

ANALYSE

Haro sur les commissions en Europe !

Le débat sur la rémunération de la commercialisation des produits d'assurance ressurgit. En réalité, il est latent dans de nombreux pays et particulièrement en Europe depuis près d'un quart de siècle. L'orientation générale est d'interdire les commissions génératrices de conflits d'intérêts.



LAETITIA DUARTE

● **HENRI DEBRUYNE**
PRÉSIDENT DU MEDI,
THINK TANK SPÉCIALISÉ
DANS LES SYSTÈMES
DE DISTRIBUTION
DE L'ASSURANCE
ET DE L'ÉPARGNE

Est-ce qu'une rémunération proportionnelle aux cotisations est de nature à générer des conflits d'intérêts? Le Beuc⁽¹⁾ l'affirme, «elles influencent les conseillers financiers qui donnent ainsi des conseils biaisés du fait que leur rémunération n'est pas alignée sur les intérêts des clients». L'association invite donc l'Union européenne à interdire le paiement de commissions pour les conseils en investissement de détail et les produits financiers complexes. Cette antienne est partagée par l'ensemble des organisations de consommateurs, qui considèrent qu'une rémunération fondée sur des commissions constitue une incitation de nature à nuire à «la pertinence des conseils prodigués». Cette position rejoint la préoccupation des superviseurs, et donc de l'Esma⁽²⁾ comme de l'Eiopa⁽³⁾, qui s'inquiètent de leurs effets négatifs sur la transparence du marché. Il faut donc se prépa-

rer à de nouveaux débats. Les questions de la transparence, des conflits d'intérêts et de la protection des consommateurs sont au cœur de la majorité des projets, tant au niveau de l'UE que des différents pays qui la composent. Comme nous avons pu le voir en France lors de l'adoption de la loi Pacte.

État des lieux de l'interdiction des commissions en Europe

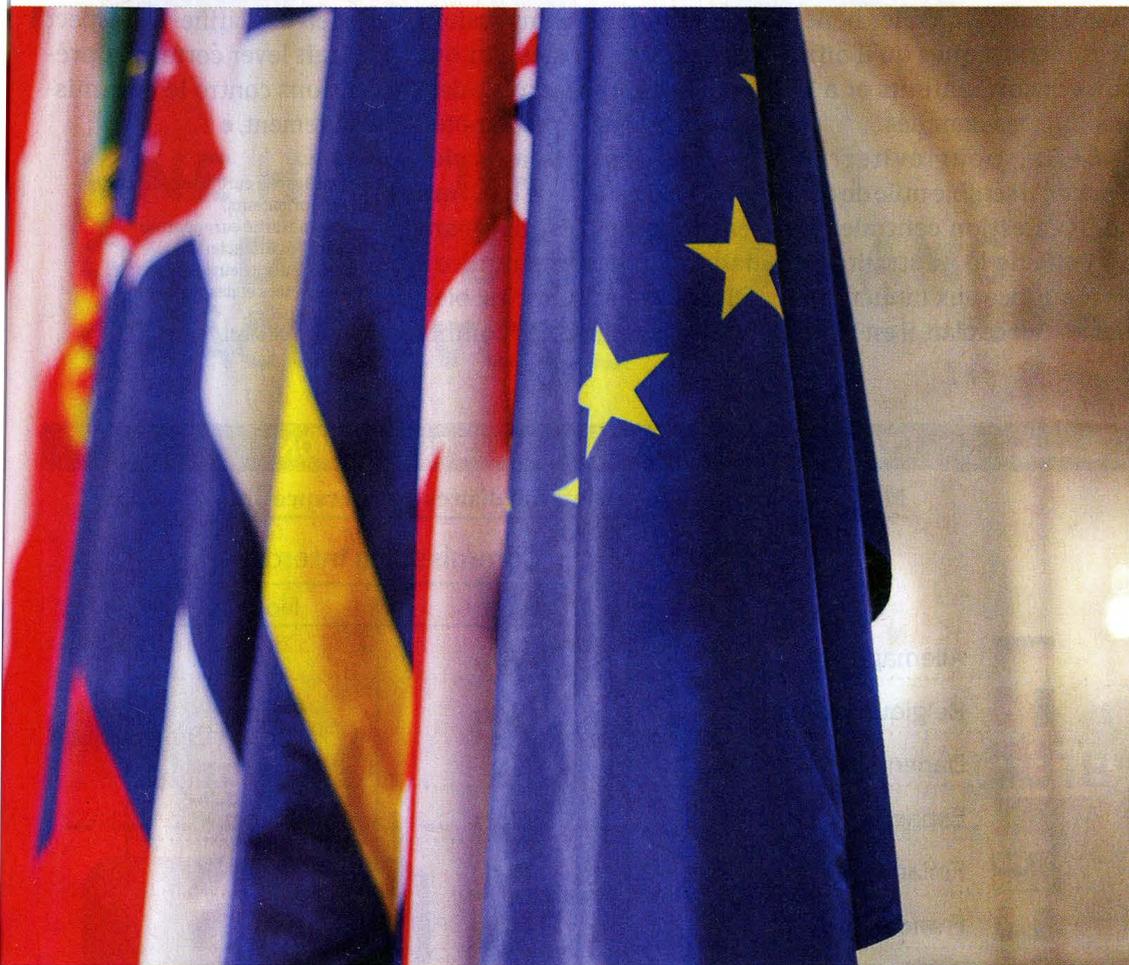
La contestation des commissions est générale. Certains pays scandinaves (Danemark, Finlande, Norvège) à l'exception notable de la Suède ont été les premiers, dès 2004, à interdire les commissions pour la commercialisation de tous les produits d'assurance. Ainsi, les intermédiaires sont tenus de négocier leurs rémunérations, sous forme d'honoraires, avec leurs clients. Néanmoins, dans ces pays le législateur permet le maintien des commissions dans des branches ouvertes à la concurrence internatio-



