



AUX COMMANDES DE L'ÉCONOMIE ET DE LA FINANCE

LA RÉMUNÉRATION À LA COMMISSION UN BIENFAIT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL QU'IL EST IMPÉRATIF DE NE PAS SUPPRIMER

NOTE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE - FÉVRIER 2021

Analyse économique réalisée par Marc Touati pour le
CERCLE DE RÉFLEXION DES COURTIERS FRANÇAIS




Analyse économique réalisée par

Marc Touati, économiste, président fondateur du cabinet ACDEFI « Aux commandes de l'économie et de la finance »

Marc Touati a étudié l'économie et la finance au sein de son parcours universitaire. Il devient par la suite directeur de la Recherche économique et financière des groupes Banquiers Populaires et Natixis. Fort de son expérience, il se lance dans la création et la direction du cabinet de conseil et de formation économique et financier, ACDEFI - Aux Commandes De l'Économie et de la Finance. Son objectif est de mettre au service des entreprises, des professionnels et des particuliers, les outils pour une bonne compréhension du monde économique et financier. Marc Touati s'occupe également des questions d'investissement sur les métiers d'intermédiation d'actions et ses dérivés. Il est aussi Maître de conférences à Sciences Po.

À la demande du

Cercle de Réflexion des Courtiers Français

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 érés dans le tissu économique et proches de leurs clients. Le groupe de réflexion est composé de 8 courtiers Français : April, Bessé, Cbp France, Conseil et Courtage en Assurance de Lyon (CCAL), Finaxy, Groupe Burrus, Siaci Saint Honoré, Verlingue.

SOMMAIRE

Introduction : Dépasser les idées reçues et choisir le bon sens !	page 3
I • Le secteur de l'assurance et du courtage en assurance au cœur du cyclone	page 7
II • Les bienfaits économiques et financiers de la rémunération à la commission	page 10
III • Supprimer la rémunération à la commission serait une catastrophe économique et sociale	page 14
Conclusion : Les crises sont toujours des phases d'opportunités. Quelles pistes stratégiques pour demain ?	page 17
Annexe : Bibliographie	page 20

- INTRODUCTION -

Dépasser les idées reçues et choisir le bon sens !

La route de l'enfer est pavée de bonnes intentions. Ainsi pourrait-on résumer un très grand nombre de décisions politiques relatives à la sphère économique, qui, sous couvert d'améliorer le quotidien des citoyens, revient finalement à détériorer ce dernier.

Les exemples sont pléthore, mais l'erreur de politique économique la plus répandue, en particulier dans notre « douce France » a trait au fameux « **Trop d'impôt tue l'impôt** », dit règle de Laffer. En effet, pour essayer de réduire les déficits publics, les dirigeants politiques ont souvent tendance à vouloir augmenter les impôts. Le problème est qu'une telle mesure casse mécaniquement l'activité économique, réduisant par là-même l'assiette fiscale et les recettes de l'Etat. Autrement dit, on ponctionne plus mais sur un gâteau réduit, ce qui se traduit finalement par des rentrées fiscales moins élevées qu'avant l'accroissement des impôts et, au bout du compte, par une augmentation des déficits publics. **Le résultat final est donc exactement à l'opposé de ce qui était souhaité initialement par les pouvoirs publics.**

Une situation analogue risque malheureusement de se produire sur le front de la rémunération des courtiers en assurance.

En effet, sur la base d'une pensée ambiante de plus en plus répandue qui voudrait que la rémunération à la commission soit de nature à générer des conflits d'intérêt au détriment des clients, certains n'hésitent plus à demander à l'Union européenne d'interdire le paiement de commissions pour les conseils en investissement de détail au sens large et pour les courtiers en assurance en particulier.

Certains pays européens ont même franchi le pas, tels que le Danemark, la Finlande et la Norvège, depuis 2004, mais aussi pour partie le Royaume-Uni et les Pays-Bas, depuis 2013 sur les produits d'investissement fondés sur l'assurance (PIA).

