

Novembre-Décembre 2016

– LÉGISLATION COMPARÉE –

Distribution d'assurances :
la transposition de la directive(UE) 2016/97
du 20 janvier 2016

Allemagne – Belgique – Espagne – Italie
Pays-Bas – Royaume-Uni – Suède

Cette note a été élaborée à la demande de M. Jean BIZET,
président de la Commission des Affaires européennes du Sénat,
dans le cadre de la préparation de l'**avis politique**
sur les activités de courtage d'assurances :

http://www.senat.fr/fileadmin/Fichiers/Images/commission/affaires_europeennes/avis_politiques/Avis_politique_Distribution_en_assurances.pdf

présenté par MM. Jean-Paul EMORINE et Richard YUNG,
lequel a été adopté par cette commission le 19 janvier 2017 :

<http://www.senat.fr/europe/dialoguepolitique.html>

DIRECTION DE L'INITIATIVE PARLEMENTAIRE
ET DES DÉLÉGATIONS

LC 276



AVERTISSEMENT

Les notes de Législation comparée se fondent sur une étude de la version en langue originale des documents de référence cités dans l'annexe.

Elles présentent de façon synthétique l'état du droit dans les pays européens dont la population est de taille comparable à celle de l'Hexagone ainsi que dans ceux où existe un dispositif législatif spécifique. Elles n'ont donc pas de portée statistique.



Ce document constitue un instrument de travail élaboré à la demande des sénateurs par la division de Législation comparée de la direction de l'Initiative parlementaire et des délégations. Il a un caractère informatif et ne contient aucune prise de position susceptible d'engager le Sénat.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
NOTE DE SYNTHÈSE	5
MONOGRAPHIES PAR PAYS.....	39
ALLEMAGNE.....	41
BELGIQUE.....	45
ESPAGNE	47
ITALIE.....	49
PAYS-BAS.....	51
ROYAUME-UNI.....	53
SUÈDE.....	55
ANNEXE : LISTE DES DOCUMENTS UTILISÉS	57

NOTE DE SYNTHÈSE

La directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances a pour objet d'harmoniser les dispositions nationales relatives à la distribution, de permettre aux consommateurs de bénéficier du même niveau de protection, quelles que soient les différences entre les canaux de distribution et de favoriser les échanges transfrontaliers¹.

Ce texte, que l'on désignera également, conformément à l'usage, par l'acronyme « IDD » (*insurance distribution directive*), devant être transposé avant le 23 février 2018², fera l'objet de quatre actes délégués (voir *infra*).

On examinera successivement les principales caractéristiques de la distribution des produits d'assurance au début 2017, et les observations tirées de la comparaison de l'état d'avancement de la transposition dans sept États : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la Suède.

I. LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE EN EUROPE AU DÉBUT 2017

A. LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCES SUR LES DIFFÉRENTS MARCHÉS NATIONAUX EUROPÉENS : ÉTAT DES LIEUX AVANT L'APPLICATION DE LA DIRECTIVE RÉVISÉE

On évoquera ici :

- la disparité des marchés nationaux ;
- les disparités entre les États dans l'organisation du secteur ;
- puis la part respective des différents canaux de distribution des assurances « vie » et « non vie ».

¹ Considérants (2), (6) et (35).

² Article 42.

1. Une grande disparité des marchés nationaux

Selon l'étude d'impact réalisée par la Commission avant l'adoption de la directive, on comptait, en 2012, environ 750 000 intermédiaires dans le secteur de l'assurance dont 95 % étaient des PME¹. Du fait de l'extension du périmètre de la directive « IMD2 » (*sic*) par rapport à la directive « IMD1 » 847 000 entités étaient, au total à l'époque, susceptibles d'être concernées par ce texte, contre 737 740 sous l'empire de la directive 2002/92/CE du 09 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance.²

Selon ce document, l'application du texte n'était pas susceptible de bouleverser la structure du marché, considérant que « *les statistiques récentes ont montré que même dans les États-membres dans lesquels la réglementation de l'assurance a déjà été développée dans le sens de la MiFID, c'est-à-dire plus de transparence de la rémunération et des normes plus élevées en matière de protection du consommateur, le nombre d'intermédiaires en assurances n'a pas diminué* »^{3 4}.

Les documents publiés par la Commission européenne avant l'adoption du texte de la directive 2016/97 faisaient, du reste, principalement référence non pas au nombre d'intermédiaires concernés, mais aux parts de marchés globales détenues par les divers canaux de distribution⁵. Une étude de PricewaterhouseCoopers (PWC) de mai 2011, réalisée pour la direction générale du marché intérieur et des services de la Commission européenne mentionnait, toutefois, en annexe, des éléments parcellaires repris dans le tableau suivant en ce qui concerne le nombre des intermédiaires.

Le tableau suivant illustre l'hétérogénéité des marchés nationaux. On compte, par exemple, 260 000 intervenants en Allemagne contre 30 500 en France, soit un rapport de un à neuf, et une prédominance des agents en Allemagne (près de cinq fois plus que de courtiers) à l'inverse de la France (une fois et demie plus de courtiers que d'agents).

¹ Étaient également concernées par le texte, 4 618 compagnies d'assurances, 68 000 agences de voyage et 30 976 entreprises de location de voitures (ces deux dernières catégories étant constituées à 80 % de PME).

² European Commission, *Commission Staff Working Document Impact Assessment, Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on Insurance mediation COM(2012) 360 final – SWD(2012) 192 final*, 3 juillet 2012.

³ « *Recents statistics have shown that even in the Member States where the insurance regulation has been developed into the direction of MiFID already, meaning more transparency of the remuneration and higher consumer protection standards, the number of insurance intermediaries has not decreased* ».

⁴ European Commission, *Commission Staff Working Document Impact Assessment [...], op. cit.*, p. 60.

⁵ Ainsi le *Commission staff working paper [...] Annexes to the Impact Assessment Accompanying the proposal for revision of the Insurance Mediation Directive* dont l'annexe 2 se réfère aux « Total Premiums and channel Share ». La liste des documents destinés à estimer l'impact de la directive figure pages 4 et 5 de la proposition de directive du Parlement européen et du Conseil sur l'intermédiation en assurance (refonte), du 3 juillet 2012 ; COM(2012) 360 final – 2012/0175 (COD).

**NOMBRE D'INTERVENANTS
DANS LES DIFFÉRENTS CANAUX DE DISTRIBUTION D'ASSURANCES
EN EUROPE EN 2011**

	Ensemble des 27	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Royaume- Uni	Suède
Agents		212 385	3 867		12 500		10 123		
Sous-agents et autres		3 238	5 423				338		
Courtiers		44 573	8 463		18 000				
Total		260 196	17 753		30 500		10 461		

Source : PWC, *Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive*, p. 46, 159, 163, 177, 179, 187, 197, 209, 211, 213

Selon l'assureur CGPA EUROPE¹, le nombre d'intermédiaires pour 100 000 habitants varie de 80 en France à 296 en Allemagne et à 389 en Italie :

NOMBRE D'INTERMÉDIAIRES POUR 100 000 HABITANTS EN 2014

	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Italie
Total	296	131	196	80	389

Source : CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 23

2. L'évolution récente du nombre d'intermédiaires

On examinera successivement la situation des intermédiaires en Europe, en général, puis en France, en particulier.

¹ Selon le site Internet de cette société « *Filiale de CGPA, CGPA Europe est la première société d'assurance européenne entièrement dédiée à la responsabilité civile professionnelle des intermédiaires en assurances, en finance et en gestion de patrimoine* ».

Cf. <http://www.cgpa.fr/qui-sommes-nous/cgpa-europe>, consulté le 8 novembre 2016.

- **En Europe**

À défaut de statistiques publiées par une entité officielle, on s'est donc reporté, pour appréhender l'évolution du nombre des intermédiaires en Europe aux données compilées par CGPA EUROPE, dans un document intitulé *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, disponible sur le site du BIPAR, la fédération européenne des intermédiaires d'assurance qui réunit 53 associations de 30 pays.

D'un point de vue global, cette étude décrit, de 2008 à 2014, une progression du nombre des courtiers et une diminution du nombre des agents, 40 400 de ces derniers ayant disparus dans les huit États concernés par l'étude de CGPA (Allemagne, Belgique, Espagne, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Pologne et Portugal).

En proportion, la plus forte baisse du nombre d'agents aurait concerné la Belgique, où leur nombre est passé de 6 900 en 2008 à 2 543 en 2014 (- 63 %).

La forte position encore détenue par les agents en Allemagne en 2014 (189 957) masquait quant à elle la disparition de près de 22 000 d'entre eux depuis 2008 (- 11 %).

La situation en 2014 et l'évolution par rapport à 2013 se présentaient comme suit.

ÉVOLUTION DU NOMBRE DES ENTITÉS
COMPOSANT LES DIFFÉRENTS CANAUX DE DISTRIBUTION
DE L'ASSURANCE EN EUROPE : VARIATION 2013-2014

	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Italie
Agents	189 957 (- 4 %)	2 543 (- 12 %)	87 796 (+ 2 %)	11 687 (- 1 %)	35 048 (- 3 %)
Courtiers	46 769 (+ 1 %)	7 721 (- 4 %)	3 078 (+ 1 %)	22 272 (+ 3 %)	5 573 (+ 5 %)
Autres	3 571 nc	4 489 nc	0 nc	19 265 nc	195 720 nc
Total	240 297	14 753	90 874	53 224	236 341

Source : CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 22

En France, où l'on comptait 11 687 agents en 2014, la baisse était de moins 1 % par rapport à 2013.

La diminution observée dans l'ensemble des États considérés s'expliquerait, selon la même source, par :

-
- le développement de nouveaux canaux de distribution ;
 - la rationalisation des réseaux des compagnies d'assurance (fusion d'agences, non remplacement des départs en retraite) ;
 - et enfin le « *durcissement de la réglementation applicable à la distribution des produits d'assurance, notamment en termes de qualification et de professionnalisme [qui] pousse à la sortie nombre d'agents qui ne se sentent plus en mesure de satisfaire de telles exigences* »¹.

En ce qui concerne les courtiers, la progression par rapport à 2013 se manifeste en Italie (+ 4 %), en France (+ 3 %) ainsi qu'en Allemagne et en Espagne (+ 1 %). L'étude note cependant que les courtiers sont « [...] *une proportion encore plus marginale dans les marchés d'Europe du Sud [...] où [ils] ne représentent que 3 % environ de l'effectif total. Avec 42 % la France fait certes exception à cette règle, mais la part des courtiers est sans doute influencée par le cumul des statuts agents/courtiers, qui connaît un fort développement depuis quelques années. L'Allemagne où près d'un intermédiaire sur cinq est un courtier (19,5 %) occupe une position intermédiaire, tandis que la Belgique demeure le seul pays du panel où les courtiers prédominent [sic] la structure des intermédiaires avec une part de plus de 52 %* »².

- **En France**

Le nombre total des immatriculations à l'ORIAS / Registre des Intermédiaires en Assurances, Banque et Finance, au 31 décembre 2015, s'élevait à 89 866. Ces inscriptions concernaient, d'une part, les intermédiaires en assurances et, d'autre part, les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, les conseillers en investissements financiers, les agents liés de prestataire de services d'investissement, les intermédiaires en financement participatif et enfin les conseillers en investissement participatif.

Sur ce total, 54 731 inscriptions concernaient des intermédiaires en assurances dont environ 42 % de courtiers (22 818), 32 % de mandataires d'intermédiaires d'assurances, 21 % d'agents généraux (11 696) et moins de 1 % des mandataires d'assurance, comme le montre le tableau *infra*. La recherche n'a pas permis de déterminer le nombre de salariés employés par les titulaires d'inscriptions en qualité d'intermédiaires d'assurances.

¹ CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 22.

² CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 22.

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'INSCRIPTIONS
EN QUALITÉ D'INTERMÉDIAIRE D'ASSURANCE EN FRANCE (2014-2015)

	2014	2015	Évolution
Courtiers en assurance	22 272	22 818	2,50%
Agents généraux d'assurance	11 687	11 696	0%
Mandataires d'assurance	2 682	2 611	-3%
Mandataires d'intermédiaire d'assurance	16 583	17 606	6%
Total	53 224	54 731	3%

Source : ORIAS, *Rapport annuel 2015*, p. 19

Selon une étude réalisée par le cabinet de conseil SIA-Partners¹, les coûts résultant de la « mise en conformité » des systèmes existants aux dispositions de la directive « IDD » révisée, pour les assureurs (concepteurs de produits et éventuellement distributeurs), à l'exception des intermédiaires *stricto sensu*, seraient estimés à 365 millions d'euros.

3. Les parts respectives des différents canaux de distribution des assurances « vie » et « non vie »

La répartition des primes sur les deux marchés que constituent l'assurance « non vie », d'une part, et l'assurance « vie », de l'autre, présentée dans les tableaux *infra*, traduit aussi les principales différences entre deux types de situations.

Dans les sept pays étudiés, les intermédiaires sont toujours prépondérants dans la distribution de l'assurance non-vie, comme le montre le tableau *infra*.

