

Intermédiation en assurance: Evolution du devoir de conseil

Matthieu Meyer, relationship manager et Stefan Fank, senior manager, FARAD International

La réglementation sur l'intermédiation d'assurance contribue à la clarification des rôles de l'assureur, de l'intermédiaire et des responsabilités y afférentes.

L'intermédiaire professionnel offre un conseil indépendant en assurance et des services de courtage en conformité avec les dispositions réglementaires ainsi qu'un accès aux solutions d'assurances en architecture ouverte.

La distinction du courtier des autres intermédiaires est de promouvoir les intérêts du client et de le conseiller en vue de choisir la meilleure solution. Les courtiers d'assurances sont les mandataires des preneurs d'assurance qu'ils représentent.

L'exercice de l'activité de courtier d'assurances est incompatible avec celle d'agent d'assurances.

Son rôle indépendant et son devoir de conseil seront élargis par la nouvelle proposition de directive du Parlement européen et du Conseil sur l'intermédiation en assurance présentée par la Commission européenne le 3 juillet 2012. (ci-après IMD 2). La IMD 2 vise les intermédiaires et les entreprises d'assurances qui vendent directement leurs produits.

• **Définition du conseil et vente sans conseil selon l'IMD 2**

Le conseil peut être défini comme la fourniture de recommandations à un client. Il consiste en une prise de position de l'intermédiaire pour influencer le choix

du client. Dans le cas de la vente sans conseil, l'intermédiaire doit demander au client de lui fournir des informations sur ses connaissances et son expérience dans le domaine d'investissement dont relève le type spécifique de produits ou de services.

Il doit pouvoir déterminer si le service ou le produit d'investissement envisagé est approprié pour le client. Si le client ne fournit pas les renseignements demandés, il faut l'avertir que l'on n'est pas en mesure de déterminer si le service ou produit envisagé est approprié pour lui.

• **Vente sous conseil**

Pour fournir le conseil, l'intermédiaire doit se procurer les informations nécessaires sur le client. Quand l'intermédiaire donne un conseil sur base indépendante, il est obligé de prendre en considération un nombre suffisamment im-

portant de produits d'assurance disponibles sur le marché. En outre, les conseils doivent être désintéressés par rapport à l'émetteur du produit. Cela veut dire que l'intermédiaire ne doit pas bénéficier d'avantage financier et doit communiquer au client de quelle manière et dans quelle mesure il est rémunéré.

Distribution

L'IMD 2 s'articule dans une discipline détaillée et complexe de la distribution de produits d'assurance. Elle caractérise et distingue l'intermédiaire de tout autre opérateur du secteur de l'assurance en lui donnant le rôle d'expert et responsable de la distribution.

• **L'activité bancaire et l'intermédiation en assurances**

Une banque luxembourgeoise qui souhaite offrir à ses clients la possibilité de souscrire des pro-

duits d'assurance sans nécessairement vouloir se soumettre à l'exigence d'un agrément peut être tentée de repenser son modèle de distribution. Cette transformation peut se concrétiser par la mise en place d'une coopération entre la banque et la société de courtage externe. Cette coopération peut prendre différentes formes.

• La banque peut en premier lieu se limiter à agir comme simple apporteur d'affaires. En d'autres termes, les salariés de la banque se limiteraient, dans ce cas de figure, à établir le contact entre les clients et la société de courtage. L'ensemble des actes en relation avec la conclusion du contrat d'assurance serait, dans ce schéma, pris en charge par la société de courtage externe.

• Une alternative à ce schéma de distribution pourrait consister à un rattachement de certains sala-

riés de la banque auprès de la société de courtage externe. En d'autres termes, certains salariés de la banque seraient agréés comme sous-courtiers d'assurances exerçant leurs fonctions d'intermédiaire en assurances sous la responsabilité de la société de courtage externe tout en restant salariés de la banque.

