

Notre position sur la rémunération des **courtiers en assurance**

Paris, mercredi 26 août 2020

Préambule

Le Cercle de Réflexion des Courtiers Français en assurance travaille sur le métier du courtage en assurance. Il défend une vision qualitative du métier portée par des acteurs installés dans les territoires, insérés dans le tissu économique local et proches de leurs clients. Cette note aborde un aspect parfois méconnu mais historique de sa rémunération, la commission en pourcentage des primes. En effet, la rémunération du courtier peut se faire tantôt par commissions -l'essentiel de la rémunération actuelle-, tantôt par honoraires et parfois de manière mixte, en fonction des situations et des besoins des clients. Cette note a pour objectif de promouvoir la liberté et la diversité des modes de rémunération.

I. Le courtage en assurance : un métier à valeur ajoutée

Il faut rappeler tout d'abord le fait que le courtier en assurance est intermédiaire d'assurances¹. Il est missionné par ses clients (entreprise ou particulier) pour les conseiller lors de l'achat de contrats d'assurance. Schématiquement ses missions consistent à :

- l'analyse des besoins des clients (les assurés), ce qui passe par un audit de leur exposition aux risques,
- la négociation auprès des assureurs de solutions assurantielles présentant le meilleur rapport qualité-prix et la mise en place de celles-ci,
- l'accompagnement des clients dans l'application des solutions, et notamment la défense de leurs intérêts en cas de sinistres,
- la vérification périodique de l'adéquation de la couverture assurantielle aux besoins des clients, en particulier lors du renouvellement du contrat d'assurance,
- l'élaboration de solutions assurantielles innovantes pour des clients nécessitant une couverture spécifique (ex. : population fragile, professions à risque, jeunes entrepreneurs).
- corriger le déséquilibre dans la relation entre l'assuré et l'assureur.

Véritable intermédiaire entre l'offre et la demande, le courtier est un prestataire de services à valeur ajoutée, qui se place systématiquement aux côtés des clients dans un monde de plus en plus complexe et digitalisé. Son accompagnement se matérialise par son devoir de conseil². Celui-ci est une obligation juridique et son respect l'oblige à fournir toutes les informations permettant aux clients de choisir des garanties adaptées aux risques à couvrir et de vérifier si le contrat d'assurance est conforme aux besoins exprimés ou audités.

Le mode de rémunération des courtiers par la commission en pourcentage des primes est une pratique historique³, courante et reconnue par la réglementation. Pour le Cercle de Réflexion des Courtiers Français, cette pratique ne compromet pas les objectifs de politique publique en matière de lutte contre les conflits d'intérêts et de concurrence, et garantit bien au contraire l'accès au conseil d'assurance universel et indépendant, en totale transparence pour les clients.

¹ Les intermédiaires d'assurances (courtier, agent général, mandataire d'assurances, mandataire d'intermédiaire d'assurances) sont immatriculés et inscrits sur un registre, de l'Organisme pour le Registre unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (Orias).

² Code des assurances, articles L. 132-27-1 et R. 132-5-1-1 (assurance vie et capitalisation) ; articles L. 520-1 et R. 520-1 (intermédiaires d'assurances). Code civil, articles 1103 (ancien art. 1134), article 1194 (ancien art. 1135) et article 1231-1 (ancien art. 1147) droit commun. Code de la consommation, article L. 111-1 (tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de services).

³ La commission en pourcentage des primes remonte à la genèse du métier de courtier. Des documents attestent de l'existence de quarante courtiers jurés maritimes à Lyon en 1574. C'est en 1896 qu'est créé le Syndicat des courtiers d'assurances terrestres du Département de la Seine.

II. La rémunération à la commission : une garantie d'accès au conseil pour tous

Pour certains, la rémunération à la commission serait source de conflits d'intérêts. Le fait que le courtier soit d'autant mieux rémunéré que la prime est élevée laisserait à penser que le courtier serait davantage intéressé par l'attrait de la commission dans son choix d'assureurs que par l'obligation d'optimiser le placement pour son client.

La réalité est tout autre : quand le marché est haussier, beaucoup de clients obtiennent que les commissions ne suivent pas le rythme des hausses de primes. A l'inverse, dès que le marché se calme, la pression concurrentielle se traduit rapidement par une baisse des primes, toujours répercutée sur les commissions.

La rémunération à la commission en pourcentage des primes préserve l'intérêt du client, car :

- Elle a l'avantage d'être universelle et mutualisée, « petite » pour les « petits » et « grande » pour les « grands ». Cela laisse la possibilité à tous les clients, par-delà leur taille, de faire appel à un courtier pour accéder à un conseil indépendant et de qualité. A l'inverse une rémunération par honoraires conduirait les clients à renoncer à l'expertise du courtier et des problèmes de mauvaise couverture de risques se multiplieraient. Ainsi la diversité des modes de rémunération est la garantie du maintien et de l'accès au conseil indépendant pour tous.
- Elle permet aux courtiers de proposer des assurances à véritable utilité sociale et à un prix adapté et modéré à destination de tous y compris des personnes dites fragiles. Une rémunération par honoraires empêcherait la proposition de tels produits qui reposent sur le modèle de la diversité des modes de rémunérations.