STRUCTURE DE LA COLLECTE DES PRIMES D'ASSURANCE NON VIE EN 2014

	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Pays-Bas	Royaume-Uni
Intermédiaires	83,9 %	72,9 %	58,3 %	52 %	80 %	59,9 %
Banques	6,9 %	7,8 %	11,7 %	13 %	0 %	7,4 %
Direct et autres	9,2 %	19,3 %	30 %	35 %	20 %	32,7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 19

¹ SIA-Partners, *Directive IDD. Etude d'impact relative au coût du projet de mise en conformité à IDD pour le marché français*, 23 juin 2016.

En revanche, la collecte des primes d'assurance vie fait apparaître deux groupes d'États :

- ceux où le secteur bancaire détient plus des deux-tiers des primes d'assurance vie (Espagne, France, Italie) ;

- ceux où ce sont les intermédiaires qui détiennent plus des deux tiers de cette collecte (Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni).

STRUCTURE DE LA COLLECTE DES PRIMES D'ASSURANCE VIE EN 2014

	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Royaume-Uni
Intermédiaires	73,5 %	42,3 %	26,4 %	17 %	13,4 %	66 %	70,5 %
Banques	19,8 %	36 %	65,6 %	64 %	78,7 %	0 %	22,7 %
Direct et autres	6,7 %	21,7 %	8,0 %	19 %	7,9 %	34 %	6,8 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance*, p. 18

B. LES INITIATIVES PRISES PAR LES AUTORITÉS EUROPÉENNES EN VUE DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA DIRECTIVE RÉVISÉE

Compte tenu de l'interpénétration des marchés de capitaux et des marchés d'assurance et des similarités de certains produits, la transposition de la directive 2016/97 est indissociable de celle de quatre autres textes :

- la directive 2014/57/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 relative aux sanctions pénales applicables aux abus de marché (directive relative aux abus de marché), dite « MAD » (*market abuse directive*) ;

- le règlement (UE) n° 596/2014 du Parlement européen et du Conseil du 16 avril 2014 sur les abus de marché dit « MAR » (*market abuse regulation*) ;

- la directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 concernant les marchés d'instruments financiers dite « MiFID II » ;

- et le règlement (UE) n° 600/2014 du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers dit « MiFIR ».

La commission se déclare, du reste, soucieuse d'assurer la cohérence réglementaire entre les régimes existants, notamment avec MiFID-II et d'éviter l'« arbitrage réglementaire »¹ entre ces différents textes.

1. Les actes délégués et le calendrier de transposition

Quatre articles de la directive² prévoient l'adoption, par la Commission, d'**actes délégués** qui concernent :

- la surveillance des produits et les exigences en matière de gouvernance (article 25) ;
- les conflits d'intérêts (article 28) ;
- l'information des clients (article 29) ;
- et l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, ainsi que l'information des clients (article 30).

En septembre 2016, les services de la commission ont rendu public³ un **calendrier de transposition** selon lequel celle-ci viserait à obtenir :

- le 1^{er} février 2017, la remise de l'avis technique de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP) demandé en février 2016 ;
- à l'été 2017, l'examen par le Parlement européen et le Conseil d'actes délégués ;
- et à l'automne 2017, l'entrée en vigueur de ces actes.

La première étape de la démarche en cours consiste donc à recueillir l'avis de l'AEAPP.

2. La préparation de l'avis technique de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP)

L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP, en anglais *European insurance and occupational pensions authority - EIOPA*) a été sollicitée, le 24 février 2016, par la

¹ Communication de M. Nico Spiegel, unité assurances et retraites de la direction générale sur la stabilité financière, les services financiers et le marché des capitaux de l'Union lors de la journée d'action organisée par l'AEAPP-EIOPA le 23 septembre 2016.

² La faculté de recourir aux actes délégués est prévue par l'article 38 de la directive.

³ Cf. communication de M. Nico Spiegel précitée.

Commission européenne qui souhaite obtenir, d'ici au 1^{er} février 2017, un avis technique final comprenant une évaluation coût-bénéfices destinée à envisager l'adoption de possibles actes délégués. Pour l'élaboration de cet avis, l'AEAPP est invitée à se rapprocher de l'Autorité européenne des marchés financiers (*European Securities and Markets Authority - ESMA*).

Présentée lors d'une rencontre en septembre 2016, la démarche de l'Agence a pris la forme d'une consultation des parties prenantes sur un avant-projet d'avis.

L'AEAPP a organisé, le 23 septembre 2016, à Francfort-sur-le-Main, une journée d'auditions publiques concernant l'avant-projet d'avis (*draft technical advice*) sur les actes délégués. À cette occasion, quatre thèmes ont été abordés :

- la surveillance des produits et les exigences en matière de Gouvernance (*product oversight and Governance, POG*), (article 25 (2) de la directive) ;
- les conflits d'intérêt et leur prévention (articles 27 et 28 (4), *id.*) ;
- le respect des obligations de l'article 17 en cas de versement d'incitations (*inducements*) (article 29 (2)) ;
- et la fourniture au client d'informations adéquates sur le service fourni (*assessment of suitability and appropriateness, reporting*) (article 30 (5) *id.*).

Dans son introduction, la responsable de l'unité de l'AEAPP sur la protection transsectorielle et des consommateurs a indiqué que cette institution entend « *assurer un changement de culture dans l'industrie de l'assurance afin de prendre pleinement en compte l'intérêt du consommateur* ».

La surveillance des produits et les exigences en matière de gouvernance, a suscité une discussion concernant « *la question de savoir quand un intermédiaire en assurances agit en tant que concepteur et la définition du "marché cible", en particulier quand les ventes pourraient être exercées en dehors du marché cible, ainsi que les conséquences de la définition d'un "marché cible négatif"*. L'AEAPP a écouté les avis concernant l'importance d'une approche proportionnée et la différenciation entre les marchés "vie" et "non-vie" outre la prise en compte des contrats d'assurance groupe »¹.

Pour ce qui est de la **fourniture au client d'informations adéquates sur le service fourni**, les discussions ont porté sur la vente de « *produits d'investissement fondés sur l'assurance, les ventes de simple exécution et les*

¹ « *the question of when an insurance intermediary is acting as a manufacturer and the definition of the "target market", in particular when sales could be carried outside the target market and the consequences of defining a "negative target market". EIOPA heard views about the importance of applying a proportionate approach and differentiating between the life and non-life markets and taking into account, group insurance contracts as well* ».

exigences en matière d'enregistrement et de signalement »¹. Les interventions ont fait référence à « la classification entre produits complexes et non-complexes ne menant pas à un régime excessivement restrictif pour les ventes de simple exécution, l'importance de la relation entre l'évaluation des exigences et des besoins et l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, et les processus de signalement et d'enregistrement, lesquels ne sauraient être transformés en un exercice purement juridique de la part des entreprises qui utiliseraient la paperasserie pour régler des problèmes de responsabilité. Il était également important de prendre en compte la tendance générale concernant la numérisation des services financiers et l'automatisation des conseils financiers, et d'envisager des régimes de conseils obligatoires »². Dans ce domaine l'AEAPP a manifesté son désir d'éviter de créer des normes superflues tout en soulignant la nécessité d'une obligation de moyens (*due diligence*) et d'un enregistrement (*record-keeping*) en cas de vente de produits complexes d'assurance.

Enfin, en ce qui concerne la **prévention des conflits d'intérêt**, il a été souligné que ceux-ci ne sauraient porter préjudice aux consommateurs. L'auditoire a évoqué le fait qu'« en se référant à une présomption légale selon laquelle certaines situations créeraient un conflit d'intérêts, telles que la perception ou le versement de commissions, l'AEAPP interdisait essentiellement aux entreprises d'accepter les affaires des clients »³. L'AEAPP observait, quant à elle, que son approche était destinée à « permettre aux entreprises d'identifier automatiquement les conflits d'intérêt, ce qui ne signifiait pas que les entreprises ne pouvaient pas gérer de façon appropriée ces conflits pour éviter tout préjudice dans l'intérêt du client »⁴.

Dans le domaine des **versements opérés par des tiers** (*inducement, third party payments*), l'AEAPP a expliqué qu'elle avait « établi, à la demande de la Commission, une liste de ce qu'il faut considérer comme une liste de pratiques menant à un niveau élevé de risque d'effet négatif sur le cœur du service fourni au client. L'AEAPP n'avait pas l'intention de créer une sorte de "liste noire" ou, de fait, d'interdire le versement ou la perception d'incitations, mais de fournir des

¹ « insurance-based investment products (or IBIPs), execution-only sales and record-keeping and reporting requirements ».

² « the classification of complex/non-complex products not leading to an overly restrictive regime for execution-only sales, the importance of the relationship between the "demands and needs" test and the suitability and appropriateness assessments and the reporting and record-keeping processes not being turned into a legalistic exercise of firms, using lots of paperwork to address liability concerns. It was also important to take into account the general trend towards digitalization of financial services and automation of financial advice and to consider mandatory advice regimes ».

³ « by referring to a legal assumption of certain situations creating a conflict of interest, such as receipt/payment of commissions, EIOPA was essentially prohibiting firms from accepting business from customers ».

⁴ « enable firms to automatically identify conflicts of interest, but this did not mean that firms could not then appropriately manage those conflicts of interest to avoid any harm to the customer's interests ».

orientations au marché et provoquer un débat sur cette question »¹. En réponse, l'auditoire a évoqué « certains libellés et la terminologie utilisés à l'appui de la liste des pratiques à haut risque et la nécessité d'adopter une approche globale sur la question des incitations en prenant en compte également les pratiques de réduction des risques, et en garantissant la sécurité juridique pour les entreprises »².

C. LE DÉBAT SUR LES « INCITATIONS »

1. Le document de base pour la consultation

L'AEAPP a publié, en juillet 2016, un document³ destiné à servir de support à la consultation qu'elle a lancée jusqu'au 3 octobre dernier sur les actes délégués relatifs à la directive sur la distribution d'assurances afin de répondre à la demande d'avis que lui a adressée la Commission. Ce projet d'avis s'appuie en premier lieu sur une étude d'impact qui lui est jointe, en annexe II, laquelle fournit les indications suivantes.

a) Considérations générales

Soulignant que les dispositions relatives aux incitations sont bien destinées à s'appliquer aux produits d'investissement fondés sur l'assurance, l'étude d'impact élaborée par l'AEAPP relève qu'en 2012, la Commission avait noté que bien que les risques tenant au mode de rémunération soient plus élevés en ce qui concerne ces produits, la majorité des États membres (21 sur 27) n'avaient pas adopté de dispositions spécifiques en la matière.

Elle rappelle aussi, d'une part, que deux considérants de la directive fixent les objectifs en la matière :

- de soumettre les produits d'investissement fondés sur l'assurance à un régime renforcé du fait de leur caractère plus risqué (considérant 56) ;
- et d'instituer des règles appropriées pour éviter que les versements de tiers (honoraires, commissions, avantages non monétaires...) n'aient une incidence négative pour les clients (considérant 57).

¹ « put together, based on a Commission request, a list of what it considered to be a list of practices leading to a high risk of a detrimental impact on the relevant service to the customer. It was not EIOPA's intention thereby to create any form of "blacklist" or de facto prohibition on the receipt/payment of inducements, but to provide guidance to the market and generate a debate on the issue ».

² « some of the drafting and terminology used to support the list of high risk practices and the need to adopt a holistic approach to the treatment of inducements by taking into account also risk-reducing practices, and ensure legal certainty for firms ».

³ EIOPA, Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, 4 July 2016.

Elle souligne d'autre part que, eu égard au mandat élaboré par la commission, l'avis technique devant être rendu aura pour objet :

- d'accroître la protection des consommateurs ;
- d'encourager l'application cohérente des mesures d'organisation à mettre en place par les assureurs pour éviter tout impact négatif sur les clients ;
- et de favoriser la dynamique de marché en promouvant une approche cohérente, dans la mesure du possible, entre les produits d'investissement fondés sur l'assurance et les produits régis par la directive MiFID II.

C'est sur la base de ces différents éléments que l'AEAPP suggère l'établissement d'une liste spécifique des incitations considérées comme emportant un fort risque d'avoir un effet négatif sur la qualité du service au consommateur.

En ce qui concerne les « incitations ¹ » (*inducements*) visées à l'article 29-2, - des incitations étant aussi mentionnées à l'article 25-3 -, la Commission a précisément demandé à l'AEAPP de faire connaître son opinion sur :

- les conditions dans lesquelles les paiements et les avantages non monétaires versés ou reçus par des intermédiaires ou des entreprises d'assurance en relation avec la distribution de produits d'investissement basés sur l'assurance peuvent avoir un effet négatif sur la qualité du service fourni au consommateur ;
- les circonstances et les situations à prendre en compte afin de savoir si un distributeur ou un intermédiaire d'assurances qui paie ou reçoit des incitations remplit les obligations qui lui incombent dans sa pratique professionnelle.

Après avoir relevé que la directive ne donne pas de définition des « incitations » (*inducements*), l'AEAPP estime que l'article 29 (2) de ce texte en précise cependant les contours, en se référant à tout honoraire ou commission et à la fourniture de tout avantage non monétaire lié aussi bien à la distribution d'un produit d'investissement basé sur l'assurance que sur un service annexe.

