

RÉMUNÉRATION

Le casse-tête de la transparence

La législation issue de la DDA ne semble pas perturber le courtage pour les risques en assurance non-vie. Mais lorsqu'il s'agit d'un produit d'investissement fondé sur l'assurance, les choses se compliquent.

Depuis le 1^{er} octobre 2018, date d'entrée en vigueur de l'ordonnance de transposition de la directive sur la distribution en assurance (DDA), les courtiers indiquent à leurs clients s'ils travaillent sur la base d'honoraires et/ou de commissions et/ou de tout autre type de rémunération, dont notamment les fameuses *incentives* (lire pp. 84-86). Le fait de devoir décrire la nature des rémunérations, en tout cas en assurance non-vie, n'a semble-

t-il, pas traumatisé outre mesure la profession, à commencer par le grand courtage. « Depuis longtemps, la transparence des rémunérations n'est plus un sujet pour nous, commente Hervé Houdard, directeur général de Siaci Saint Honoré. La majeure partie de notre clientèle exige de connaître le montant de ce que nous percevons, notamment depuis la règle des 20 000 €⁽¹⁾. En revanche, cela peut être différent pour les autres courtiers qui ont un autre type de clientèle. » Mais dire que l'on est à l'aise avec la loi ne signifie pas

qu'on la respecte : la moitié des courtiers interrogés dans l'étude *Argus/FG2A*, publiée le 2 avril 2019, avouaient qu'ils ne communiquaient pas la nature de leur rémunération.

Dissocier tous les frais

La partie se complique en assurance vie où l'intermédiaire doit révéler tous les coûts et frais liés au contrat, y compris les coûts de distribution éventuels qui ne sont pas déjà inclus dans le document d'informations clés pour les investisseurs (Dici). Et, à la demande du

client, l'intermédiaire peut être amené à fournir une ventilation des coûts de distribution supplémentaires. Mais attention au cas d'espèces : « Par analogie avec le statut de conseil en investissement financier - CIF -, certains courtiers ont été contraints par l'ACPR de révéler le montant de leurs rémunérations », avertit Isabelle Monin Lafin, fondatrice d'Astrée Avocats.

Pour l'heure, la difficulté pour les distributeurs est d'obtenir toutes les informations de la part des concepteurs de produits, d'où la nécessité de bien négocier les conventions de distribution. « Seule une partie des assureurs parvient à éclater les frais de manière précise, explique le président de l'Anacofi, David Charlet. À ce jour, nous n'avons pas de modèle type de la part de l'ACPR sur la façon de présenter la ventilation des frais. En attendant, nous nous rapportons aux modèles de l'Autorité des marchés financiers, qui est en avance, compte tenu de la réglementation sur les CIF. »



La DDA impose aux intermédiaires de communiquer sur leur mode de rémunération.

d'assurance vie, dont un sans rétrocession, portant sur une centaine de fonds d'investissements. Une expérience qui mérite d'être suivie.

Des commissions aux honoraires

Et si la directive DDA ne marquait qu'une étape de plus vers la fin des commissions ? Certains l'ont anticipé. « Même si l'ordonnance de transposition de la DDA n'a pas supprimé la rémunération sous forme de commissions, nous nous sommes déjà préparés à cette éventualité parce que nous pensons qu'il ne s'agit que d'une question de temps, avance Stéphane Lecomte, directeur général du cabinet Ofracar. Nous ne voulons pas subir en nous contentant de nous rémunérer sur les primes. Notre objectif est d'augmenter la part des honoraires dans notre rémunération globale et nos équipes sont formées en conséquence. La dernière structure que nous avons constituée, Ofracar Solutions, fonctionne exclusivement à base d'honoraires. De même, nous avons lancé une activité épargne sala-

riale rémunérée à 100% sur honoraires. L'obligation de communiquer sur les rémunérations nous oblige à réfléchir à la partie de services que l'on apporte. »

En attendant le cataclysme d'une éventuelle fin des commissions, le marché devrait progressivement évoluer en abandonnant quelques vieilles pratiques. « L'avenir des systèmes qui incluent les frais de gestion dans les décomptes de primes ou qui proposent des précomptes de commissions à 100% la première année, s'ils peuvent encore perdurer, ont clairement vocation à disparaître avec la transparence des rémunérations allée à une obligation de conseil très renforcée », conclut sans appel Olivier Blandin, directeur général du cabinet de courtage Accrma à Versailles.

● JEAN-CHARLES NAIMI

1. Le courtier de catégorie c mentionné à l'article L. 521-2 du code des assurances (non soumis à une obligation de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance se prévalant d'un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance), révèle ses commissions à la demande du client si la prime annuelle dépasse les 20 000 €, pour les risques liés à une activité professionnelle (article R. 511-3 du code des assurances).

« Un travail supplémentaire d'explication »



JUDITH SEBILLOTTE-LEGRIS, FONDATRICE DU CABINET SCORE PATRIMOINE

« Présenter les frais des contrats d'assurance vie n'est pas difficile en soi. La complexité provient des unités de compte, pour lesquelles les compagnies n'ont pas toujours une information à jour sur les frais de gestion des fonds. Par exemple, les compagnies communiquent sur les frais prélevés au titre des commissions de sur-performance sur une année N,

alors qu'en N+1, cette commission sera inexistante. Autre cas, les DIC remis au client mentionnent des frais d'entrée sur les supports alors que ces frais n'existent pas lorsque le fonds est acquis au travers d'un contrat d'assurance vie. Il y a donc un travail supplémentaire d'explication lié au décalage entre l'information donnée par les fournisseurs et celle qui nous incombe. »

« Rien n'a changé dans notre méthode de travail »



BRUNO-PHILIPPE FLÉCHET, FONDATEUR DE 2A CONSEILS

« Depuis la transposition de la DDA, rien n'a changé dans notre méthode de travail. En tant que CIF, nous étions déjà préparés aux évolutions sur la transparence des rémunérations et nous avons digéré les directives de l'Autorité des marchés financiers à ce sujet. Les documents remis à nos clients mentionnent que nous sommes rémunérés par honoraires ou commissions et que le détail peut

nous être demandé. Aucun client ne l'a fait pour le moment. Il m'arrive de communiquer cette information spontanément afin de mettre en perspective notre rétribution avec le travail fourni. Lorsque j'informe le client que mon cabinet ne perçoit que 2,30 € par mois et par salarié pour le contrat santé de son entreprise, pour une cotisation de 46 €, il est surpris du faible niveau de notre rémunération. »