nale, comme en Norvège sur l'assurance transport.

Dans d'autres pays les débats ont été vifs. En 2006, le parlement espagnol avait le projet d'interdire aux courtiers de percevoir des commissions. Finalement, ces derniers ont obtenu la possibilité de continuer à percevoir des commissions et, le cas échéant, de facturer des honoraires. Disposition confirmée par le décret-loi royal qui transpose la Directive sur la distribution d'assurances (DDA).

En Allemagne, à l'occasion de la transposition de cette même directive, les pouvoirs publics, sous la pression des associations de consommateurs, ont envisagé d'interdire purement et simplement les



La suppression des commissions dans certains pays européens a eu pour effet de réduire l'offre de conseil, en grande partie parce que la valeur ajoutée ne paraît pas flagrante aux yeux des clients.

CATEVEPERSPECTIVE PA / GETTY IMAGES / ISTOCKPHOTO

commissions, puis de limiter l'interdiction aux seuls courtiers. Ce projet n'a pour l'instant pas abouti, il pourrait être remplacé par la transparence totale des rémunérations.

En Grande-Bretagne comme aux Pays-Bas, l'interdiction des commissions est effective pour la commercialisation des produits d'investissements depuis le 1^{er} janvier 2013. La négociation d'honoraires avec chaque client est la norme. Seule concession, ils peuvent être prélevés par les organismes d'assurance en même temps que la cotisation du contrat pour être ensuite reversés aux intermédiaires. Ceci pour faciliter leur paiement effectif.

La DDA comme Mifid – Directive concernant les

marchés d'instruments financiers – imposent des règles *a minima*, mais n'interdisent pas aux États de décréter des conditions plus contraignantes. Les pays qui avaient des dispositions plus élevées (certains pays scandinaves, Grande-Bretagne, Pays-Bas) ne les ont pas modifiées. Néanmoins, à l'occasion de la révision de ces directives qui s'annonce la perspective d'interdire les commissions reprend du poil de la bête.

Quels impacts sur les marchés ?

Les retours d'expérience montrent que les résultats n'ont pas été aussi bénéfiques qu'annoncés. En effet, en Finlande cette mesure a signé la disparition de la majeure

partie des courtiers alors que les observateurs déplorent un déficit de conseil aux clients.