En outre, dans la mesure où, à la différence de l'article 17 (3) de la directive, ce texte ne fait pas référence à la rétribution des employés d'un

¹ Visées aux articles 25-3 (surveillance des produits et exigences en matière de gouvernance) et 29-4 (information des clients) de la directive IDD.

distributeur d'assurances au sein de celui-ci, l'Agence considère que l'avis qui lui est demandé par la Commission ne concerne *que* les versements effectués par des tiers. Elle n'en estime pas moins que constituent des « incitations » tout « *honoraires, commission, ou avantage non monétaire payé en liaison avec la distribution d'un produit d'investissement fondé sur l'assurance ou la prestation d'un service accessoire, à toute partie ou par elle, à l'exclusion du client ou de la personne agissant au nom du client* », reprenant le libellé de l'article 29 (2) de la directive¹.

Compte tenu de ces éléments, l'Agence propose, d'une part, d'instituer un principe général d'interdiction et, d'autre part, d'établir une liste indicative des comportements ayant un effet négatif car elle estime dangereux de dresser une liste des comportements acceptables.

b) Un principe « fondamental »

L'AEAPP suggère en premier lieu d'instituer un « principe fondamental » (*high level principle*), qui définirait les conditions dans lesquelles une incitation pourrait avoir un impact négatif sur la qualité du service fourni au consommateur. Ce principe reflèterait les dispositions de l'article 17 (3) de la directive, en vertu desquelles le distributeur ne saurait « *encourager à recommander un produit d'assurance particulier à un client alors qu'il pourrait proposer un autre produit d'assurance qui correspondrait mieux aux besoins du client* ».

Sur ce point, l'Agence estime que l'interdiction des formes précitées d'incitations rejoint l'obligation d'« *agir d'une manière honnête, impartiale et professionnelle au mieux des intérêts de ses clients* » instituée par l'article 29 (2) b de la directive.

c) Une liste indicative de comportements ayant un effet négatif

Comme le lui demande la Commission, l'Agence propose dans le projet d'avis soumis à la consultation, une liste de comportements qui peuvent, en règle générale, être considérés comme ayant un effet négatif sur la qualité du service au consommateur.

Cette liste, qui ne constituerait pas une « présomption légale », mettrait en évidence les comportements à haut risque. En d'autres termes, elle n'allongerait pas la liste des interdictions mais aurait le caractère d'une

¹ L'agence note également que la définition du concept d'« incitation » diffère entre la directive MiFID II et la directive IDD, v. document cité, p. 50.

recommandation pour l'appréciation *in concreto* des comportements des acteurs de marché.

Seraient notamment considérés comme susceptible de comporter un haut risque d'effet négatif sur la qualité du service au consommateur :

- les incitations qui encouragent l'intermédiaire ou l'assureur à offrir ou à recommander un produit/service alors qu'un autre produit est disponible qui répondrait aux besoins du client ;
- l'incitation uniquement ou principalement fondée sur des critères commerciaux quantitatifs qui ne prend pas en compte de façon appropriée les critères qualitatifs correspondant au respect de la réglementation, au bon traitement du client et à la qualité des services fournis au consommateur ;
- la valeur de l'incitation excessive ou disproportionnée par rapport à la valeur du produit et aux services liés ;
- l'incitation entièrement ou principalement précomptée (*paid upfront*) ;
- les règles applicables à l'incitation qui ne prévoient pas le remboursement de tout versement déduit de l'investissement initial si le produit expire ou est cédé avant terme (*at an early stage*) ;
- les règles applicables à l'incitation contenant toute forme de seuil ou toute sorte d'accélérateur de valeur (*value accelerator*) qui est activé du fait qu'est atteinte une cible constituée d'un certain volume de ventes.

d) Pas de liste des comportements acceptables mais une liste de quelques pratiques susceptibles de diminuer le risque d'effet négatif

Bien que la Commission lui ait demandé d'établir une liste des cas dans lesquels les incitations pourraient d'ordinaire être considérées comme acceptables, l'AEAPP estime qu'une telle liste n'est pas souhaitable, tout en reconnaissant pourtant que des circonstances particulières peuvent limiter le risque d'effet négatif et méritent, par conséquent, d'être prises en compte à l'occasion de l'évaluation globale d'un cas donné.

Parmi les pratiques de nature à limiter le risque d'effet négatif des incitations, l'Agence range –dans une liste non exhaustive– le fait que :

- un régime des incitations (*inducement scheme*) permettrait à l'entreprise d'assurance de recouvrer celles-ci s'il a été porté préjudice aux intérêts d'un consommateur lors de la fourniture d'un service d'assurance ;
- le même régime prévoit le remboursement rapide (*prompt refunding*) de toute incitation déduite de l'investissement initial du

consommateur si le produit expire (*lapses*) ou est cédé (*is surrendered*) avant le terme du contrat ;

- l'incitation serait basée, uniquement ou de façon prédominante, sur des critères qualitatifs reflétant le respect des règles en vigueur, le traitement équitable du consommateur et la qualité des services qui lui sont fournis ;

- ainsi que le cas où l'incitation serait destinée à financer une formation (*training*) sur un produit d'assurance spécifique, les normes légales et éthiques ainsi que le traitement équitable du consommateur.

2. Les résultats de la consultation

Cinquante-trois entités¹ ont répondu à l'AEAPP entre le 4 juillet et le 3 octobre 2016. Les principaux avis, opinions et observations de quarante-sept d'entre elles concernant les « incitations » sont synthétisées – sans que cette note ne puisse statuer sur leur bienfondé – dans les développements *infra* qui sont relatifs :

¹ Il s'agit de : *Insurance & Reinsurance Stakeholder Group (IRSG)*, *Italian Banking Association (ABI)*, *Association of International Life Offices (AILO)*, *Allianz*, *Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE)*, *Amundi*, *Associazione nazionale dei promotori finanziari (ANASF)*, *Assuralia*, *British Bankers Association (BBA)*, *Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV)*, *German Association of the Insured (BdV Bund der Versicherten)*, *Bureau Européen des Unions de Consommateurs (BEUC)*, *Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)*, *European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR)*, *BNP Paribas (Banque national de Paris)*, *Bundesverband Investment und Asset Management (BVI)*, *BVK*, *Czech Insurance Association (CAP)*, *Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers (CNCIF)*, *Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurance et de ré-assurances (CSCA)*, *The European Fund and Asset Management Association (EFAMA)*, *European Financial Planning Association (EFPA)*, *French Banking Federation (FBF)*, *European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries (FECIF)*, *Fédération Française de l'Assurance (FFA)*, *Federation of Finnish Financial Service (FFI)*, *Forum per la Finanza Sostenibile (FFS)*, *La Fédération nationale de la Mutualité Française (FNMF)*, *Financial Services Consumer Panel (FSCB)*, *Professional Association of Insurance Brokers and Insurance Consultants in the Austrian Federal Economic Chamber (FVVM)*, *German Banking Industry Committee (GBIC)*, *German Insurance Association (GDV)*, *Bavarian Association Of Cooperatives (GVB)*, *Institute and Faculty of Actuaries (IFoA)*, *Insurance Europe*, *Insurance Sweden*, *Intesa Sanpaolo (ISP)*, *Liechtenstein Insurance Association (LVV)*, *Mediterranean Insurance Brokers Ltd (Malta) (MIB)*, *Malta Insurance Association (MIA)*, *German Association of Private Health Insurers (PKV)*, *Slovenian Insurance Association*, *Unipol Gruppo Finanziario (Unipol)*, *Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.*, *Verband öffentlicher Versicherer / Association of German Public Insurers (VOEV)*, *Verbraucherzentrale Bundesverband e.V./ Federation of German Consumer Organisations (Vzbv)* et *Zurich Insurance Company*. N'ont pas répondu aux questions 11 à 14 relatives aux incitations : *l'European Federation of Finance House Associations (Eurofinas)*, *Eurosif*, *la Fédération des Garanties et Assurances Affinitaires France (FG2A)*, *The Danish Insurance Association*, *le Verband der Automobilindustrie e.V (VDA)*, et *la German Association of Actuaries (DAV)*.

-
- aux questions de méthode et de simplification ;
 - à l'étendue des compétences des États en la matière ;
 - aux commissions ;
 - à la prise en compte des risques ;
 - et au débat relatif à la rédaction d'une éventuelle liste de comportements « à risque ».

a) Méthode et simplification

Deux préoccupations sont signalées sur ce sujet, les unes concernant la portée des actes délégués, et les autres la question du surcroît de charges administratives que ces actes pourraient entraîner compte tenu des spécificités des marchés existants.

Définir la portée des actes délégués en matière d'incitations

Les actes délégués pris en matière d'incitation, visés à l'article 29 de la directive IDD consacré à l'information des clients, ne sauraient, soulignent deux contributions, s'appliquer qu'aux investissements fondés sur l'assurance (*investment-based on insurance products, IBIPs* en anglais) auxquels s'appliquent les « exigences supplémentaires » instituées par le chapitre VI de la directive (FVVM, p. 20, MIB, p. 10).

Éviter de surcharger le secteur de la distribution d'un fardeau administratif

Selon plusieurs associations professionnelles, il conviendrait de prendre en considération, dans l'avis technique, le principe de proportionnalité car « beaucoup de distributeurs d'assurances sont des PME et, dans un certain nombre de cas, sont gérées par un seul auto-entrepreneur qui n'a pas les moyens d'exercer plusieurs activités »¹, en ayant garde de ne pas alourdir les coûts administratifs des distributeurs par la réglementation (LVV, p. 12).

Le projet serait, au surplus, susceptible d'étendre aux assureurs -qui ne disposent pas de toutes les informations nécessaires - des obligations que la directive n'impose qu'aux distributeurs (ZIC, p. 26-29).

Prendre en compte les spécificités des marchés existants

Diverses caractéristiques propres à chacun des marchés de distribution des assurances méritent d'être prises en compte à l'instar de :

¹ Insurance Europe, p. 21.

- l'impossibilité de fixer des critères qualitatifs à des intermédiaires indépendants alors même qu'ils jouent un rôle important (Assuralia, p. 16) ;

- la nécessité d'assimiler les paiements aux agents liés aux paiements réalisés en interne (*internal payments*) car les commissions qui leur sont versées relèvent du lien contractuel entre ces agents et les assureurs (FFA, p. 16, VDVM, p. 23).

b) La compétence des États pour le choix du mode de rémunération des intermédiaires de distribution et la cohérence avec le régime « MiFID »

Plusieurs opinions soulignent le fait que le choix, pour la rémunération des distributeurs, du commissionnement ou du paiement d'honoraires relève de chacun des États membres et non pas de la Commission ou de l'autorité de régulation (BIPAR, p. 19, BFV p. 7, FVVM, p. 23) : l'existence d'intermédiaires qui permettent aux clients d'identifier les risques sur le marché de l'assurance résulterait du caractère asymétrique de ce marché où circule une information imparfaite (BIPAR, p. 19).

Il s'ensuit que l'interdiction *de facto* des incitations contredirait la directive (FBF, 7) dont le dispositif ne saurait être restreint par de tels actes, (AGPI, p. 14).

Dans ce domaine, la directive IDD n'utilise que rarement le terme d'incitation/*inducement*, se référant plutôt aux « honoraires » (*fees*), aux paiements par des tiers (*third party payments*) ou aux commissions (*commissions*), termes moins connotés qu'incitation/*inducement*, dont l'usage s'avèrerait « tendancieusement négatif »¹ (*tendentiously negative*). De fait, la directive qui recourt dix-sept fois à l'expression « rémunération »² n'utilise le terme d'incitation/*inducement* qu'à quatre reprises³, sans en donner du reste de définition.

Au surplus, une telle interdiction aurait pour effet d'introduire un biais entre les dispositions de la directive IDD et celles de la directive MiFID II en matière de produits d'investissement fondés sur l'assurance car l'avis sur les incitations en matière d'assurances serait plus détaillé que les dispositions des actes délégués sur les incitations de la directive MiFID II. Il rangerait notamment parmi les actions susceptibles d'avoir un effet négatif les incitations payées initialement en totalité (*inducements entirely paid upfront when the product is sold*), incitations qui ne sont pas stigmatisées par la directive MiFID II. L'association professionnelle qui formule ces observations suggère en conséquence une approche plus cohérente entre les

¹ AGPI, p. 15.

² Cf. Considérants 40, 41, 46 et 56 ; article 2 alinéa 1-3, 1-4 et 1-5, article 9, article 17 alinéa 3 ; article 19 alinéas 1-d, 2-i, 2-ii, 2-iii, 2-iv et 4.

³ Cf. Considérant 67 ; articles 25 alinéa 3, article 29 alinéa 4-a et 4-b.

deux secteurs (*Italian banking association*, p. 7). La cohérence avec les services d'investissement s'avérerait, quant à elle, importante pour le respect d'une concurrence non faussée (*level-playing-field*) (ANASF, p. 3).