Seulement, comme cela était prévisible, **les résultats sont loin d'être significatifs. Bien au contraire.** Ainsi, en Finlande, cette mesure extrême a entraîné la **disparition de la quasi-totalité des courtiers**, mais a aussi suscité une vague de **mécontentement des clients qui se déclarent lésés et en déficit de conseils satisfaisants.**

Au Royaume-Uni, plus de 50 % des investisseurs particuliers ont refusé le système d'honoraires et se sont tournés vers des offres directes, moins onéreuses, mais sans conseil, ce qui s'est finalement traduit par des catastrophes pour de nombreux citoyens qui, en l'absence de conseil et de soutien des courtiers, ont très souvent pris de mauvaises décisions. **Nous retrouvons là un autre adage de bon sens : « le bon marché revient cher ».**

Dans le même temps, toujours outre-Manche, **les effectifs de courtiers intervenant en PIA ont chuté de 20 % et la demande de conseil de la part des consommateurs s'est effondrée, alimentant un cercle pernicieux particulièrement dangereux : moins de courtiers, moins de conseils, moins de concurrence, plus de décisions prises sans conseil avec plus de risques.**

En d'autres termes, comme pour la courbe de Laffer, **les mesures prises aboutissent exactement à l'inverse de ce qui était souhaité initialement.**

Et ce, pour la simple raison que **les pouvoirs publics et ceux qui défendaient la fin du commissionnement ont oublié le bon sens.** Ils ont notamment oublié que la rémunération à la commission permet de mutualiser la prestation du courtier sur l'ensemble des clients et sur la durée des contrats. En effet, dans la très grande majorité des cas, la rémunération par commission du courtier ne couvre pas les coûts du conseil et de la gestion du client la première année. L'investissement que représente l'effort commercial et le coût du conseil n'est rentabilisé que sur deux voire trois années et il est souvent réparti sur plusieurs clients, les plus aisés permettant de financer les moins favorisés.

En d'autres termes, le commissionnement revêt un rôle social majeur pour l'ensemble des citoyens.



En d'autres termes, le commissionnement revêt un rôle social majeur pour l'ensemble des citoyens.

En outre, dans un contexte de récession historique et de chômage massif, **la suppression des commissions, si elle venait à être généralisée à l'ensemble du métier du courtage en assurance (à savoir en incluant toutes les branches de l'assurance : responsabilité civile, dommages, etc.) reviendrait à détruire de nombreux cabinets de courtiers, avec tous les emplois qui y sont attachés.** C'est d'ailleurs ce qui s'est déjà observé dans les pays qui ont tenté l'expérience et s'en mordent encore aujourd'hui les doigts. Or, n'oublions pas qu'**en France, 85 % de la rémunération des intermédiaires en assurances repose sur les commissions (le reste en honoraires).** Leurs suppressions pourraient causer des dommages irréversibles.

Aussi, comme nous allons le montrer dans cette analyse, **non seulement la rémunération à la commission est riche en avantages économiques et sociaux, tant pour les clients et que pour les courtiers, et, de surcroît, sa suppression aura à coup sûr des impacts désastreux sur le secteur de l'assurance, mais aussi sur le front du conseil aux clients, des prix et *in fine* sur l'ensemble de l'économie française.**

- | -

Le secteur de l'assurance et du courtage en assurance au cœur du cyclone

Récession mondiale, krach boursier, remontée des taux d'intérêt obligataires, accroissement des faillites d'entreprises, flambée du chômage, aggravation des tensions au sein de la zone euro qui pourrait retomber dans une crise existentielle, augmentation du coût du risque à travers le monde.

Soyons réalistes : **la pandémie de coronavirus et ses conséquences ont plongé le secteur de l'assurance dans une configuration de plus en plus délicate. Et ce tant sur le front de la gestion de sinistres et de la prise en charge des assurés que de la gestion d'actifs.**

Certes, à court terme, les conséquences de ce drame sanitaire apparaissent limitées pour l'assurance au sens strict et pour le courtage en particulier. En effet, si les pertes d'exploitation des entreprises françaises dues au confinement vont certainement dépasser les 100 milliards d'euros, les assurances ne seront pas tenues de payer la facture dans la mesure où, de par la loi et les contrats en place, **les garanties contre les pertes d'exploitation sans dommages ne couvrent majoritairement pas les conséquences d'une pandémie.**

Pour autant, afin d'éviter toute polémique dangereuse, en particulier en France où prévaut la culture de la lutte des classes, il faut rappeler que les assureurs ont annoncé qu'ils continueront à **garantir normalement les contrats des TPE qui auraient des difficultés à payer leurs cotisations durant le confinement et qu'ils reporteront en tant que bailleurs, les loyers des TPE et des PME en difficulté.**

Ainsi, les membres de la Fédération française de l'assurance (FFA) se sont engagés à conserver en garantie les contrats des entreprises en difficulté en cas de retard de paiement, et ce pour toute la durée de la période de confinement, ainsi qu'à différer le paiement des loyers pour les TPE / PME appartenant à l'un des secteurs dont l'activité est interrompue.