En Grande-Bretagne, bien que le dispositif eût pour ambition de « démocratiser » le conseil, celui-ci a disparu pour une bonne moitié des investisseurs particuliers qui pensant faire l'économie des honoraires se sont tournés vers des offres directes donc... sans conseil. Cette situation inquiète le régulateur (la FCA, pour Financial conduct authority) qui a constaté que le nombre de citoyens bénéficiant d'un conseil a régressé. L'organisme envisage d'ailleurs de reprendre cet aspect de la réforme. Depuis la mise en œuvre de ces mesures, les effectifs d'intermédiaires ont régressé de 20 % avant

de se stabiliser. Aux Pays-Bas, les pouvoirs publics ont fait procéder à une évaluation. Ils se sont félicités, à la lecture des deux audits qu'ils ont commandités, des effets bénéfiques des mesures prises en 2013. Néanmoins, il semble bien que la demande de conseil connaisse une nette réduction. Des consommateurs ne veulent pas ou ne peuvent pas payer le prix du conseil. Ainsi l'ombre portée de la sous-assurance apparaît. Là encore la contraction des effectifs des intermédiaires est perceptible.

Le premier constat, est que la suppression des commissions a eu pour effet de réduire l'offre de conseil en grande partie parce que la valeur ajoutée ne paraît pas flagrante aux yeux des clients. De nombreux consommateurs pensaient que cette prestation était gratuite et n'envisagent pas de la payer. Ce qui est le cas dans les pays observés. Ils ont d'ailleurs tendance à aller vers le conseil le moins cher plutôt que de choi- ►►

Haro sur les commissions en Europe !

►►► sir le meilleur. Le risque de conseil *low cost* se profile.

Or, l'intérêt du commissionnement est qu'il mutualise la prestation de l'intermédiaire. L'analyse des coûts⁽⁴⁾ des cabinets des intermédiaires montre que dans la majorité des cas la rémunération usuelle perçue ne couvre pas les coûts du conseil et de la gestion du point de vente la première année. Seule la récurrence permet – et à condition d'avoir une masse de contrats suffisante – de rentabiliser sur deux voire trois ans l'investissement que représentent l'effort commercial et le coût du conseil. Ce qui est vrai pour un intermédiaire l'est également pour un réseau intégré ou pour la vente directe. Le modèle économique repose donc, aujourd'hui, sur cette réalité.

Comment rendre la commission compatible avec l'intérêt du client ?

Les adversaires du commissionnement n'ont donc pas désarmé. Or, ce système ne manque pas d'atouts, au moins pour les risques de masse, et son remplacement brutal par des honoraires risque de déstabiliser les marchés sans qu'il soit démontré que cela se traduise par un avantage nettement quantifiable pour les clients. Quoi qu'il en soit, ceux qui tiennent à le voir perdurer ont intérêt à anticiper et à démontrer, de

manière objective, les bénéfices intrinsèques qu'il offre aux consommateurs et à la stabilité des marchés.

Enfin, pour éviter les *a priori*, il semble utile de cerner la question centrale qui est celle de la neutralité du système face aux intérêts des clients. Sur ce plan, il est impé-

ratif d'épurer le commissionnement des formes qui ont tendance à le biaiser ou le desservent tel que le précompte.

L'une des questions clés est celle du statut de celui qui rend le conseil. Est-il le mandataire de la compagnie ou celui du client ? Car c'est bien là que se nichent les conflits

d'intérêts. Clarifier cet aspect devrait lever certaines préventions contre le commissionnement. ●

1. Beuc : Bureau européen des unions de consommateurs.
2. Esma : autorité européenne des marchés financiers.
3. Eiopa : autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles.
4. Travaux du Medi.

L'EUROPE DIVISÉE EN DEUX SUR LES COMMISSIONS

Mode de rémunération des intermédiaires en assurance

		Commissions interdites	
		Vie	Non-vie
	Allemagne	Non	Non
	Belgique	Non	Non
	Danemark	Oui	Oui
	Espagne	Non	Non
	Finlande	Oui	Oui
	France	Non	Non
	Grande-Bretagne	Oui	Non
	Italie	Non	Non
	Pays-Bas	Oui	Non
	Norvège	Oui	Oui

Source : MEDI, 2020

EN FRANCE, LE CONSEIL EST PEU PLÉBISCITÉ EN VIE

Parts de marché des intermédiaires dans les principaux pays de l'UE

		Vie	Non-vie
	Allemagne	70 %	71 %
	Belgique	45 %	72 %
	Espagne	24 %	61 %
	France	18 %	52 %
	Grande-Bretagne	75 %	57 %
	Italie	15 %	86 %
	Pays-Bas	60 %	80 %

Source : MEDI, 2018