Aussi bien, en ce qui concerne la cohérence entre IDD et MiFID, divers contributeurs souhaitent-ils une clarification concernant le fait que les incitations ne doivent pas être déterminées, à titre principal, par des critères commerciaux quantitatifs mais devraient inclure des critères concernant le respect de la réglementation et le bon (*fair*) traitement des consommateurs, de sorte que les critères d'amélioration (*enhancement criteria*) prévus par MiFID II pour prévenir tout impact négatif seraient applicables (EFAMA, p. 10). Dans cette perspective, pour aligner le régime IDD sur le régime MiFID II, il serait bon de compléter le projet d'avis technique car MiFID II prévoit qu'une incitation durable ne peut être acceptée que si un service durable est fourni au client de façon correspondante (EFAMA, p. 10).

c) La question des commissions

(1) Le régime des commissions et les spécificités des marchés nationaux

Diverses contributions insistent sur le fait qu'en l'état la réflexion de l'AEAPP ne prend pas assez en compte la spécificité des marchés nationaux.

C'est ainsi qu'un contributeur allemand note que les commissions existent en Allemagne où, du reste, la Cour fédérale Constitutionnelle a estimé que les intermédiaires d'assurances n'étaient pas tenus de rendre public les détails concernant les honoraires ou commissions payés par les assureurs car le public sait que ces modalités de rémunération constituent des usages commerciaux (GBIC, 6, v. et BdV, p. 11), tandis qu'un contributeur français considère que le montant des rémunérations devrait être librement fixé et résulter de la compétition entre les acteurs (FBF, 8).

D'un point de vue plus général, une contribution allemande souligne que « *les intermédiaires d'assurances sont pour la plupart des PME qui emploient des milliers de personnes localement [et qu'] il est important d'assurer que toute politique européenne sur les conflits d'intérêt concernant les intermédiaires qui traitent des produits d'investissement fondés sur l'assurance n'aient pas des effets indésirables (unintended) collatéraux et n'aboutissent ni à un moindre choix pour les consommateurs ni à menacer les activités des intermédiaires ou leur modèle économique* »¹. Une contribution slovène traduit la même préoccupation en soulignant le préjudice que la suppression des commissions pourrait occasionner à un système où prévalent des courtiers payés par ce moyen (SIA, p. 7°).

¹ FVVM, p. 23.

Un autre contributeur allemand considère que le modèle fondé sur la commission et le conseil permet de délivrer un service global (*comprehensive service*) à tous les consommateurs quel que soit leur niveau de revenu, ajoutant que « *pour obtenir la meilleure protection du consommateur, ce n'est pas le type de rémunération qui est important mais la qualité du conseil* »¹.

L'opinion d'une association belge met en avant la légitimité de commissions qui ont aussi un caractère « de base » (*basic commission*), mais aussi des commissions correspondant à la gestion du contrat (*management commissions*) destinées à rétribuer le distributeur pour cette activité, lesquelles seraient, lorsqu'elles sont conformes aux pratiques de marché, considérées comme légitimes, sauf exceptions, par l'autorité de régulation belge (Assuralia, p. 15).

D'un point de vue global, **plusieurs contributions soulignent que la directive IDD n'édicte aucune interdiction des commissions** (BFV p. 7), **alors que le projet d'avis reviendrait à assimiler, à tort, la notion de « rémunération » sous forme de commission à celle d'« incitation », ayant un effet négatif** (BIPAR, p. 20).

En lui-même, note un assureur allemand, le paiement d'une commission ne permet pas de présumer un risque élevé d'impact négatif sur le service au consommateur, car la commission a pour objet de rétribuer les coûts supportés par l'intermédiaire. Un tel risque n'existe pas si le consommateur est informé de l'existence de ce mécanisme, lorsque les charges auxquelles est soumis le produit sont calculées en euros et lui sont communiquées avant la conclusion du contrat (AGPI, p. 13).

En outre, à côté de l'approche purement réglementaire, il conviendrait de prendre garde à ne pas fixer un niveau de rémunération si bas qu'il conduirait des intervenants à sortir du marché, ce qui aurait des inconvénients, in fine, pour les consommateurs (FVVM, p. 24, MIB, p. 10).

Les commissions présenteraient enfin un avantage dans la mesure où elles permettent aux consommateurs qui n'ont pas les moyens de payer d'honoraires de disposer d'un réseau de conseil sur le terrain pour tout problème (*on-the-spot consultation for all concerned*), « *les consommateurs qui souscrivent des polices modestes recevant un conseil global et de haute qualité, à l'instar de ceux qui sont en mesure de payer davantage pour leur police* »², de sorte que le recours à ce système constitue aussi un choix social plus global.

En la matière, une prise de position émanant d'une organisation française souligne le lien existant entre la mutualisation et l'institution d'un principe général d'obligation de conseil au client « *afin de mettre cet avis à disposition de tous les consommateurs sans coût supplémentaire au titre de ce conseil obligatoire. Dans ce système* [reposant sur le versement de

¹ GVB, p. 3.

² AGPI, p. 14.

commissions], les distributeurs sont payés par des commissions plutôt que par des honoraires pour un service qui permet de partager le coût du conseil en y donnant accès. Un tel système est très coûteux à mettre en œuvre pour les entreprises d'assurances et les intermédiaires. Il implique en pratique une formation spécifique de l'ensemble du personnel en contact avec la clientèle et un dispositif de distribution aussi proche que possible du client. Le paiement d'incitations contribue à financer l'ensemble du système car il assure que tout consommateur bénéficiera d'une recommandation (recommandation) personnalisée »¹ (voir aussi BNP Paribas, p. 7-8, FFA p. 17 et GDV, p. 2). Dans le même sens, un contributeur allemand estime inutile d'entrer dans le détail de la régulation d'un marché compétitif comme celui de la distribution d'assurance et considère que le versement d'incitations par des tiers permet de réduire le coût acquitté par le consommateur, rendant le service accessible à un plus grand nombre (FVVM, p. 21)

Le manque de conseil existant dans le domaine de la distribution au détail de produits financiers, en général, et de produits d'assurance, en particulier, est souligné par une association de consommateurs qui ne fait toutefois pas de distinction, en la matière, entre les États où s'applique une obligation de conseil et ceux où elle n'existerait pas (BEUC, p. 5).

Du reste, alors qu'un assureur relève que la hausse des exigences réglementaires aura nécessairement une incidence sur les coûts payés *in fine* par les consommateurs (Allianz, p. 3), plusieurs autres soulignent, par comparaison, que le recours à une rétribution des intermédiaires par le versement d'honoraires n'a rien d'une panacée (FVVM, p. 21, VDVM, p. 29). Pour soutenir cette idée l'exemple du Royaume-Uni est cité. Le système actuel (interdiction des commissions au profit des honoraires) aurait créé un « déficit de conseil » pour ceux des consommateurs qui ne peuvent pas payer ces honoraires (Assuralia, p. 17, VDVM, p. 28).

Deux exemples tirés de l'exemple britannique illustrent cette thèse.

En premier lieu, selon la *Financial advice Market Review* publiée par la *Treasury* britannique en mars 2016, le manque de demande en matière de conseil financier a résulté du fait que « beaucoup de consommateurs aux faibles revenus ou disposant de faibles montants à investir sont dans l'incapacité de payer un conseil », dans ce pays où les commissions ont été interdites et où le seul mode de rémunération consiste en un versement d'honoraires. Ceci s'explique par le fait que les personnes qui « ont le plus modeste patrimoine considèrent que l'efficacité rapportée au coût du conseil est moins grande que ceux dotés d'une fortune plus importante », de sorte que « des preuves existent que nombreux sont ceux qui, dotés d'une moins grande fortune, voudraient payer le prix

¹ FBF, p 6.

du conseil mais en sont dissuadés par le prix actuel »¹. Une organisation professionnelle note, quant à elle, que l'institution d'une rémunération exclusivement par honoraire exclurait de nombreuses personnes de toute forme de conseil et d'assistance, notamment du fait de la disparition des intermédiaires (BIPAR, p. 18).

En second lieu, une étude de l'association professionnelle des gestionnaires de patrimoine du Royaume-Uni publiée en août 2013 a souligné le danger représenté par un déficit d'information en matière de produits d'investissement financiers qui résulte de la suppression des commissions².

Enfin, une organisation professionnelle française souligne que, sur le marché de l'assurance de l'Hexagone où les courtiers occupent une place importante, une concurrence existe alors que dans les pays où les commissions ont été supprimées, le marché a été moins compétitif et les prix ont crû (CSCA, p. 9). Du reste, observe en outre une autre contribution, la procédure de gestion des conflits d'intérêt prévue par la directive est précisément destinée à permettre de régler la question d'une éventuelle rémunération « dommageable » (*harmfull*) aux intérêts du consommateur (CSCA, p. 9, BFV p. 7).

On note toutefois que, selon une association de consommateurs, -qui ne fait pas référence à l'obligation de conseil instituée dans certains États - la fixation de tout objectif excessif au distributeur qui conditionne l'obtention d'une incitation est incompatible avec l'intérêt du consommateur, (BEUC, p. 7).

De la majorité des contributions résulterait la nécessité de ne stigmatiser :

- ni les commissions comme entraînant, par nature, des effets négatifs (FFA, p. 18) ;

- ni l'ensemble des avantages (*benefits*) dans la mesure où certains ne sont pas liés à des objectifs de vente mais constituent des « récompenses » (*rewards*) attribuées en fonction de la qualité de service (Insurance Europe, p. 23).

Des questions particulières ont en outre été soulevées dans le cadre de la consultation, lesquelles concernent, de façon plus spécifique, d'une part, les commissions « précomptées » versées avant la signature du contrat, d'autre part, la question des incitations et enfin la situation des intermédiaires « liés ».

¹ Treasury - Financial conduct authority, *Financial Advice Market Review*, mars 2016, p. 7.

² Voir le rapport de l'Investment association (IMA), *Asset Management in the UK 2012-2013. The IMA Annual Survey*, p. 33-35.

(2) La question des commissions « précomptées » (*upfront commissions*)

Comme on l'a vu ci-dessus, le projet d'avis concerne en la matière les commissions liées aux produits d'investissement basés sur l'assurance.

L'AEAPP considérant les commissions initiales (*upfront commissions*) comme « très risquées » (*very risky*) (projet d'avis §4 d cité par Assuralia, p. 15), la rédaction proposée par le projet d'avis pourrait avoir pour effet de les interdire (MIB, p. 13), voire de faire augmenter les prix (CAP, p. 8).

La question des incitations payées en amont (*upfront*), dont plusieurs observateurs suggèrent de donner une définition (*Insurance Sweden*, p. 1, FSCP, p. 5, AMICE, p. 15) – puisque l'expression semblerait pouvoir concerner aussi bien les « commissions » que les « incitations », d'une part, et les sommes versées à la signature des contrats d'assurance, d'autre part – revient sous la plume de divers contributeurs (GBIC, p. 6). Ceux-ci considèrent, en effet, que le régime existant outre-Rhin pour assurer que ces versements ne s'effectuent pas au détriment du consommateur a permis d'atteindre un point d'équilibre entre le souci de respecter les intérêts du client et la nécessité de rémunérer convenablement l'intermédiaire. Cette forme de rémunération étant, en effet « *non seulement justifiée mais essentielle pour cette forme de distributeur indépendant* »¹.

La perception d'une commission initiale est autorisée en Allemagne dès lors qu'elle s'inscrit dans une relation de long terme entre intermédiaire et client ; ceci a pour but d'éviter les comportements commerciaux consistant à passer d'un client à un autre, une fois la commission encaissée, sans se préoccuper du sort du contrat du client (*churning*)², une organisation soulignant cependant à ce titre que l'excès de pression commerciale et de « ventes rapides » serait dangereux car il ne permettrait pas d'établir une relation de long terme (BdV, p. 9, AILO, p. 6, VDVM, p. 30) entre professionnels et clients.

En pratique, outre-Rhin, le paiement de commissions précomptées est donc possible mais l'intermédiaire y est tenu de restituer tout ou partie du montant perçu si le contrat est résilié dans les cinq ans suivant sa conclusion (AGPI, p. 17, GBIC, p. 6, GDV, p. 23). Cette approche est motivée par le fait que :

- la majeure partie de travail de l'intermédiaire a lieu avant la conclusion du contrat (contact initial, information, conseil, documentation, conclusion), ces services devant être rémunérés au moment opportun, souvent dans la phase initiale (GDV, p. 23) ;

¹ BDV, p. 12.

² Attrition

- le paiement d'une commission n'exonère pas le distributeur d'une obligation d'information et de comportement, même après son versement (VDMD, p. 29).

(3) Le cas particulier des intermédiaires « liés »

Plusieurs contributions pointent le fait que les distributeurs « liés » se trouvent dans l'impossibilité pratique de vendre ou de recommander certains produits qui n'appartiennent pas au portefeuille dont ils ont la gestion (GDV, p. 20 et AGPI, p. 16), sauf à se trouver en permanence dans la position de recevoir des incitations considérées comme « à haut risque » (IFA p. 5), ou d'être assimilés - à mauvais escient - à des tiers pour l'application de ces dispositions (Insurance Europe, p. 24-25, MIA, p. 11, AMICE, p. 13).