La rémunération à la commission en pourcentage des primes présente de nombreux avantages pour le client, essentiellement du fait de sa souplesse :

- Elle est adaptée à la réalité du métier du courtier dont les tâches sont nombreuses et à géométrie variable selon la typologie des clients, des risques et de leurs évolutions dans le temps, ce qui est moins compatible avec la rigidité des honoraires.
- Elle permet au client de bénéficier de services qui ne font pas l'objet d'une facturation spécifique, en particulier l'étude et l'audit du contexte assurantiel de l'assuré, la phase d'appel d'offres, la mise en place des garanties, l'accompagnement pendant la vie du contrat et en cas de sinistres et la vérification périodique de l'adéquation du produit aux besoins des clients.

Enfin, la crise sanitaire de la Covid-19 a montré que le modèle français majoritairement basé sur la rémunération à la commission en pourcentage des primes est très résilient et permet de garantir une continuité de service pour les clients en cas de crise.

En effet, même si les affaires nouvelles ont beaucoup chuté pendant la crise de la Covid-19, les revenus ont faiblement baissé du fait de l'inertie des encours. Les courtiers ont pu conserver leurs collaborateurs sans recours systématique au chômage partiel ni fermeture d'agences et continuer à assurer un service de qualité à un moment où le conseil et l'assistance étaient cruciaux.

En conclusion deux options se dessinent : soit le coût du conseil indépendant continue à être mutualisé via les commissions et le rend accessible à tous, soit il devient individualisé via les honoraires et accessible à une minorité de clients aisés.

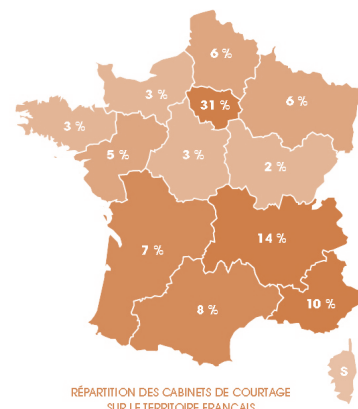
III. La rémunération par commissions n'est pas un système opaque

Les dernières réglementations⁴, telles que l'Ordonnance de transposition de la Directive sur la distribution en assurance (DDA2), obligent les courtiers à indiquer à leurs clients s'ils travaillent sur la base d'honoraires et/ou de commissions et/ou de tout autre type de rémunération.

Ces réglementations successives fonctionnent bien en France. Elles permettent une transparence sur la rémunération et favorisent un dialogue constructif entre les courtiers et leurs clients. Les garde-fous mis en place en France et en Europe jouent aujourd'hui pleinement leur rôle en matière de lutte contre les conflits d'intérêts.

Ces réglementations organisent ainsi la coexistence de multiples modèles de rémunération, permettant à divers modèles de courtiers d'exister. Cette pluralité est la garantie d'un marché concurrentiel pour le plus grand bénéfice des clients. La transparence déjà définie par le législateur donne aux clients les clés pour choisir le professionnel qui lui convient le mieux, tout en garantissant un service de conseil universel et de qualité. Les entreprises organisent également des appels d'offres pour encourager l'émulation entre les courtiers.

Si certains modes de commissionnement ont pu par le passé générer de mauvaises pratiques commerciales, les dernières réglementations et la politique de gestion des conflits d'intérêt chez les courtiers évitent aujourd'hui ces dérives.



Source : INSEE- DADS 2015 Fichiers Entreprises - Traitements AGEFOS PME

Conclusion

Pour le Cercle de Réflexion des Courtiers Français, les critiques à l'encontre de la rémunération à la commission visent, à terme, à sa suppression. L'objectif serait de vouloir imposer en France et en Europe le modèle anglo-saxon basé sur une rémunération exclusivement par honoraires.

Ce modèle accélérerait la concentration du marché qui desservirait les courtiers locaux et priverait une grande partie des clients des bénéfices d'une concurrence loyale et notamment les plus modestes et/ou vulnérables.

Il est selon nous incompatible avec la vision française du courtage qui est celle d'un conseil universel et indépendant. Ce modèle affaiblirait les acteurs français⁵ composés majoritairement d'ETI et de PME qui maillent le territoire au bénéfice des grands groupes internationaux.

Qui sommes-nous ? Le Cercle de Réflexion des Courtiers Français travaille sur le métier du courtage en assurance. Il défend une vision qualitative du métier portée par des acteurs installés dans les territoires, insérés dans le tissu économique et proches de leurs clients. Le Cercle de Réflexion est composé de 8 courtiers Français : April, Bessé, Cbp-Group, Conseil et Courtage en Assurance de Lyon (CCAL), Finaxy, Groupe Burrus, Siaci Saint Honoré, Verlingue.

⁴ DDA, MIFID2.

⁵ 24 470 Courtiers d'assurances ou de réassurances en 2018 (contre 23 967 en 2017), soit un solde positif de +2% et 24 988 en 2020, soit un nouveau solde positif de +2%