

ASSURANCE : DES RÈGLES COMMERCIALES DÉJÀ HARMONISÉES EN EUROPE



Philippe Poiget

Directeur juridique
FFSA

Si le rapport Delmas-Marsalet intègre dans son étude la commercialisation des contrats d'assurance vie, retraite et capitalisation, il convient de souligner que l'assurance relève déjà de règles spécifiques entièrement harmonisées au niveau européen. Une spécificité qui soulève un certain nombre de questions.

Le rapport de la mission conduite par Jacques Delmas-Marsalet sur les moyens d'améliorer les conditions de commercialisation des produits financiers intègre dans son champ d'étude la commercialisation des contrats d'assurance vie, retraite et capitalisation.

Cette approche peut se comprendre dès lors que les contrats précités peuvent emprunter les mêmes canaux de distribution que ceux utilisés pour la commercialisation des instruments financiers et être proposés au client en alternative ou en complément de ces instruments.

Pour autant, il convient de souligner que tant au regard de l'information précontractuelle et contractuelle que de la commercialisation proprement dite, l'assurance relève de règles spécifiques désormais entièrement harmonisées au niveau européen. La question de l'articulation des mesures proposées par le rapport avec celles issues des

directives européennes propres au secteur de l'assurance se pose alors.

Par ailleurs, la logique adoptée par le rapport, et reprise dans le projet de loi de participation des salariés, présente un risque de dénaturation de l'assurance vie dès lors qu'elle conduit à traiter celle-ci sur un même plan que les instruments financiers pourtant régis au niveau communautaire par d'autres textes.

Enfin, si la profession de l'assurance ne peut qu'approuver, comme le préconise le rapport, le développement des codes professionnels de bonne conduite pour la commercialisation des contrats d'assurance, voie dans laquelle elle s'est d'ailleurs déjà largement engagée, elle redoute que l'homologation imposée de ces codes n'aboutisse à rigidifier le marché français et ne conduise à des distorsions de concurrence au détriment de celui-ci dans un contexte de concurrence européenne renforcée.

UNE INFORMATION PRÉCONTRACTUELLE DÉJÀ SIMPLIFIÉE

La recommandation du rapport de simplifier l'information précontractuelle en la centrant sur quelques points clés jugés essentiels à la prise de décision du preneur ne peut être qu'approuvée. Encadrée tant au plan communautaire que national, l'information précontractuelle du souscripteur en assurance vie répond déjà à cet objectif. Au plan communautaire, l'information précontractuelle nécessaire et présumée suffisante est indiquée par l'annexe III de la directive du 5 novembre 2002, à laquelle renvoie l'article 36 de cette même directive. Cet article précise que l'État membre, pays de l'engagement, ne peut exiger des entreprises d'assurance la fourniture d'informations supplémentaires que si ces informations sont nécessaires à la compréhension effective par le preneur des éléments essentiels de l'engagement. Au plan national, la loi du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance prévoit, en outre, qu'un encadré devra figurer en tête de proposition ou de projet de

contrat, ou de notice pour les contrats de groupe à adhésion facultative. Le format et le contenu de cet encadré ont été fixés de façon limitative par arrêté du ministre de l'Économie. L'idée est donc bien d'attirer l'attention du preneur sur les points clés du contrat : nature du contrat, frais, garanties offertes, disponibilité des sommes en cas de rachat, participation aux bénéfices, modalités de désignation des bénéficiaires.

PUBLICITÉ vs INFORMATION PRÉCONTRACTUELLE

S'agissant de l'évaluation des chances de gain et des risques de pertes, la législation impose déjà aux assureurs de communiquer au souscripteur, avant la souscription du contrat, une information sur les huit premières valeurs de rachat ou de transfert sous forme de tableau. Elle prévoit que la proposition ou le projet de contrat d'assurance vie ou de capitalisation indique les valeurs minimales et explique le mécanisme de calcul des valeurs de rachat ou de transfert lorsque celles-ci ne peuvent être établies. Pour les contrats en unités de compte, l'information ne peut être établie de manière individualisée en précontractuel comme l'a précisé la ministre déléguée au Commerce extérieur lors des débats sur le projet de loi. Dans ce contexte, la généralisation de scénarios tests, envisagée par le rapport, complexifierait l'information déjà très volumineuse donnée aux assurés et irait à l'encontre de l'objectif de simplification de cette information.

Sur la proposition émise par le rapport que la publicité reprenne en caractères apparents les informations essentielles qui devraient constituer l'information précontractuelle, la profession estime que, par nature, la publicité est distincte de l'information précontractuelle et devrait le demeurer. Elle considère, par ailleurs, que les dispositions de droit commun sur la publicité trompeuse, applicables à tous les secteurs et bientôt renforcées par les mesures de transposition de la directive du 11 mai 2005 sur les pratiques commerciales déloyales, suffisent à garantir un haut niveau de protection du consommateur.