(4) Comment gérer les risques ?

La prise en compte des risques constitue un point de passage obligé de l'analyse du régime des rémunérations des distributeurs car, en vertu des articles 5 et 8 de la directive, les comportements susceptibles de susciter un risque doivent être prévenus.

Sur ce point, on retiendra en guise d'introduction l'observation d'un assureur qui exprime la crainte que l'on associe les « pratiques à risque » avec le « risque » lui-même, comme si les unes impliquaient nécessairement l'autre (Allianz, p. 12), ce qui revient à s'interroger sur la nature des risques à prendre en compte, d'une part, et sur l'appréciation de leur caractère négatif, - c'est-à-dire de la nocivité des incitations, de l'autre.

- **Quels risques prendre en compte ?**

S'agissant de l'étendue du risque à appréhender, plusieurs contributions jugent souhaitable qu'une approche globale soit retenue. Cette approche inclurait les facteurs de réduction des risques (Assuralia, p. 14, LVV, p. 12) et concernerait chaque canal de distribution (Allianz, p. 13 et 14).

Le fait même que certains actes, consignés dans une liste, soient considérés comme risqués - et donc prohibés par nature - irait toutefois au rebours d'une prise en compte des facteurs de réduction des risques. Or, selon deux contributions, il ne serait pas souhaitable que la liste des comportements risqués soit constituée d'actes qui ne pourraient jamais être rendus légitimes par des facteurs de réduction du risque (Assuralia, p. 15, AMICE, p. 13-14). En effet, des facteurs susceptibles de compenser le risque existent, affirme un assureur qui regrette que ces facteurs ne soient cités que dans l'analyse formulée par l'AEAPP (donc hors du projet d'avis) de sorte qu'ils seraient insusceptibles d'être pris en compte pour l'appréciation

globale d'une situation donnée, alors même que la demande d'avis de la commission fait référence à une telle liste d'éléments (Allianz, p. 12 et 13).

À titre d'exemple de la nécessité qui s'attache à opérer une distinction entre le bon grain et l'ivraie en matière d'incitations, on retiendra que, selon une association professionnelle, une incitation en matière de formation aura un effet positif, à l'instar d'une formation appropriée (*adequate training*) qui constituerait un facteur de réduction des risques résultant de l'attribution d'un « bonus ». Il pourrait s'agir de la participation gratuite à un cours de formation (*training class*) ou d'une diminution du coût de formation (*training fee*), (Assuralia p. 18, projet d'avis, p. 53). De même, des incitations liées à l'évolution de la qualité du service au client devraient-elles être autorisées (FFA, p. 18).

- **Comment évaluer la nocivité des incitations ?**

Parmi l'ensemble des contributions, l'une, émanant d'une association de consommateurs, se distingue en soulignant les risques d'impact négatif que pourraient occasionner les commissions « précomptées », les objectifs de vente ainsi que les cadeaux et avantages (*benefits*) qui leur sont liés (FGCO, p. 5).

D'autres opinions émanant de professionnels estiment souhaitable de prendre des précautions dans l'évaluation de la nocivité des incitations, formulant à ce titre les remarques suivantes :

- le principal critère d'appréciation de la dangerosité d'un comportement de vente devrait consister à s'assurer que le distributeur n'a pas, dans son portefeuille, un produit plus adapté aux besoins du client que celui qu'il se propose de lui offrir (Insurance Europe, p. 26) ;

- aucune incitation n'aurait, par nature, un effet négatif, d'autant que l'incitation a pour objet de rémunérer le travail de l'intermédiaire (SIA, p. 5).

Se plaçant au niveau des principes, trois entités françaises soulignent la nécessité, lors de l'évaluation des effets d'une incitation, de prendre en compte, le cas échéant, l'existence d'une obligation de conseil à l'instar de celle qui s'applique dans l'Hexagone. Selon cette approche, en effet, on ne pourrait pas affirmer, par principe, qu'une incitation est nécessairement versée au détriment du client puisque le modèle français combine l'obligation de conseil avec la rémunération du distributeur par l'assureur (BNP Paribas, p. 7 et 8, FFA, p. 17, FNMF, p. 4). En eux-mêmes, le type, la forme ou la structure de rémunération ne seraient donc pas suffisants pour présumer le caractère négatif de leur effet sur le service proposé aux consommateurs (CNCIF, p. 6).

Selon un autre avis, d'autres critères d'évaluation quantitative des incitations pourraient permettre de fixer des objectifs pour l'attribution de

rémunérations variables sous réserve que ces critères soient déterminés à des niveaux raisonnables (Assuralia, p. 19).

Or, le projet d'avis rédigé par l'Agence part du principe que les incitations sont fondées sur des critères quantitatifs, sans considérer la difficulté, pour les assureurs, de prendre en compte des éléments qualitatifs dans la mesure où, à la différence des banques, leurs produits sont distribués par des intermédiaires (AMICE, p. 14).

Au total, même si l'article 29-4 de la directive prévoit que la Commission, par voie d'acte délégué, peut préciser les critères servant à évaluer si les incitations versées ou reçues ont un effet négatif sur la qualité du service fourni, pour autant l'AEAPP « *ne devrait pas considérer que les inducements ont systématiquement, par eux-mêmes, un effet négatif sur la qualité de service* »¹. Cette remarque trouve spécialement à s'appliquer pour l'analyse du projet d'établissement d'une liste des incitations.

- **Faut-il établir une liste des incitations ?**

Après avoir noté qu'il convient de faire le distinguo entre les « rémunérations » et les « incitations » comme le suggère un contributeur (AIILO, p. 5), on examinera ici les opinions pour ou contre une telle liste avant d'envisager quelques alternatives, proposées par les contributeurs, à l'élaboration d'un tel document.

Pour la liste

Une association estime que la liste - non exhaustive - est bienvenue mais qu'il serait préférable que ce sujet soit traité dans le cadre de standards professionnels et de codes de conduite (EFPA, p. 5).

Pour une autre, il conviendrait d'y ajouter les « enveloppes de rémunération interne » (*internal remuneration packages*) considérant que les bonus (*bonus payments*) excessifs ou que les incitations à vendre de gros volumes (*high volume sales*) pour l'obtention d'une rémunération minimale sont causes de ventes abusives (*miss-selling*) (FSCP, p. 5).

D'autres contributeurs estiment que la liste devrait :

- être indicative (FNMF, p. 4, FSCP, p. 5) ;

- être clarifiée dans la mesure où la notion de « meilleur » produit est floue (s'apprécie-t-elle par rapport au portefeuille du distributeur ou à l'ensemble du marché ?) et difficile à évaluer (pour être en mesure d'établir

¹ FBF, p. 6.

une comparaison, il conviendrait de connaître, pour chaque produit, le niveau de qualité du service assuré) (ANASF, p. 3-4) ;

- prévoir que les incitations qui permettent de fournir un service et qui, par nature, ne donnent pas lieu à conflit car elles sont assorties de l'obligation d'agir dans l'intérêt du client ne seront pas soumises aux dispositions restrictives concernant les *inducements* (EFAMA, p. 10) ;

- et indiquer que ses composantes ne sont pas interdites, mais que des mesures doivent être prises pour réduire les risques négatifs dont l'AEAPP évoque la possibilité (GDV, p. 20).

Contre la liste

Diverses contributions soulignent, en revanche, qu'il serait inopportun d'établir une liste des incitations susceptibles d'avoir un caractère négatif (FFI, p. 5) car :

- ne se fondant pas sur les dispositions de la directive, elle excéderait la compétence de l'AEAPP (GBIC, p. 7) ;

- même non exhaustive, elle inciterait les États à adopter des dispositions plus rigoureuses et, de ce fait, fausserait les conditions de concurrence car la directive IDD tend à une harmonisation minimale, à la différence de la directive MiFID II (FBF, p. 8) ;

- une liste négative n'attirerait l'attention que sur des points particuliers et ne serait pas adaptée à l'interprétation d'une situation complexe (VDVM, p. 23-25), sans compter qu'elle devrait être mise à jour (GBIC, p. 7) ;

- elle ne serait ni nécessaire ni efficace (GVB, p. 3) ;

- elle revêtirait le caractère de « liste noire » (*blacklist*) alors même qu'une approche globale serait préférable (Insurance Europe, p. 22, LVV p. 9) ;

- elle ne distinguerait pas entre les différents types de commissions (de base, de gestion...) (AMICE, p. 14) et mettrait à mal le modèle du paiement par commission (BDV, p. 12).

Le principal grief formulé contre cette liste tient donc au fait qu'elle instituerait une interdiction *de facto* (MIA, p. 12, CAP. p. 6-7, AMICE, p. 15)¹ car :

- bien que l'AEAPP s'en défende, tous les comportements mentionnés dans la liste seraient présumés avoir un effet négatif et ne

¹ Cf. le point 18 de la p. 53.

pourraient être justifiés par les mesures figurant dans une liste « positive » (AGPI, p. 15, citant le point 15 p. 51 du projet d'avis) ;

- et enfin car le projet d'avis ne prend en compte aucun facteur de réduction du risque (Assuralia, p. 17, AMICE, p. 15).

Une association de consommateurs considère toutefois sur ce point, que le projet de l'AEAPP n'institue pas une interdiction générale des incitations mais permet de mieux appliquer les règles de la directive, ce qui la conduit à approuver les exemples donnés par l'agence et à regretter que la directive IDD n'ait pas obligé les assureurs à communiquer au client le montant de la commission mais seulement la nature de celle-ci (BEUC, p. 6-7).

Des alternatives à la liste ?

Plusieurs avis proposent des solutions alternatives à la rédaction d'une liste des incitations « à risque ».

C'est dans cette perspective que la détermination de principes fondamentaux (*high level principle*), proposée par l'Agence, est approuvée par divers intervenants (EFPA, p. 5, FFI, p. 4, FSCP, p. 4, Insurance Europe, p. 22 ; Intesa Sanpaolo, p. 4, LVV, p. 8, Amundi, p. 4, et AMICE, p. 13, VDVM, p. 22).

Le recours à une approche basée sur un examen d'ensemble du respect des principes (GBIC, p. 7, AGPI, p. 15, SIA, p. 5, AMICE, p. 13 et 16) dans le cadre de l'élaboration d'un véritable régime de la négociation et des incitations (*negociation and inducement schemes*) est évoqué afin de prendre en compte les aspects qualitatifs en prévoyant que :

- les intermédiaires placent l'intérêt de leur client au-dessus de leur rémunération ;

- les aspects qualitatifs (satisfaction de la clientèle, par exemple) seraient importants, alors qu'ils font défaut dans les propositions actuelles (VDVM, p. 27) ;

- la rémunération et les avantages devraient être compréhensibles et justifiables ;

- les assureurs mettraient en place des indicateurs de qualité du conseil (taux de remboursement des contrats, taux de caducité, part des contrats pour lesquels les clients se sont abstenus de solliciter un conseil (attrition) ;

- seraient pris en compte tous les aspects du service spécifique au consommateur dans l'évaluation de la qualité de service et non seulement la recommandation finale donnée à certains produits ;

- et enfin qu'un seul indicateur négatif devrait déclencher une enquête (*general review*) sur l'ensemble de la performance du service fourni (GDV, p. 19, LVV p. 10, VDVM, p. 23-24).

Un tel dispositif permettrait de ne pas donner prise à la critique selon laquelle la liste met en cause le modèle de distribution basé sur la commission alors même que celui-ci est autorisé par l'IDD (GDV, p. 20).

L'idée d'une approche globale est également soutenue par :

- des contributeurs qui considèrent comme nécessaire de prendre en compte la relation distributeur-consommateur dans toute sa complexité (conformément à l'article 29 (5) de la directive qui, pour l'élaboration d'actes délégués, fait référence aux différents types de services et de produits ainsi qu'à la fréquence des transactions) pour s'intéresser aux modalités de conseil, à la conclusion du contrat, au services aux consommateurs durant l'application du contrat et à l'action du consommateur après une réclamation (*claim event*), (Insurance Europe, p. 22, VDVM, p. 23), ceci supposant une analyse globale qui prendrait en compte les facteurs de diminution du risque (Insurance Europe, p. 22, AMICE, p. 16) ;

- des avis selon lesquels le modèle lié au versement de commissions, qui doit affronter les défis posés par le numérique, nécessite une flexibilité incompatible avec un cadre réglementaire qui déterminerait le régime détaillé des rémunérations (LVV, p. 9, MIB, p. 10).

Enfin sur ce point, il est souligné que :

- les règles relatives aux incitations devraient prendre en compte des critères qualitatifs (GDV, p. 21) ;

- et que la définition des incitations devrait exclure explicitement les paiements aux employés pour ne viser que ceux effectués par des tiers (FBF, p. 7).