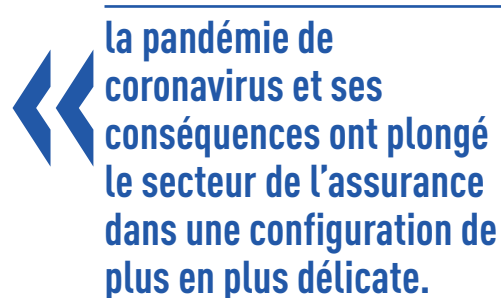
De plus, ils ont annoncé d'autres engagements qu'il est utile de rappeler :

- Ils prennent en charge les indemnités journalières des personnes fragiles (affection de longue durée, femmes enceintes en arrêt de travail), dans la limite de 21 jours. Plusieurs assureurs se sont aussi engagés en créant des fonds de soutien : Generali (100 M€), l'association Agipi (10 M€), Aréas (2 M€ pour ses clients professionnels), la MACSF - Mutuelle d'assurances du corps de santé français (1 M€), ou encore La Médicale de France au profit des médecins libéraux confinés.
- A ces mesures prises par l'ensemble des adhérents de la FFA, de nombreux assureurs ont également mis en place des initiatives individuelles supplémentaires : **dons de centaines de milliers de masques, financement d'hôpitaux et de la recherche, assistance scolaire et soutien psychologique gratuits, plateformes d'entraide...**
- On peut encore énumérer les contrats d'assurance complémentaire santé et les contrats de prévoyance qui peuvent intervenir pour indemniser les assurés en cas d'épidémie comme le coronavirus COVID-19, et le fait que l'annulation de voyage ou le rapatriement sanitaire peuvent être couverts selon les contrats souscrits.
- Enfin, les assureurs français se sont engagés à alimenter à hauteur de **200 millions d'euros le fonds de solidarité mis en place par l'Etat.**

Parallèlement, le confinement a produit deux effets collatéraux plutôt favorables pour le secteur de l'assurance :

- Primo, la **réduction des sinistres** : moins de cambriolages, moins d'accidents de la circulation...
- Secundo, **l'augmentation de l'épargne des Français.**

En effet, ces derniers reçoivent pour le moment des aides en tous genres et réduisent massivement leurs dépenses : l'épargne étant le résidu entre les revenus et les dépenses, celui-ci augmente mécaniquement. D'autant que la crainte du lendemain alimente *de facto* l'épargne de précaution.



la pandémie de coronavirus et ses conséquences ont plongé le secteur de l'assurance dans une configuration de plus en plus délicate.

Restons néanmoins circonspects : ce double avantage est par définition temporaire. **Avec la sortie, certes progressive, du confinement, les sinistres vont reprendre et l'épargne va repartir à la baisse.** Bien plus grave, la récession va entraîner une forte augmentation du chômage et des faillites qui risquent de peser à la baisse sur l'épargne future et sur le coût du risque au sens large pour toutes les institutions financières, y compris les assureurs.

Au total, le manque à gagner pour le secteur de l'assurance pourrait avoisiner les **7 milliards d'euros en France.**

Plus que jamais, il faudra donc faire preuve de prudence et de bon sens, notamment dans la gestion d'actifs, mais aussi d'audace notamment en matière de conquête et de services à la clientèle.

- || -

Les bienfaits économiques et financiers de la rémunération à la commission

Dans un contexte difficile tant pour l'économie mondiale que pour la France et pour le secteur de l'assurance, le débat sur la rémunération à la commission des intermédiaires revêt une acuité accrue et déterminante. Le 28 septembre dernier, Steven Maijor président de l'ESMA, l'Autorité européenne des marchés financiers, a même déclaré : « Une interdiction générale de commission est certainement une option qui devrait être envisagée ».

D'où une question simple, directe et non-politiquement correcte : Pourquoi tant de haine ? Et surtout, **pourquoi tant de méconnaissance et de dénigrement des bienfaits économiques et financiers de la rémunération à la commission.**

Tout d'abord, ne l'oublions pas, la rémunération à la commission pour les intermédiaires en assurance est reconnue par la loi. La notion de rémunération est effectivement définie par la Directive sur la distribution d'assurances (Directive UE 2016/97 du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances, dite Directive DDA 2) - et le Code des assurances à l'article R.511-3 : « La rémunération s'entend de toute commission, tout honoraire, tout autre type de paiement ou tout avantage de toute nature, économique ou autre, proposé ou offert en lien avec des activités de distribution d'assurances. ».