IDENTIFICATION DU PROFIL DE L'INVESTISSEUR

Les propositions du rapport sur ce sujet sont susceptibles d'interdire l'accès, pour la plupart des clients particuliers, aux bénéfices de la finance moderne, qui resterait réservée aux institutionnels ou aux clients particuliers les plus fortunés. De fait, elles diminueraient l'attractivité des produits d'assurance vie auprès d'une large part du public. De manière indirecte, elles inciteraient également à la production de contrats d'assurance vie exprimés en euros au détriment de ceux en unités de compte, soit une orientation inverse de celle recherchée par les assureurs et les pouvoirs publics dans l'intérêt des consommateurs. Enfin, si elles étaient mises en œuvre, ces propositions pénaliseraient les souscripteurs français, mais introduiraient également des

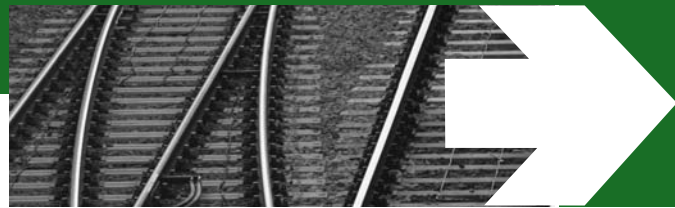
distorsions de concurrence au détriment des prestataires français, de telles réserves – non prévues par la directive sectorielle – étant difficilement opposables aux prestataires communautaires.

RESPONSABILISATION DES ACTEURS

La profession de l'assurance a approuvé, dans son principe, la proposition du rapport de clarifier les responsabilités respectives entre le producteur (entreprise d'assurance) et le distributeur (intermédiaire d'assurance). Celle-ci découle déjà de la directive du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance. Toutefois, elle a fait valoir que si le contrôle de la conformité aux documents contractuels des documents commerciaux relève bien de la responsabilité des entreprises d'assurance, en ce qui concerne les réseaux intégrés, en revanche, celles-ci ne peuvent être tenues responsables de la non-conformité des documents publicitaires et commerciaux des intermédiaires indépendants. Imposer à ces derniers le contrôle a priori de leurs documents commerciaux et publicitaires par l'assureur entraînerait, en effet, des procédures particulièrement lourdes tant pour les uns que pour les autres. Néanmoins, le projet de loi de participation des salariés maintient le principe de ce contrôle de conformité au travers de conventions entre producteurs et distributeurs. La profession s'interroge sur l'opposabilité de ces conventions aux acteurs européens, qu'ils s'agissent des intermédiaires d'assurance ou des entreprises d'assurance, dans la mesure où ceux-ci interviennent dans un cadre déjà harmonisé au niveau européen et que les obligations prévues par le présent dispositif qui vont au-delà de ce cadre pourraient être interprétées comme des entraves à la libre circulation des services d'assurance sans pouvoir être justifiées par l'intérêt général, s'agissant de relations entre professionnels. À cet égard, ces nouvelles propositions présentent un risque important de distorsion concurrentielle "à rebours" pour le marché français de l'assurance. La profession s'interroge également sur la cohérence de telles conventions avec le décret du 30 août 2006 sur l'intermédiation en assurance qui définit le courtier sur le critère de l'indépendance vis-à-vis des entreprises d'assurance.

Dans une première version, les propositions de mesures législatives prévoyaient également, comme le propose le rapport, d'intégrer dans les conventions de commercialisation entre producteurs et distributeurs l'engagement des producteurs de mettre à disposition des distributeurs non seulement les informations, mais aussi les "moyens de formation nécessaires" à l'appréciation de l'ensemble des caractéristiques du contrat. S'agissant des informations sur le contrat d'assurance, celles-ci sont en tout état de cause fournies au travers de la note ou notice d'information et du contrat lui-même que l'intermédiaire a nécessairement à sa disposition.

« La généralisation de scénarios tests, envisagée par le rapport, complexifierait l'information déjà très volumineuse donnée aux assurés. »



S'agissant des moyens de formation nécessaires, il convient de rappeler que les intermédiaires d'assurance sont tenus à une condition de capacité professionnelle qui, au minimum, a justement pour objet de leur permettre de comprendre et d'exposer au client les principales caractéristiques du contrat.

UNE OBLIGATION DE CONSEIL FORMALISÉE

La directive du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance comporte à cet égard des obligations précises conçues pour procurer au consommateur un haut niveau de protection quelle que soit la législation nationale à laquelle est soumise l'entreprise d'assurance ou l'intermédiaire.