II. OBSERVATIONS TIRÉES DE LA COMPARAISON DE L'ÉTAT D'AVANCEMENT DE LA TRANSPOSITION

À titre liminaire, on notera que les éléments sur ce dossier sont triplement parcellaires :

- tout d'abord parce que certaines statistiques font défaut dans les études d'impact élaborées lors de la préparation de la directive de 2016 ;

- ensuite parce que le secteur se trouve « à mi-chemin » entre adoption et transposition dans la préparation des actes délégués par la Commission ;

- enfin parce que, aux dires même de l'étude d'impact de la Commission, « [...] *les bénéfices [pour le consommateur] ne sont pas quantifiables à cause du manque de données sur le comportement du consommateur, de l'élasticité des prix, etc.* »¹

1. L'importance des questions de calendrier

Pour la transposition de la directive 2016/97 dans son ensemble, tout comme pour l'élaboration d'actes délégués, les questions de calendrier auront une importance toute particulière car :

- la transposition de la directive 2016/97 est indissociable de celle des directives « MAD » et « MiFID » d'une part, et des règlements « MAR » et « MiFIR », d'autre part, comme le montre le calendrier publié par la Suède (voir *infra*) ;

- le *Brexit* et les négociations qui le précéderont auront une incidence importante dans un marché sur lequel les opérateurs britanniques occuperont -ou pas- une position importante, comme en témoigne leur souci, exprimé dès l'été 2016, de disposer du « passeport unique » afin d'exercer leurs activités dans le marché unique ;

- l'avis que formulera l'AEAPP, sur la base de ses vues propres et des contributions des opérateurs de marché remises à l'automne 2016, qui sera remis en février 2017, aura un caractère incontournable pour la suite des opérations.

¹ European Commission, Commission Staff Working Document Impact Assessment, Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on Insurance mediation COM(2012) 360 final – SWD(2012) 192 final, 3 juillet 2012.

À côté de ces questions d'organisation du travail de transposition, plusieurs questions de fond sont posées, à commencer par celle de l'impact de la mise en œuvre du texte adopté en 2016 complété par les actes délégués susceptibles d'être adoptés en 2017.

2. Des marchés nationaux différenciés ?

La comparaison des exemples étudiés conduit à s'interroger sur les effets divers qu'aura l'entrée en vigueur de la directive – réputée permettre l'établissement d'une concurrence non faussée (*level playing field*) – aussi bien dans les échanges transfrontaliers que dans les différents États de l'Union. Tous ne se trouvent pas, en effet, dans la même position du simple fait que :

- le nombre d'intermédiaires concernés varie fortement de 80 en France contre 389 en Italie pour 100 000 habitants ;

- le recours aux nouvelles technologies (calculateurs...) serait plus avancé dans certains d'entre eux comme le Royaume-Uni ou les Pays-Bas¹ ;

- la « maturité » des marchés n'est pas identique ; or selon une étude du cabinet *Europe Economics*, la durée nécessaire pour parvenir à ce type de changement peut être longue (il aura, par exemple, fallu dix ans au Royaume-Uni pour mettre en œuvre la réforme connue sous le nom de *Retail distribution review*² dans le secteur financier).

Des restructurations tendanciennes du secteur semblent à attendre, en particulier un accroissement de la taille moyenne des courtiers aux Pays-Bas et en Allemagne résultant aussi bien d'un accroissement des exigences diverses que du recours à une rémunération payée par le client³.

Il semble que ni l'évolution du nombre de personnes employées dans le secteur ni la variation du nombre d'entreprises évoluant dans ce marché n'ont été au centre des préoccupations des rédacteurs des deux directives (voir l'absence de statistiques sur ce point, *supra*). Or, comme on le verra ci-après, plusieurs innovations tenant à la technologie ou à l'évolution du cadre réglementaire pourraient avoir pour conséquence de favoriser la vente directe. Ces éléments mériteraient d'être pris en compte lors de la préparation des actes délégués eu égard au coût afférent à la mise en œuvre de ces réformes non seulement sur les professionnels de la branche mais aussi, *in fine*, sur les consommateurs.

¹ Europe Economics, *La distribuzione assicurativa in Italia e in Europa. Modelli, evoluzione e prospettive*, étude réalisée pour l'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA), p. 73.

² Europe Economics, *La distribuzione assicurativa in Italia e in Europa* [...], *op. cit.*, p. 73.

³ p. 77.

3. La question des rémunérations

Deux actes délégués sont susceptibles de porter sur les questions relatives aux conflits d'intérêt, d'une part, et aux « incitations », d'autre part, elles-mêmes indissociables de celle de la rémunération des intermédiaires.

L'incertitude qui entoure les effets de la réglementation est soulignée par la même étude du cabinet *Europe Economics*, selon laquelle :

- le développement des courtiers et des agrégateurs pourrait être freiné dans les États où ils occupent une faible position (France, Italie, Espagne)¹ ;

- là où prédominent les agences (Allemagne, Espagne, Italie, France), on pourrait assister, d'une part, à une réorganisation des structures de rémunération et de gouvernance entre assureurs et agences et, d'autre part, à un encouragement au recours aux achats sur Internet.

Ceci conduit à s'interroger sur l'applicabilité des dispositions de la directive aux opérations conclues sur Internet et sur le contenu des actes délégués concernant celles-ci.

La question est importante car nombre de clients (peut-être un tiers) se seraient déclarés disposés, sur le marché financier, à régler une commission *ex ante* à un intermédiaire pour obtenir une consultation² alors même que l'interdiction des versements de tiers et son remplacement par le paiement d'une commission par le client pourrait :

- favoriser soit la vente directe, soit la vente dans les agences des assureurs ;

- et/ou limiter le développement des courtiers dans des pays tels que l'Allemagne, la France ou l'Espagne.

La même source souligne au surplus le fait que, pour un même distributeur, il est difficile de conserver des modes de rémunération divers en fonction des produits³.

Tout en conservant à l'esprit la volonté du législateur européen de protéger le consommateur, les réponses formulées par les contributeurs à la consultation organisée par l'AEAPP en ce qui concerne les incitations (*inducements*) montrent également que la question du mode de rémunération des intermédiaires, dans le nouveau contexte réglementaire, mériterait une attention particulière parce que :

¹ p. 76.

² p. 77.

³ p. 75.

- les intermédiaires craignent, à tort ou à raison, l'assimilation des commissions aux « incitations » ;

- la fixation d'une liste d'incitation considérées comme emportant par nature un effet négatif pour les produits pourrait revenir à les interdire *de facto*, quelles que soient les mesures prises par ailleurs pour éviter que le versement de ces incitations ne s'effectue au détriment des intérêts du consommateur ;

- même s'ils conviennent de la nécessité d'éviter les pratiques abusives en ce qui concerne les commissions précomptées, de nombreux professionnels craignent que, par un effet de contagion, les systèmes reposant sur une rétribution des intermédiaires par des commissions - qui assurent une mutualisation des coûts pour la fourniture de conseils aux clients quels que soient les moyens de ceux-ci - ne soient mis à mal par l'interdiction *de facto* d'incitations qui composent une part de leur rémunération ;

- ce mouvement pourrait entraîner une « dé-mutualisation » des coûts pour les consommateurs dont certains n'auraient pas les moyens d'acquitter des honoraires ;

- cette liste, établie sur le fondement de l'article 29-2 de la directive ne saurait rester sans incidence sur les autres incitations visées à l'article 25-3 de la directive qui concerne, pour sa part, la surveillance des produits et les exigences en matière de gouvernance ;

- il s'avère que les modalités et le niveau de rémunération des intermédiaires ont un effet en termes de structure de l'ensemble du secteur de la distribution, les réformes en cours pouvant contraindre certains intermédiaires à cesser leur activité ;

- et parce qu'en ce qui concerne l'accès des consommateurs au conseil, l'exemple du Royaume-Uni - où les autorités ont constaté que certains clients se trouvent désormais exclus du système faute de pouvoir payer des honoraires - montre que le système fondé sur le versement d'honoraires pourrait n'avoir rien d'une panacée.

Enfin, d'une façon plus générale, en l'absence totale d'évaluation relative au bénéfice quantifié que tirerait le consommateur de ces dispositions, il est loisible de s'interroger sur la compatibilité des mesures envisagées pour atteindre deux objectifs de la directive à savoir :

- la constitution d'un marché unique non faussé (*level playing field*) par le décloisonnement des marchés nationaux ;

- et la protection des consommateurs entendue sans préjudice de l'accroissement du coût qu'ils ont à acquitter, *in fine*, pour payer le service de distribution des produits d'assurance.

L'ensemble des éléments réunis ci-après sur chacun des pays traduit la difficulté qui s'attache - vu la variété des préoccupations exprimées par les uns et dans les autres - à présenter à ce stade une analyse synthétique des enjeux de chacun des actes délégués préparés par la Commission européenne.

MONOGRAPHIES PAR PAYS

ALLEMAGNE

L'intermédiation en assurance est obligatoirement soumise à une autorisation.

La directive 2002/92/CE du 09 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance a été transposée par la loi relative à la nouvelle réglementation du droit des intermédiaires en assurances du 19 décembre 2006.

1. Dispositions légales et statistiques en matière d'intermédiation en assurance en Allemagne

Les dispositions légales concernant les intermédiaires d'assurances en Allemagne relèvent, en droit fédéral, de :

- la loi relative au commerce, à l'artisanat et à l'industrie du 21 juin 1869 ;
- la loi sur le contrat d'assurance du 23 novembre 2007 ;
- la loi sur la surveillance des entreprises d'assurances du 1^{er} avril 2015 ;
- et du décret relatif à l'intermédiation et le conseil en assurances du 15 mai 2007.

Le registre des intermédiaires en assurances, tenu par la chambre fédérale de commerce et d'industrie allemande (*Deutscher Industrie- und Handelskammertag - DIHK*), fait état au 1^{er} octobre 2016 de l'existence de :

- 149 829 agents d'assurance « liés » ;
- 29 878 agents d'assurance « autorisés » ;
- 46 750 courtiers en assurances ;
- 3 531 agents exerçant l'intermédiation en assurance à titre complémentaire¹ ;
- 142 courtiers exerçant l'intermédiation en assurance à titre complémentaire ;
- et 304 conseillers en assurances.

¹ Nommés *produktakzessorische Versicherungsvermittler*, il s'agit de personnes dont l'activité principale consiste en la commercialisation de services ou prestations de services.

Au total, 230 434 intermédiaires sont donc enregistrés pour cette activité auprès de la *DIHK*.

2. Débats sur la nouvelle directive européenne

La procédure de transposition en droit allemand n'a pas encore débuté. Si aucune source officielle ne présente de calendrier indicatif, plusieurs commentateurs s'accordent à considérer que la procédure sera achevée avant les prochaines élections fédérales allemandes, qui devraient se tenir à l'automne 2017.

On retiendra ici les prises de position publiques de :

- l'association fédérale des agents d'assurance allemands (*BVK*) ;
- et celle de l'association commerciale des détaillants.

a) Prise de position de l'association fédérale des agents d'assurance allemands (BVK)

Cette association souligne que les règles juridiques existantes en Allemagne sont pour l'essentiel suffisantes et qu'une haute protection du consommateur doit être conservée lors de la transposition.

S'agissant du **champ d'application**, qu'il est nécessaire de garantir par un traitement non discriminatoire de tous les acteurs distribuant des produits d'assurance, l'association salue, à ce titre, le fait que la directive intègre expressément tant les distributeurs directs que ceux opérant sur internet.

En matière d'**exigences professionnelles et organisationnelles**, la *BVK* souhaite que les principes posés par la branche allemande des assurances « *bien conseiller* » soient reprises, lesquels prévoient 200 heures de formation en cinq ans. Ceci renforcerait l'objectivité dans la formation continue et permanente et rendrait manifeste la qualification de la profession d'intermédiaire en assurances. La *BVK* évalue toutefois de façon critique la division des attestations de compétence en trois domaines divers que sont les risques non-vie, les produits d'investissement fondés sur l'assurance et les risques vie (annexe 1 de la directive) et préfère une attestation unique concernant tous les domaines afin d'éviter les confusions. Elle juge également problématique la règle selon laquelle les États-membres veillent au respect des exigences en matière de formation des collaborateurs, tout en soulignant qu'ils ne sont pas tenus d'appliquer ces exigences à toutes les personnes physiques travaillant dans ce secteur. Pour la *BVK*, cette possibilité est discutable sur le plan de l'équité.

S'agissant du **règlement extrajudiciaire des litiges**, la *BVK* est favorable au recours au médiateur, à l'instar de la procédure à laquelle on recourt en Allemagne depuis 2007.

Dans le domaine de la **publication des commissions et de la transparence**, l'association attire l'attention sur le fait que la formulation des dispositions de l'article 20 (1), ne s'appliquant qu'aux distributeurs, entre en contradiction avec les articles 59 et suivants de la loi sur le contrat d'assurance, qui prévoit une obligation générale de conseil autant pour les distributeurs que pour les intermédiaires. Elle préconise donc de ne pas transposer cette disposition telle qu'elle est formulée. Elle s'inquiète également, concernant les informations sur la forme et les sources de la rémunération, de la possibilité donnée aux États-membres de prendre des dispositions plus sévères en la matière. Selon elle, le droit allemand prévoit déjà des règles correspondant à celles de la directive, elle juge donc inopportun de les renforcer par des règles obligatoires plus strictes pour tous les États-membres, visant en particulier l'article 17(3). Enfin, la *BVK* ne souhaite pas que les informations sur les primes nettes et de rémunération deviennent obligatoires pour tous les produits, estimant que le droit allemand protège déjà très bien le consommateur et que la qualité d'une assurance ne dépend pas du montant de la rémunération. Elle demande donc que la transposition de ce point soit minimale.