Autrement dit, **le client a le choix** et peut négocier avec son courtier qui lui indique dès le début de sa relation commerciale s'il travaille sur la base d'honoraires et/ou de commissions et/ou d'une combinaison des deux et/ou de tout autre type de rémunération. **La transparence est donc assurée. Ce qui constitue un avantage économique indéniable.**

De plus, au contraire de ce qui est trop souvent avancé à tort, **la rémunération à la commission revêt un rôle social majeur dans la mesure où elle permet de garantir l'accès au conseil pour tous.**

Certes, selon 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 pourrait effectivement laisser 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. Dans les faits, lorsque le marché est haussier, beaucoup d'assureurs 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.

En d'autres termes, **le commissionnement permet de limiter les pressions inflationnistes et de garantir aux clients à la fois un bon niveau de conseil et la préservation de leur pouvoir d'achat.**

Au cours des vingt dernières années, il faut d'ailleurs savoir qu'en dépit de l'augmentation des sinistres nationaux et internationaux, **les prix de l'assurance en France n'ont augmenté en moyenne que de 2 % par an***.

UNE INFLATION LIMITÉE SUR LE FRONT DE L'ASSURANCE.

C'est certes plus que l'augmentation annuelle moyenne de l'ensemble des prix à la consommation, en l'occurrence 1,4 %*, mais **très loin d'un mouvement d'hyper-inflation, comme cela aurait pu être le cas si le commissionnement n'avait pas permis de lisser et par là même de limiter l'évolution des prix de l'assurance en France.**

Dans la mesure où **les dépenses en assurance représentent environ 3,2 %* du panier global de consommation annuelle des Français, il s'agit là d'un avantage économique et social non-négligeable.**

Les prix de l'assurance augmentent légèrement plus que la moyenne des biens et services...

De plus, au cours des vingt dernières années, les prix de l'assurance sont restés bien raisonnables comparativement aux prix d'autres biens et services, qui ont enregistré des augmentations annuelles moyennes bien plus élevées : par exemple + 2,6 %* pour les services postaux ou encore + 3,1 %* pour les prix du gaz et de l'électricité.

Les prix de l'assurance restent mesurés comparativement à d'autres biens et services.

**Sources : INSEE, ACDEFI*

De plus, au contraire de ce qui est trop souvent avancé à tort, **la rémunération à la commission revêt un rôle social majeur dans la mesure où elle permet de garantir l'accès au conseil pour tous.**

Au-delà de limiter l'inflation des produits et services d'assurance, la rémunération à la commission en pourcentage des primes participe donc à préserver l'intérêt du client. Et ce, par au moins quatre voies :

- Premièrement, 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 uniquement par honoraires, qui par définition empêcherait toute mutualisation, conduirait certaines catégories de clients, et en particulier les plus modestes, 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**.
- Deuxièmement, 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 modestes**. Une rémunération par honoraires gonflerait nécessairement le prix de ces produits et leur empêcherait d'être souscrits voire même tout simplement d'être proposés. Certains produits d'assurances reposent sur le modèle de la diversité des modes de rémunérations car ils peuvent ainsi d'entrée être proposés à des tarifs raisonnables et compétitifs.
- Troisièmement, 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.
- Quatrièmement, elle permet au client de **bénéficier de services du courtier qui ne font pas l'objet d'une facturation spécifique ou pour lesquels une facturation séparée serait pour le moins inopportune**. Serait-il ainsi judicieux de présenter et négocier une facture d'honoraires avec un client, préalablement à tout accompagnement, alors qu'il vient de subir un sinistre sur son activité et doit y faire face ?

En outre, 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. Qu'en serait-il si le mode de rémunération majoritaire avait été l'honoraire ?

En conclusion, **la rémunération à la commission permet de préserver l'activité des courtiers et engendre par là même des avantages économiques colossaux certains pour tous et au premier chef pour leurs clients :**

Atomicité du marché, maintien d'une concurrence élevée, limitation de l'augmentation des prix, mutualisation des risques, meilleure satisfaction de la clientèle grâce à une plus grande proximité entre les courtiers et les préoccupations des clients, meilleure prédictibilité des revenus des courtiers qui leur assure une plus grande visibilité et leur permet par là même de prendre davantage de risques, d'innover et d'investir sur l'avenir.