Ce rattachement n'implique pas nécessairement la mise en place d'une relation de salariat entre le courtier et le sous-courtier alors que ce dernier peut exercer ses activités à titre indépendant selon les dispositions de la loi de 1991. Cette manière de procéder permet ainsi que les activités d'intermédiation en assurances peuvent être exercées par les salariés de la banque dans sa propre enceinte sans faire directement intervenir un intermédiaire tiers inconnu du client.

➤
Matthieu Meyer
(à gauche) et
Stefan Fank



Photo: Farad International

Les PSF entrent en résilience

Deloitte dévoile son étude annuelle sur le secteur

Si le nombre de PSF a baissé en 2012, les bénéficiaires continuent de grimper. Une croissance qui atteindra 5% en 2013.

C'est devenu un repère incontournable de l'activité des PSF: Deloitte Luxembourg publie son analyse annuelle du secteur, *PSF en 2013: Panorama et perspectives d'un secteur en résilience*.

Et résilience est bien le mot clé. Car si – et c'est une première depuis 2004, date de la création de ce statut – le nombre de PSF a diminué en 2012, passant de 322 fin 2011 à 316 fin 2012, l'activité générale a augmenté avec des résultats nets en hausse de 3% en 2012

et qui devraient encore s'accroître de plus de 5% en 2013.

La diminution du nombre de PSF? « Cette évolution tient principalement aux changements structurels qui ont façonné le paysage des PSF, comme les liquidations, les fusions/acquisitions ou l'abandon de l'agrément », explique Stéphane Césari, partner au sein du département audit et leader pour l'industrie des PSF chez Deloitte Luxembourg.

Une situation qui ne l'alarme pas. Le secteur reste dynamique comme en témoigne les nouveaux agréments et le nombre toujours croissant d'employés.

2012 aura en effet vu plus de 1.000 agréments octroyés (NDLR: une entreprise peut demander et obtenir plusieurs agréments)

Les agréments les plus populaires sont ceux de « Domiciliaire de

société », de « Professionnel effectuant des services de constitution et de gestion de sociétés » et d'« Agent de communication à la clientèle ». A eux trois, ils représentent plus du tiers de l'ensemble des agréments délivrés.

Perspectives et défis

De nouveaux agréments ont fait leur apparition qui devraient ouvrir de nouvelles activités.

« Dépositaires professionnels d'actifs autres que des instruments financiers » (Art. 26-1) autorise désormais les PSF à être dépositaires de fonds AIFM. L'agrément « Family office » a déjà trouvé son public avec 200 sociétés ayant obtenu ce nouveau sésame. Par contre, on attend toujours l'agrément relatif à la loi sur l'archivage électronique. Cette année peut-être.

Du côté des ressources humaines, les PSF restent des employeurs « présents et stables », relève Stéphane Césari. Ils se situent au deuxième rang des employeurs de l'industrie financière. Entre 2008 et 2012, l'emploi dans les PSF a augmenté de 8,2%, alors que dans les banques, il reculait de 2,4%.

Pour Deloitte, les PSF comptent près de 15.000 collaborateurs, soit 56% des emplois bancaires directs.

« Le secteur bancaire s'appuie de plus en plus sur des fournisseurs extérieurs. Il existe donc un lien direct, en termes d'emploi, entre l'augmentation dans les PSF et la baisse dans le secteur bancaire », analyse Raphaël Charlier, partner au sein du département audit.

Evidemment tout n'est pas rose. Et le secteur devra faire face aux défis réglementaires qui le guettent.

En 2012, les trois catégories de PSF – à savoir les entreprises d'investissement, les PSF spécialisés et les PSF de support – ont été impactés.

La circulaire CSSF 12/552 a redéfini le principe de gouvernance et de gestion des risques pour les entreprises d'investissement tandis que les PSF de support ont dû appliquer la circulaire CSSF 12/544 concernant l'optimisation de la supervision à travers une approche basée sur le risque.

Outre ces circulaires, d'autres changements réglementaires sont à attendre: la mise en conformité des entreprises d'investissement avec les exigences de transparence fiscale et, pour les PSF spécialisés, l'adaptation à la directive AIFM qui introduit un régime allégé pour les dépositaires.

MARC FASSONE