La *BVK* craint, de surcroît, en ce qui concerne le maintien de l'**interdiction des charges de commissions**, qu'un abandon de cette interdiction ne mène à un traitement inégal des assurés. Elle demande donc que l'interdiction des charges des commissions soit mise en œuvre par une règle juridique propre dans la loi sur la surveillance des entreprises d'assurances, et qu'elle ne soit pas supprimée « par la petite porte » lors de la transposition de la directive IDD.

La *BVK* demande plus de flexibilité dans la **question des rémunérations**. Elle considère que les entreprises d'assurances réagissent aux modifications des conditions-cadre par un report excessif et unilatéral de la charge financière sur l'intermédiaire. Chaque intermédiaire doit donc, selon elle, pouvoir décider de sa forme de rémunération en se fondant sur des calculs entrepreneuriaux propres permettant une décision individuelle (voir *supra*).

S'agissant des **ventes liées** et des **ventes groupées**, la *BVK* souhaite expressément que les ventes liées en vertu de l'article 24 de la directive soient interdites.

L'association estime, concernant le **développement des produits** et les dispositions de l'article 25, qu'indépendamment des réticences fondamentales à l'égard des actes délégués au sens du droit public, il est nécessaire de porter une attention particulière à la future procédure d'autorisation des produits qui ne saurait, estime-t-elle, ni conduire à trop

restreindre la variété des produits sur le marché des États-membres, ni à entraver la distribution.

La BVK se félicite de la prise en compte des produits de placement pour les investisseurs particuliers visés à l'article 26. La réglementation de ces produits dans la directive MiFID aurait, selon elle, nui au principe de l'IDD comme directive fixant les conditions légales d'accès et d'exercice de la profession. La BVK est plus critique s'agissant de l'opportunité de prendre des dispositions par des actes délégués. Cette possibilité serait beaucoup trop vague pour servir d'habilitation suffisante à l'adoption d'actes juridiques contraignants.

Enfin s'agissant de l'AEAPP comme autorité de contrôle européenne, celle-ci s'est vue reconnaître certaines possibilités de gestion dans le cadre de la transposition de la directive. La BVK demande expressément que l'AEAPP garde à l'esprit que les moyens choisis doivent être adaptés à la pratique.

b) Prise de position de l'association commerciale des détaillants

Dans un document du 10 juin 2016, l'association commerciale des détaillants allemande souhaite pour sa part que :

- la directive soit transposée strictement en droit allemand ;
- les allègements pour la distribution d'assurances comme activité accessoire demeurent inchangés ;
- et que la valeur seuil pour les primes annuelles, d'un montant actuel de 500 euros, soit relevée à 600 euros par an conformément aux prescriptions de la directive.

BELGIQUE

L'accord de Gouvernement du 10 octobre 2014 consacre un développement au secteur financier, aux banques et aux assurances en précisant, s'agissant de ces dernières, que « *Du point de vue du consommateur (preneur d'assurance), le Gouvernement veillera à ce qu'il y ait un 'level playing field' [des règles du jeu équitables] entre toutes les informations qui doivent, via différents canaux de distribution, être mises à la disposition du consommateur (par exemple en ce qui concerne les rétributions reçues soit par un courtier d'assurances soit par un agent d'assurances)* ».

- **Le droit en vigueur**

Le droit en vigueur résulte :

- de la loi du 27 mars 1995 relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurances ;
- de la loi du 22 février 2006 (modifiant la loi du 27 mars 1995) qui a transposé la directive 2002/92/CE ;
- de loi du 1^{er} mars 2007 portant des dispositions diverses ;
- et de la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances.

- **Les « points durs » de la transposition selon les professionnels**

La fédération des Courtiers d'assurances et intermédiaires financiers de Belgique (Feprabel), l'Union professionnelle des courtiers d'assurance (UPCA) et la *Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen (FVF)* ont publié, le 11 octobre 2016, une *Note politique* sur la transposition de la directive 2016/97.

Ces fédérations souhaiteraient :

- trouver un équilibre entre une protection utile du consommateur et le coût pour les secteurs concernés ;
- éviter les surcharges administratives sans valeur ajoutée ;
- garantir des règles du jeu équitables ;
- éviter, sous prétexte de professionnaliser le métier, de le tuer par un formalisme inutile.

Par ailleurs, les fédérations veulent maintenir leur système actuel de « recyclage régulier » existant en Belgique, soit 30 heures de formation tous les trois ans pour les intermédiaires, alors que la directive prévoit une formation de 15 heures par an sans que le personnel concerné ne soit défini.

En matière de surveillance des produits, les mêmes fédérations insistent également sur la nécessité d'une approche pragmatique et proportionnelle des règles, en fonction de la nature du produit d'assurance en distinguant bien les produits d'épargne et d'investissement, d'une part, et les assurance non vie, de l'autre. Estimant qu'en Belgique les entreprises d'assurance sont les véritables concepteurs des produits, ces entités considèrent que « *celles-ci fournissent aux courtiers d'assurances, de leur propre initiative, les informations suffisantes sur le marché cible de leurs produits* ».

ESPAGNE

Le droit en vigueur résulte, en Espagne :

- du décret royal 764/2010 du 11 juin 2010 ;
- et de la loi 26/2006 du 17 juillet 2006, ayant transposé la Directive 2002/92/CE du 09 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance.

La recherche n'a pas permis de connaître le point de vue actualisé des acteurs de marché en Espagne¹.

¹ Le seul article trouvé est antérieur à l'adoption de la directive : cf. « *¿Qué cambiarà para los corredores con la entrada en vigor de la IDD ?* » Pymeseguros.com, 2 février 2015.

ITALIE

Après avoir rappelé les textes qui déterminent le droit en vigueur, on évoquera les « points durs » de la transposition.

- **Le droit en vigueur**

Le droit en vigueur résulte :

- du Code des assurances privées (*decreto legislativo* n° 209 du 7 septembre 2005, titre IX artt. 106-121, titre XIV artt. 188-209) qui a transposé la directive 2002/92/CE sur l'intermédiation en assurance ;

- et du règlement *ISVAP* n° 5 du 16 octobre 2006.

- **Les points durs de la transposition**

Dans sa *Revue de presse professionnelle* de septembre 2016, l'Association nationale des agents d'assurance italiens, a rendu compte de la rencontre qui s'est déroulée à Rome, le 20 septembre 2016, à laquelle ont participé, outre l'Institut pour la surveillance des assurances (*Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni - IVAS*), des représentants de ce secteur.

Il est résulté de cet entretien que l'IVAS souhaiterait publier, une « lettre au marché » (*lettera al mercato*) afin d'anticiper d'un an l'entrée en vigueur de certaines dispositions de la directive 2016/97. Cette lettre porterait sur les obligations de vérification de la qualité du produit d'assurance « vie » ou « dommage » avant même qu'il ne soit mis sur le marché. Le producteur d'assurances serait tenu de :

- spécifier le « marché cible » auquel est destiné le produit ;

- vérifier durant le cycle de vie du produit que celui-ci correspond bien à un besoin ;

- et d'indiquer le canal de distribution le plus approprié.

Quant aux intermédiaires, ils devraient désormais mettre par écrit la stratégie commerciale pour la vente de ces produits afin que celle-ci soit adressée au marché « cible ».

L'ensemble de ces obligations serait applicable aussi bien aux produits nouveaux qu'aux produits anciens.

Les professionnels craignent que cette initiative ne revienne à reprendre, de manière détaillée, des obligations que la directive a posées en termes généraux. Ils font également observer qu'il conviendrait que les

comparateurs de prix et les entités pour lesquels l'assurance constitue une activité annexe soient aussi reconnus en tant que tels.

Dans ce cadre, les acteurs du marché des assurances se déclarent préoccupés d'un éventuel excès de réglementation et soulignent que la protection du client n'est pas la même selon qu'il acquiert une assurance vie à contenu financier, d'une part, ou, d'autre part, un autre type d'assurance telle que l'assurance dommages.

PAYS-BAS

La transposition de la directive ne semble pas très avancée aux Pays-Bas, qui sont cependant d'ores-et-déjà dotés d'une législation financière qui s'inspire de principes voisins de ceux qui seront applicables au secteur des assurances.

On verra successivement :

- quelques éléments de contexte tenant à l'interdiction de certaines commissions ;
- les travaux de la commission sur les assurances ;
- les réactions des parties prenantes ;
- et enfin les perspectives de transposition.

- **Élément de contexte : l'interdiction des commissions pour la vente de produits complexes**

La transposition de la directive 2016/97 ne conduira pas à bouleverser les lois sur le contrôle financier (*Wft*) du 28 septembre 2006 et *Bgfo* adoptées par les Pays-Bas en 2013.

Depuis le 1^{er} janvier 2013, en effet, les versements de tiers sont, comme au Royaume Uni, interdits lors de la vente de tous les produits financiers complexes, ce qui concerne notamment les hypothèques, les retraites et les assurances-vie. Une évaluation de ce régime doit être réalisée en 2017.

- **Les travaux de la commission sur les assurances**

Le Gouvernement néerlandais a constitué, en 2014, une commission indépendante sur le secteur de l'assurance. Le rapport qu'elle a remis en mars 2015 consacre un bref développement à l'intermédiation dans ce secteur, notant que, selon des statistiques de 2012, la distribution de l'assurance vie résultait respectivement pour 74 et 26 % d'intermédiaires et de vente directe, proportions qui s'établissait à 52 % / 48 % pour l'assurance dommages, comme le montre le tableau *infra*.

LES DIFFÉRENTS CANAUX DE DISTRIBUTION DES ASSURANCES
AUX PAYS-BAS EN 2012

en pourcentage

	Assurance-vie	Assurance-dommages
Conseillers (<i>adviseurs</i>) et intermédiaires (<i>bemiddelaars</i>)	74 %	52 %
Vente directe	26 %	48 %

Source : *Nieuw leven voor verzekeraars. Rapport, van de commissie Verzekeraars*, p. 39-40

Le même rapport souligne également la place croissante de la vente par Internet et le rôle des comparateurs de prix sur ces marchés.

- **Les réactions des professionnels**

L'association des entreprises de financement des Pays-Bas (*Vereniging van financiering ondernemingen*) a, en annonçant la publication de la directive 2016/97, estimé qu'il n'était pas souhaitable que ce texte crée de nouvelles obligations en matière de cadre applicable aux « savoirs faire professionnels » (*vakbekwaamheidstelsel*).

L'association des assureurs (*Verbond van Verzekeraars*) néerlandais a, quant à elle, organisé, le 14 juillet 2016, un « cours d'été » (*summerclass*) consacré à la directive « IDD », à laquelle a participé le ministère des finances des Pays-Bas. Cette opération était mise sous le signe de la pratique (*stilgestaan*).

- **Perspectives de transposition**

Le Gouvernement a indiqué qu'il communiquerait une évaluation des « coûts annexes » résultant de l'entrée en vigueur de la directive 2016/97 lors du dépôt du projet de loi de transposition de celle-ci¹.

¹ *Tweede Kamer der Staten-Generaal, Vergaderjaar 2011-2012, 22 112, Nieuwe Commissie voorstellen en initiatieven van de lidstaten van de Europese Unie, Nr. 1463, Brief van de Staatssecretaris van buitenlandse zaken, [10 septembre 2012] p. 3.*

ROYAUME-UNI

Le marché de l'assurance et de l'épargne à long terme du Royaume-Uni est le troisième plus important dans le monde¹. Il réunit :

- 379 entreprises autorisées, dont 200 par le Royaume-Uni et 179 ayant leur siège dans un autre pays de l'Union européenne ;

- et 334 000 personnes employées, dont 114 300 directement par des compagnies d'assurances et 219 700 dans des services auxiliaires à l'assurance.

Dans une lettre ouverte au Gouvernement datée du 29 juillet 2016, l'association britannique des courtiers en assurance (*British insurance brokers' association - BIBA*) demande aux autorités de prendre en compte onze sujets lors des négociations sur la sortie de l'Union européenne. Deux d'entre eux concernent la directive IDD :

- le marché unique et les systèmes de passeport unique,
- et l'équivalence des régimes.

- **Le marché unique et les systèmes de passeport unique**

Le *BIBA* estime qu'il est dans l'intérêt de ses membres de rester dans le marché unique au lieu d'avoir simplement la possibilité d'y accéder.

Les membres ayant une activité internationale utilisent, en effet, le système de « passeport unique », autorisé par la directive IMD qui sera remplacée par la directive IDD « que la Grande-Bretagne devra transposer avant le 23 février 2018, avant l'expiration du délai de 2 ans ». Le *BIBA* estime que ce système est essentiel pour maintenir le niveau des échanges dont le Royaume-Uni bénéficie actuellement. L'absence de clarification du terme « activité », notamment la question de savoir où elle doit se tenir, autant dans le contenu de la directive IMD que dans celui de la directive IDD, pourrait conduire à créer un « cauchemar administratif » si le système du passeport unique était abandonné.

