du produit et les obligations d'encadrement du dispositif de distribution nécessitent des équipes rompues à cet exercice.

Responsabilités

Il est à noter que la politique de gouvernance des produits clarifie les responsabilités du concepteur à l'égard des distributeurs auxquels il confie la distribution des produits qu'il conçoit. Ce qui renvoie à la responsabilité des courtiers grossistes vis-à-vis du choix des intermédiaires ultérieurs, de leur contrôle et, en particulier, de leurs pratiques commerciales. Ce que rappelle l'ACPR par la voie de Patrick Montagner, premier secrétaire général adjoint, en rappelant que « *la chaîne de distribution est responsable dans son ensemble de la bonne commercialisation des produits* ».

Dans le même esprit, Jean-Paul Babey, président d'Alp-

tis explique « *qu'il ne peut, en aucune manière, se désintéresser de la façon dont les produits conçus par sa société arrivent chez les clients finaux* ». Que chacun soit ou se sente responsable du bon fonctionnement de la chaîne de distribution est louable, mais pas suffisant. Le passé récent a apporté trop de contre-exemples pour que nous puissions nous en contenter.

Clarifier et expliquer la responsabilité des composantes de la chaîne de distribution en fonction des rôles effectifs est nécessaire. Un courtier en relation d'affaires avec un grossiste sait-il s'il est ou pas concepteur des produits? Pas sûr... A-t-il une information claire de ce qu'il est attendu de lui dans un cadre qui peut varier d'une organisation à une autre? Pas évident. Et là, nous parlons du courtier détaillant, alors, le client... Il suffit de regarder les sites des différents grossistes pour s'apercevoir que rien n'est moins clair. Or le courtier apporteur a aussi un mandat, le plus souvent implicite, mais bien réel, de son client.

Nés en France, les courtiers grossistes, bien qu'ils essaient un peu en Europe, sont restés un phénomène franco-

français. Les instances européennes ne s'y sont pas intéressées. À moins qu'elles ne le fassent à l'occasion de la prochaine révision de la DDA, en 2024, en s'interrogeant sur l'intérêt que les consommateurs en retirent. L'effort de clarification serait une judicieuse anticipation, qui pourrait susciter l'intérêt d'autres marchés en Europe qui s'interrogent sur cette évolution du courtage.

Effort de transparence

Pour autant, un statut est-il nécessaire? Ce n'est pas évident. Gardons-nous de rechercher dans une nouvelle réglementation des réponses que la profession, c'est-à-dire les courtiers, bien sûr, et les assureurs, pourrait elle-même promouvoir. Et qu'elle se chargerait de faire respecter dans ses rangs. Les courtiers grossistes s'imposant des règles de transparence renforcée et les affichant afin que chacun sache qui est qui et ce qu'il fait. Les assureurs prenant l'engagement de ne travailler qu'avec des acteurs qui respectent ces conditions. L'autorité de régulation pourrait leur donner la force d'une recommandation ou de bonnes pratiques.

Naturellement, toutes ces dispositions, pas plus qu'une nouvelle réglementation, n'éviteront les comportements douteux ou franchement anormaux, voire scandaleux. Mais là, seules auront de l'effet une police efficace et des sanctions sévères, réellement dissuasives. Ce qui, aujourd'hui, n'est pas vraiment le cas. ●

1. Règlement délégué (UE) 2017/2358 de la Commission du 21 septembre 2017.

LES COURTIERS GROSSISTES EN CHIFFRES



Une centaine de courtiers revendiquant une activité de grossistes recensés en 2021



3,8 MDE de primes collectées



6 000 salariés



5 millions de clients bénéficiaires d'un produit conçu par un grossiste

SOURCE : ENQUÊTE MEDI