Il est clair que si les courtiers devaient négocier en permanence des honoraires avec leurs clients, ils n'auraient guère le temps d'investir et d'améliorer les conseils qu'ils prodiguent à leurs clients ainsi que la défense de leurs intérêts auprès des assureurs.



En outre, 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.

Ne l'oublions jamais : **Le courtier est avant tout le conseil de son client. Il se positionne à ses côtés pour lui permettre de maîtriser et couvrir son risque.** Le courtier n'est en aucun cas le vendeur d'une solution assurantielle de l'assureur qu'il doit placer auprès des clients. Il serait plutôt « acheteur » d'une prestation de « portage de risques » proposée par les assureurs.

La réalité du travail du courtier au quotidien est d'accompagner son client sur l'évaluation de ses expositions aux risques, sur la mise en place de ses programmes d'assurance, sur l'optimisation de son image auprès des assureurs pour les clients-entreprises (par exemple en le conseillant sur ses plans de prévention des risques et sur des mesures préventives), sur la défense des intérêts du client lors de la négociation avec l'assureur (pour avoir le meilleur programme, les meilleures franchises, la prime la plus juste), lors d'un sinistre (parfois face à l'assureur et aux experts) afin qu'il soit indemnisé rapidement et au juste montant.

Les courtiers conçoivent régulièrement entièrement le produit d'assurance, parfois à la demande de leurs clients. Les courtiers innovent en permanence. Ce sont eux qui identifient le besoin assurantiel, peuvent concevoir le montage du produit d'assurance, rédigent la documentation, déterminent le réseau de distribution, identifient l'assureur qui acceptera de porter le risque (et parfois il est difficile d'en trouver un). Dans ce cas, l'essentiel du travail en amont est porté par le courtier qui a dû engager de nombreuses dépenses pour satisfaire son client et lancer le produit. L'assureur n'arrive qu'en bout de chaîne pour seulement porter le risque et à frais limités.

Ceci peut expliquer certaines commissions qui au premier abord pourraient paraître élevées alors qu'elles viennent rémunérer un investissement, des frais parfois lourds et une prise de risque comme il en existe dans les affaires. **Le courtier est donc rémunéré à la juste valeur du travail accompli et de son expertise.**

C'est parce que la quasi-totalité des courtiers perçoivent des commissions sur l'ensemble de leurs contrats, qu'ils peuvent se mobiliser pour les clients les plus petits touchés par des sinistres, sans leur facturer d'honoraires de gestion. **C'est une mutualisation entre les différents clients au profit de ceux qui sont sinistrés.**

Enfin, **les 25 000 courtiers de France assurent un maillage territorial et une connaissance de ses spécificités sans pareil, créant du lien social pour l'ensemble des catégories sociales de la Nation. Leur conserver un mode de rémunération efficace leur confère donc un rôle social particulièrement déterminant, en particulier en période de crise.**

- III -

**Supprimer la rémunération à la commission
serait une catastrophe économique et sociale**

Si les avantages économiques, sociaux et sociétaux des courtiers et de la rémunération à la commission ne font donc plus de doute, il est clair que **leur suppression engendrerait des conséquences dramatiquement négatives pour le secteur de l'assurance, avec un effet ricochet non négligeable pour l'ensemble de l'économie française.**

Tout d'abord, la disparition des commissions entraînerait nécessairement **une baisse des rémunérations des courtiers, laquelle provoquerait inmanquablement de nombreuses destructions d'emplois et la disparition rapide de toute une catégorie de courtiers** (de petites et moyennes tailles) incapables de faire face à une baisse sensible de leur chiffre d'affaires.

Une telle situation entraînerait inévitablement **une baisse de la qualité de service et probablement une moindre implication dans la défense des intérêts du client pour ceux qui resteraient. Il faudrait en effet que les courtiers choisissent nécessairement les dossiers clients sur lesquels ils seront rentables.**

Comme cela s'est par exemple observé en Finlande et au Royaume-Uni, qui ont déjà opté pour ce triste choix soit sur l'ensemble du métier du courtage soit sur une part d'entre eux, la baisse des rémunérations provoquerait également une amplification du phénomène de la distribution d'assurances sans intermédiaire. **La distribution serait directe, mais aussi sans conseil. Les clients s'en trouveraient donc lésés, car plus accompagnés.**

De plus, comme déjà évoqué plus avant, **la disparition de nombreux courtiers accroîtrait le nombre de chômeurs, qui a déjà particulièrement augmenté avec la crise.**