¹ Association des courtiers britanniques, chiffres-clés 2015.

- **L'équivalence des régimes**

Le *BIBA* estime important que le Royaume-Uni préserve sa position de leader en tant que centre européen de l'assurance en adoptant un modèle opératoire équivalent. Pour que la libre circulation des affaires puisse continuer entre l'Union européenne et le Royaume-Uni, les régimes réglementaires doivent, selon lui, demeurer comparables. Ces questions méritent, selon la même source, d'être considérées indépendamment de la sortie de l'Union européenne, en ce qui concerne notamment les directives Solvabilité II et IDD.

SUÈDE

Si le Gouvernement suédois a publié un calendrier de transposition, les acteurs du secteur n'ont pas, pour le moment, rendu publiques leurs vues en ce qui concerne la distribution des produits d'assurance.

On verra successivement :

- le droit en vigueur ;
- le calendrier d'adoption des mesures ;
- et les « points durs » de la transposition ».

- **Le droit en vigueur**

Le droit en vigueur résulte de la loi sur l'intermédiation dans le domaine des assurances *lagen om försäkringsförmedling (2005:405)* qui a transposé la directive 2002/92/CE

- **Le calendrier d'adoption des mesures**

Pour le Gouvernement suédois, la transposition de la directive 2016/97 est indissociable de celle :

- de la directive 2014/57/UE relative aux sanctions pénales applicables aux abus de marché ;
- du règlement (UE) n° 596/2014 du 16 avril 2014 sur les abus de marché ;
- de la directive 2004/39/CE du 21 avril 2004 concernant les marchés d'instruments financiers ;
- et du règlement (UE) n° 600/2014 du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers.

Le tableau suivant présente le calendrier d'adoption prévu par les pouvoirs publics suédois pour la transposition parallèle de ces différents textes :

CALENDRIER D'ADOPTION EN SUÈDE DES DIRECTIVES MAD ET MIFID
ET DES RÈGLEMENTS MAR ET MIFIR

Textes	<i>Pro-memoria</i> du Gouvernement	Adoption d'un avant-projet de loi	Transmission du texte au Parlement	Entrée en vigueur du texte
MAD et MAR		1 ^{er} sept. 2016	25 octobre 2016	1 ^{er} février 2017
MiFID et MiFIR		Janvier 2017	Été 2017	3 janvier 2018
IDD	Fin 2016	Été 2017	Automne 2017	23 février 2018

• **Les points durs de la transposition**

Parmi les questions à régler figurent :

- le fait qu'un intermédiaire d'assurance (*försäkringsfömedlare*) qui souhaite conseiller des produits financiers spécifiques doit obtenir l'autorisation de la maison de change ou de l'établissement de crédit (*värdepappersinstitut*) en vertu de la loi sur le marché des valeurs financières (*lagen om värdepappersmarknaden*) ;

- l'amélioration des possibilités pour les services de l'État (*Finansinspektionen*) d'exercer une surveillance efficace (*effektiv*), notamment pour éviter que les intermédiaires d'assurances puissent continuer à échapper aux sanctions en demandant eux-mêmes que l'autorisation leur soit retirée (*för att undvika att försäkringsfömedlare kan fortsätta att undgå sanktioner genom att själva begära att tillståndet återkallas*), à ce titre il est nécessaire de renforcer certaines règles relatives à l'autorisation annexe et au marketing de certains services et produits financiers (*Därtill behöver vissa regler kring sidotillstånd och marknadsföring av vissa finansiella tjänster och produkter skärpas*)¹.

La décision finale du Gouvernement sur les questions touchant au marché de conseil ne viendra qu'après que la décision concernant les avant-projets de loi (*lagrådsremiss*) aura été prise (*Ett slutligt ställningstagande från regeringen i frågor rörande rådgivningsmarknaden kommer först då beslut om lagrådsremisser fattas*).

Le Gouvernement note enfin que la transposition de la directive 2016/97 s'accompagnera d'une modification de dispositions annexes (*ytterligare nationella bestämmelserna*) de droit suédois, dans le cadre d'un même projet de loi.

¹ *Ett stärkt konsumentskydd vid finansiell rådgivning* [23 mai 2016], p. 3.

ANNEXE : LISTE DES DOCUMENTS UTILISÉS

DOCUMENTS AYANT TRAIT À L'ADOPTION DE LA DIRECTIVE 2016/97

- **Document officiels**

European Commission, Commission Staff Working Document Impact Assessment, Accompanying the document Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on Insurance mediation COM(2012) 360 final - SWD(2012) 192 final, 3 juillet 2012

[...] document de travail des services de la commission. Etude d'impact jointe à la proposition de directive du Parlement et du Conseil sur la distribution d'assurances [...]

European Commission, Commission staff working paper [...] Annexes to the Impact Assessment Accompanying the proposal for revision of the Insurance Mediation Directive

[...] document de travail des services de la commission. Annexes à l'étude d'impact jointe à la proposition de révision de la directive sur la distribution d'assurances

PricewaterhouseCoopers (PWC), Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51 Final report. Prepared for the European Commission DG Internal Market and Services, May 23rd 2011

[...] Etude sur l'impact de la révision de la directive sur la distribution d'assurance [...] rapport final préparé pour la Commission européenne / direction générale du marché intérieur et des services, mai 2011

CGPA EUROPE, *Observatoire européen des intermédiaires d'assurance, 2016*

- **Sites Internet**

Site internet de l'EIOPA/AEAPP

Site Internet du BIPAR : <http://www.bipar.eu>

Site internet de l'EIOPA/AEAPP : « Public hearing on the Insurance Distribution Directive », 23/09/2016

Lettre du directeur général de la stabilité financière, des services financiers et des marchés de capitaux de l'Union au directeur de l'EIOPA du 24 février 2016-948395

ALLEMAGNE

- **Textes législatifs et réglementaires**

Gewerbeordnung

loi relative au commerce, à l'artisanat et à l'industrie du 21 juin 1869 ;

Gesetz über den Versicherungsvertrag

loi sur le contrat d'assurance du 23 novembre 2007

Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts

loi relative à la nouvelle réglementation du droit des intermédiaires en assurances du 19 décembre 2006

Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung

décret relatif à l'intermédiation et le conseil en assurances du 15 mai 2007

Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen

loi sur la surveillance des entreprises d'assurances du 1^{er} avril 2015

- **Autres documents**

Positionspapier des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) e. V.

prise de position de l'association fédérale des agents d'assurance allemands

Position des Einzelhandels zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie

prise de position de l'association commerciale des détaillants sur la transposition de la directive relative à la distribution d'assurances

Site internet du DIHK

BELGIQUE

- **Textes législatifs et réglementaires**

Loi du 27 mars 1995 relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurances

Loi du 22 février 2006 modifiant la loi du 27 mars 1995 relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurance

Loi du 1^{er} mars 2007 portant des dispositions

Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances

- **Autres documents**

Accord de Gouvernement du 10 octobre 2014

Bulletin des assurances, *La responsabilité des courtiers d'assurances et l'assurance de cette responsabilité*, 2012/1 – n° 378, Kluwer

Feprabel, UPCA et FVF, *Transposition de la Directive sur la Distribution d'Assurances*, note politique du 11 octobre 2016

Marc Gouden et Pierre Moreau, *La responsabilité civile, pénale et administrative des intermédiaires*, Philippe Partners, Séminaire IFE du 24 novembre 2011

ESPAGNE

- **Textes législatifs et règlementaires**

Real Decreto 764/2010, de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional

décret royal 764/2010 du 11 juin 2010, portant application de la loi 26/2006 du 17 juillet sur l'intermédiation en assurance et réassurance privées en matière d'information statistique et comptable, de l'exercice de l'activité et de la compétence professionnelle

Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados
loi 26/200 du 17 juillet en matière d'intermédiation en assurance et réassurance privées

- **Autres documents**

Julio J. Henche Morillas, « *Recopilatorio de obligaciones de los mediadores de seguros* », Colegios Mediadores de Seguros

[...], « Recueil des obligations des intermédiaires en assurances », [...]

Pilar Diaz de Diego, « *La mediación en seguros privados : analisis de un complejo proceso de cambio* », Fundación MAPFRE

[...], « L'intermédiation en assurances privées : analyse d'un processus de changement complexe », [...]

PymeSeguros, « *¿Qué cambiará para los corredores con la entrada en vigor de la IDD?* », n° 41 de la revista Pymeseguros

[...], « Quel changement y aura-t-il pour les courtiers après l'entrée en vigueur de la DDA ? », n° 41 de la revue Pymeseguros

ITALIE

- **Textes législatifs et règlementaires**

Codice delle assicurazioni private (decreto legislativo 7 settembre 2005 n° 209) – aggiornato al 10 novembre 2015

code des assurances privées (décret législatif n° 209 du 7 septembre 2005) – mis à jour le 10 novembre 2015

Regolamento ISVAP n° 5 del 16 ottobre 2006
règlement ISVAP n° 5 du 16 octobre 2006

associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione, Rassegna stampa professionale n. 26, 23 settembre 2016
association nationale des agents d'assurance, Revue de presse professionnelle, [...] 23 septembre 2016

- **Autres documents**

Europe Economics, *La distribuzione assicurativa in Italia e in Europa – Modelli, evoluzione e prospettive*, étude réalisée pour l'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA), sans date [2011 ?]
Europe Economics, *La distribution en assurance en Italie et en Europe – Modèles, évolution et perspectives*

CGPA Europe, note 2016, *Observatoire européen des intermédiaires en assurance*

ANAPA (*Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione*), rassegna stampa settimanale ANAPA n. 26 del 23 settembre 2016
association Nationale Agents Professionnels en Assurances, revue de presse hebdomadaire n° 26 du 23 septembre 2016

PAYS-BAS

- **Textes législatifs et réglementaires**

Wet op het financieel toezicht (Wft) [28 septembre 2006]
loi sur le contrôle financier

Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen (Bgfo) [12 octobre 2016]
règlement sur la surveillance de l'activité des entreprises financières

Tweede Kamer der Staten-Generaal, Vergaderjaar 2011-2012, 22 112, Nieuwe Commissie voorstellen en initiatieven van de lidstaten van de Europese Unie, Nr. 1463, Brief van de Staatssecretaris van buitenlandse zaken, [10 septembre 2012]
seconde chambre des Etats-Généraux, session 2011-2012, 22 112, Nouvelles propositions de la Commission et des Etats membres de l'Union européenne, [...] Lettre du secrétaire d'Etat aux affaires étrangères [...]

- **Autres documents**

Nieuw leven voor verzekeraars. Rapport, van de commissie Verzekeraars, 5 maart 2015
une nouvelle vie pour les assureurs, rapport de la commission sur les assureurs

Site Internet de :

- l'association des assureurs (Verbond van Verzekeraars) néerlandais :
[https://www.verzekeraars.nl/actueel/evenementen/Paginas/Summerclass-Insurance-Distribution-Directive-\(IDD\),-14-juli-2016.aspx](https://www.verzekeraars.nl/actueel/evenementen/Paginas/Summerclass-Insurance-Distribution-Directive-(IDD),-14-juli-2016.aspx)

- l'association des entreprises de financement des Pays-Bas :
<http://www.vfn.nl/media-politiek/actuele-dossiers/publicatie-insurance-distribution-directive-idd/>

ROYAUME-UNI

BIBA asks Government to consider 11 points affecting brokers and their customers during Brexit negotiations

l'association britannique des courtiers en assurance demande au Gouvernement de prendre en compte 11 points affectant les courtiers et leurs clients lors des négociations de sortie de l'Union européenne

Investment association (IMA), Asset Management in the UK 2012-2013. The IMA Annual Survey

[...] gestion de patrimoine au Royaume-Uni en 2012-2013, rapport annuel de l'IMA

UK insurance and Long Term Savings, key facts 2015, association of british insurers

association des courtiers britanniques, chiffres-clés 2015 de l'assurance et de l'épargne de long-terme britannique

Treasury – Financial conduct authority, Financial Advice Market Review, mars 2016

services du Trésor, Autorité financières, examen du marché du conseil financier, mars 2016

Site internet de la Financial Conduct Authority

SUÈDE

- **Autres documents**

Site internet du Gouvernement suédois www.regeringen.se, communiqués de presse du Gouvernement :

- *Tidsplan för några lagstiftningsärenden på finansmarknadsområdet* [1^{er} décembre 2015, mis à jour le 23 septembre 2016]

[...] échéancier de plusieurs dossiers législatifs dans le domaine des marchés financiers

<http://www.regeringen.se/artiklar/2015/12/tidsplan-for-tre-lagstiftningsarenen-pa-finansmarknadsområdet/>

– *Ett stärkt konsumentskydd vid finansiell rådgivning* [23 mai 2016]

une forte protection du consommateur dans le conseil financier

<http://www.regeringen.se/artiklar/2016/05/ett-starkt-konsumentskydd-vid-finansiell-radgivning/>