En outre, **la réduction des acteurs dans le secteur de l'assurance détruirait l'atonicité du marché, ce qui se traduirait par une situation d'oligopole et engendrerait mécaniquement une forte augmentation des prix, donc une détérioration du pouvoir d'achat des Français.**

Selon nos estimations, la suppression de la rémunération à la commission pourrait faire bondir l'inflation du secteur de l'assurance, de 2 % actuellement en moyenne annuelle au cours des 20 dernières années, à 4 % au cours des dix prochaines années, ce qui se traduirait par une détérioration du pouvoir d'achat de l'ensemble des ménages français de l'ordre de 0,1 point par an pendant une décennie.

Parallèlement, la flexibilité des courtiers serait mise à mal et les demandes de plus en plus diversifiées et complexes de la part des auto-entrepreneurs et de nombreuses entreprises ne pourraient plus être satisfaites.

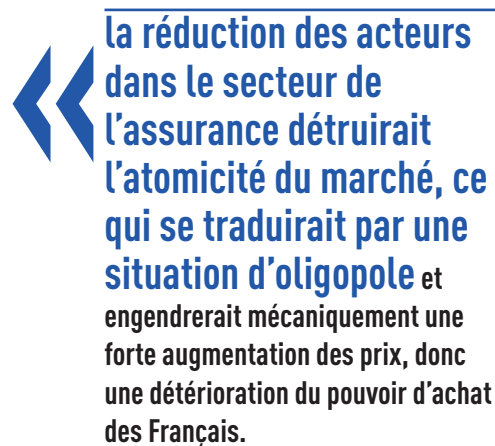
Dans ce cadre, la disparition des commissions entraînerait nécessairement **la disparition de certains types d'assurances**, comme par exemple de nombreuses assurances affinitaires à bas coûts, lesquelles parient sur un prix bas et un important effet volume.

Certaines d'entre elles ne sont d'ailleurs portées que par le courtier qui les conçoit et les met sur le marché pour son client. Si elles ne deviennent plus rentables, elles disparaîtront du fait de marges dégagées trop faibles.

C'est un tort qui serait en définitive porté au client final, car ces « petites » assurances ont une utilité sociale réelle car peu onéreuses et intéressantes pour toutes une catégorie de clients qui ne sont pas à l'abri de sinistres (par exemple sur un téléphone portable).

Des « business models » entiers de produits assurantiels ont été bâtis en incluant la rémunération par commission ; si elle devait être supprimée, ces « business models » seraient alors obsolètes et les investissements consentis pour les monter perdus.

Enfin, la disparition des commissions entraînerait inéluctablement **une distorsion de concurrence et le renforcement des assureurs.**



La réduction des acteurs dans le secteur de l'assurance détruirait l'atonicité du marché, ce qui se traduirait par une situation d'oligopole et engendrerait mécaniquement une forte augmentation des prix, donc une détérioration du pouvoir d'achat des Français.

En effet, une disparition des commissions de courtage n'entraînerait nullement une baisse massive des primes d'assurance. Les assureurs en profiteraient pour simplement améliorer leur part et donc leur marge et par conséquent leur rentabilité.

L'effet serait donc un renforcement des assureurs au détriment des courtiers, qui, rappelons-le, assurent un maillage régional fort et disposent par là même d'un rôle social conséquent à travers la France. **A l'heure où les risques d'instabilité sociétale augmentent, il serait une grave erreur stratégique de mettre en péril les courtiers français.**

Au total, **l'affaiblissement du courtage serait une catastrophe pour l'emploi et la dynamique des territoires. Ce serait le coup d'arrêt à une profession qui se développe et attire (+2% de 2017 à 2019). Le courtage en assurance est aujourd'hui un terrain attractif pour l'entrepreneuriat.**

L'affaiblissement des courtiers sera ensuite **une mauvaise nouvelle pour la concurrence (car les courtiers sont les seuls à vraiment négocier les primes des assureurs, contrairement à ce qu'on peut croire) et pour l'innovation (car les courtiers sont parmi les premiers à innover : cyber-risques, etc.).**

A l'inverse, le renforcement des assureurs ne sera pas nécessairement une bonne nouvelle pour les assurés. Les cabinets de courtage sont les seuls aujourd'hui professionnels de l'assurance qui sont aujourd'hui capables d'être à côté et défendre les intérêts des clients face à l'assureur. **C'est bien le courtier qui est aujourd'hui le garant de l'équilibre des forces entre le client et l'assureur.**

La nécessité de passer par des honoraires freinerait fortement les délais de mise en place des programmes d'assurance. Il faudrait les discuter, les négocier, ce qui retarderait le démarrage du travail du courtier et grèverait au final les actions à prendre pour le bien du client (consultation de moins d'assureurs, moins de temps pour discuter les couvertures, les primes, etc.). Au final, le client serait donc moins bien couvert.

Au total, les coûts économiques et sociaux de la suppression de la rémunération à la commission et de son corolaire l'affaiblissement des courtiers seraient très probablement dramatiques : nette augmentation des prix, réduction de la transparence dans la relation clientèle, baisse de l'activité globale dans les régions (de l'ordre de 0,1 point de PIB par an), augmentation significative du chômage à travers la France, qui, à l'évidence, n'en a vraiment pas besoin actuellement.

- CONCLUSION -

**Les crises sont toujours
des phases d'opportunités.**

Quelles pistes stratégiques pour demain ?

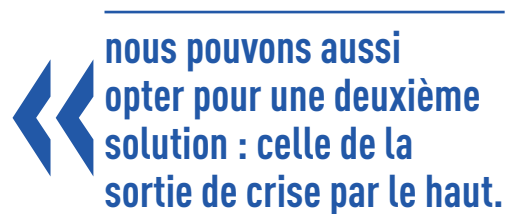
Il ne faut donc pas se voiler la face les fondamentaux économiques et financiers des assureurs et courtiers en assurance français s'annoncent compliqués : **baisse de revenus des clients (ménages, entreprises, professionnels et artisans), faiblesse durable des cours boursiers, augmentation de la volatilité des marchés financiers, remontée des taux d'intérêt obligataires, risque de chute des cours immobiliers, utilisation de l'épargne des assurés pour faire face aux risques économiques et sociaux.**

Le pire est que face à ces évolutions défavorables, les armes de politique économique pour tenter de relancer la machine sont limitées, pour ne pas dire inexistantes. En fait, seuls les pays disposant de réserves de change conséquentes (notamment les pays asiatiques) et/ou d'une marge de manœuvre budgétaire appréciable (principalement l'Allemagne) ont de quoi affronter cette nouvelle crise. Les Etats-Unis devraient tirer difficilement leur épingle du jeu, notamment grâce à l'hégémonie du dollar et à la combativité de leurs entreprises et de leur main-d'œuvre.

Quant à la zone euro (hors Allemagne), sa cartouche est vide : le taux de refinancement pour la Banque centrale européenne est déjà à 0, %, la dette publique est stratosphérique, la « planche à billets » a déjà été utilisée à plein mais n'a produit que très peu d'effets positifs sur la croissance, engendrant une « **trappe à liquidités** ».

Dans ces conditions, la crise des années 2020 sera certainement la plus difficile depuis la Seconde Guerre mondiale. Face à cette sombre perspective, il pourrait évidemment être tentant de baisser les bras. Mais attention : si nous nous décourageons, nous sommes sûrs de perdre, car le pessimisme est, par définition, auto-réalisateur et par là même destructeur. Dès lors, il faut songer à se barricader, s'acheter un lopin de terre pour cultiver ses légumes et élever ses chèvres, tout en se munissant d'un fusil pour défendre le tout...

En revanche, **nous pouvons aussi opter pour une deuxième solution : celle de la sortie de crise par le haut.** Pour ce faire, il suffit de se retrousser les manches et de retrouver une certaine dose d'espoir, voire d'optimisme. Ne l'oublions jamais : les crises font partie de la vie économique. Autrement dit, si, un jour un homme politique ou un économiste annonce qu'il a la recette pour supprimer les crises, vous saurez que c'est un menteur. En économie, c'est un peu comme avec le corps humain ou le climat, il y a des crises et des tempêtes, l'essentiel est d'en sortir par le haut.



**nous pouvons aussi
opter pour une deuxième
solution : celle de la
sortie de crise par le haut.**

Ce n'est d'ailleurs pas pour rien qu'en mandarin, **le mot « crise » se décompose en deux mots « danger » (Wei) et « opportunité » (Ji) !** Souvenons-nous également que l'économie n'est pas une science exacte mais une science humaine, sur laquelle les hommes et les femmes ont donc un véritable pouvoir et pour laquelle il n'y a donc pas de fatalité. Notre avenir est entre nos mains et si nous n'en sommes pas conscients, nous devenons alors la proie du doute et de la faillite.

Malheureusement pour nous, c'est-à-dire les Français et les Européens continentaux, cette réalité et cette conviction que tout devient possible grâce à la volonté ont du mal à être intégrées culturellement. De la sorte, nous devenons beaucoup plus vulnérables que nos partenaires anglo-saxons, sans parler des pays émergents et notamment de la Chine, qui, bien qu'à l'origine de la pandémie, pourrait finalement mieux résister que les autres.

Soyons donc clairs : si nous continuons de broyer du noir, si des pays comme la France refusent de réformer en profondeur leur économie, si les gouvernements de la zone euro ne réussissent pas à se mettre d'accord pour unir leurs forces, si les partenaires sociaux refusent de s'entendre, alors, la zone euro et la France seront les grandes perdantes de cette crise.

D'ailleurs, grâce à une réactivité structurelle et à une culture de la prise de risque et de l'investissement sur l'avenir, les Chinois, les Américains, les Anglais, les Canadiens ou encore les Indiens sauront certainement relever les défis de cette crise et surprendre par la rapidité et la vigueur de leur reprise.

En revanche, dans la mesure où tel n'est pas le cas chez nous et où, au contraire, c'est la culture de la fatalité, du pessimisme et du regard dans le rétroviseur qui persiste, nous sommes en danger. **Pour éviter la dépression tant économique que psycho-**

logique, nous avons donc l'obligation de nous prendre en main sans trop compter sur les pouvoirs publics qui, de toutes façons, finiront par nous faire payer la facture en ré-augmentant les impôts.

Dans ce cadre, **les courtiers doivent faire entendre leur voix pour démontrer les atouts de leur profession pour la société, lesquels existent grâce au système de la rémunération à la commission.**

J'espère vivement que cette analyse les aidera à y parvenir.

En outre, les courtiers doivent aussi lancer des stratégies anti-crisis qui leur permettront de sortir par le haut de la situation actuelle.

Je leur conseille ainsi les trois voies stratégiques suivantes :

- 1. Des stratégies de niches**, sur des produits et des services sur lesquels ils disposent d'un savoir-faire.
- 2. Faire savoir ce « savoir-faire » en développant les efforts de communication.** En temps de crise, on hésite souvent à communiquer. Il s'agit là d'une grave erreur car celui qui ose faire parler de lui à bon escient, y compris pendant les tempêtes, réussira à se démarquer et à capter de nouveaux clients.
- 3. Miser au maximum sur l'innovation et la Recherche-développement**, de manière à conserver en permanence un ou deux trains d'avance sur la concurrence. Ces efforts doivent notamment porter sur les investissements informatiques et la rationalisation des coûts.

Il ne faut pas non plus hésiter à faire de la croissance externe, en rachetant des entreprises encore intéressantes mais qui n'ont pas su relever les présents défis et ont été par là même affaiblies par la crise.

Accompagnant ces stratégies, il sera également indispensable pour les courtiers français de miser de plus en plus sur la **« distribution on line » et la vente à distance, tout en mettant en avant une qualité du service hors-pair.**

Ce faisant, **les courtiers français pourront continuer leur développement avec succès, au bénéfice des assurés, comme ils le font déjà depuis de nombreuses années et sortir ainsi gagnants de la crise.**

Espérons donc qu'à l'instar des courtiers, de plus en plus de Français et d'Européens continentaux, entreprises et ménages confondus, sauront retrouver une vision d'avenir et relever les défis de demain avec espoir, car, ne l'oublions pas, l'optimisme paie toujours...



les courtiers doivent faire entendre leur voix pour démontrer les avantages de la rémunération à la commission.

ANNEXE

BIBLIOGRAPHIE

L'économie française

INSEE – 2020

•

Statistiques des prix à la consommation

INSEE – 2020

•

Haro sur les commissions en Europe !

L'argus de l'Assurance du 11 septembre 2020.

•

L'influence du droit européen sur la distribution des produits d'assurance en France

Thèse de Claire Quertain Pôle universitaire de Niort octobre 2020

•

Courtage : le débat sur l'interdiction des commissions refait surface

ESMA – octobre 2020

•

De l'attractivité du courtage d'assurance

Institut Intermedius, Planète CSCA, CGPA – 2020

•

La rémunération des intermédiaires d'assurance indépendants

Université Saint Gallen - 2020

ACDEFI

www.acdefi.com