En matière de distribution des contrats d'assurance, l'obligation de conseil a toujours existé et est sanctionnée par la jurisprudence. Conformément à la directive, elle est maintenant définie légalement et fait l'objet d'une formalisation obligatoire. Cette obligation de conseil est distincte de l'obligation de transparence concernant le lien entre l'intermédiaire et l'entreprise d'assurance qui était déjà prévue dans la législation française au travers des mentions que l'intermédiaire devrait faire figurer sur ses documents. Cette obligation doit être désormais formalisée par écrit par l'intermédiaire avant la souscription de tout contrat.

Comme le préconise le rapport Delmas-Marsalet, le projet de loi de participation des salariés étend aux salariés des entreprises d'assurance, pour la commercialisation des contrats d'assurance vie avec valeur de rachat et pour les contrats de capitalisation, l'obligation prévue à l'article L. 520-1 du Code des assurances [1] de récapituler les besoins et exigences du client et de préciser les raisons motivant le conseil fourni quant à un contrat déterminé. Toutefois, contrairement au texte de l'article L. 520-1 qui reprend la formulation générale de la directive sur l'intermédiation en assurance, le projet précise la mise en œuvre de cette obligation, qui vaut également pour les intermédiaires, en prévoyant notamment que le conseil fourni doit reposer en particulier sur les éléments d'information concernant la situation financière du client et ses objectifs de placement et doit prendre en compte les connaissances du client et son expérience en matière financière.

RISQUE DE LA DIFFÉRENCE DE DEVOIR DE CONSEIL ENTRE "ASSURANCE VIE" ET "NON-VIE"

Le projet introduit ainsi une différenciation au regard du devoir de conseil selon qu'il s'agit d'assurance vie (individuelle ou collective à adhésion facultative) et de capitalisation, d'une part, et d'assurance non-vie, d'autre part. Outre qu'elle n'est pas prévue par la directive sur l'intermédiation, cette différenciation présente le risque, aggravé par la terminologie utilisée, d'une assimilation de l'assurance vie à un simple produit financier.

ASSOCIATION DES PRESTATAIRES EN ARCHIVAGE ET GESTION EXTERNALISÉE



**L'association qui réunit
depuis 10 ans les professionnels
spécialisés désireux
de promouvoir la qualité
des prestations de services**

Elaborer une charte d'archivage, un plan de classement, trier et organiser vos archives, les conserver en toute sécurité et vous les restituer dans les conditions convenues, dans le respect de la législation et des règlements en vigueur : tels sont les principaux services mis en œuvre par les adhérents de l'Association PAGE, pour leurs clients, entreprises et administrations, en matière d'archivage externalisé.

Leurs prestations répondent aux exigences définies par la norme de service AFNOR sur l'archivage élaborée à l'initiative de PAGE (Norme NF Z 40-350). Documents papiers ou numériques, leurs clients sont assurés de bénéficier d'un traitement fiable et sérieux de leurs archives qui demeurent accessibles à tout moment.

Gestion complète du cycle de vie des documents confiés, mise en place d'un système informatique de gestion sécurisée, préservation de la confidentialité grâce à un stockage aléatoire et anonyme, et à la protection des données : les adhérents de PAGE mettent tout en œuvre pour offrir une prestation respectant les droits du client mais aussi les règles de sécurité en matière de lutte contre les incendies ou les dégâts des eaux.

Faire appel à une entreprise adhérente de PAGE, c'est aussi profiter des services d'un personnel hautement compétent en matière d'archivistique qui bénéficie d'une formation continue adaptée.

*Un engagement en faveur de la qualité
qui fait toute la différence !*

Nos adhérents :



L'exposé des motifs fait d'ailleurs référence à cet égard à la "convergence" des règles prévues avec celles définies par la directive sur les marchés d'instruments financiers laquelle n'est pourtant pas applicable au secteur de l'assurance. Or, il est difficile de mettre sur le même plan un fonds actions, indiciel ou garanti et un contrat d'assurance vie multisupport comme le fait le rapport. Il s'agit de deux produits dont la qualification juridique et le fonctionnement technique sont totalement différents. Dans un contrat d'assurance vie, le souscripteur paie des primes à l'assureur qui les investit dans des supports dont l'assureur est propriétaire. Par ailleurs, le conseil à donner lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie est d'une autre nature que celui prévalant pour la vente d'un instrument financier. À cet égard, l'obligation générale prévue par le projet de prendre en compte les connaissances du client et son expérience en matière financière est inappropriée et pourrait entraîner une discrimination au niveau de l'offre de produits, contraire aux intérêts mêmes des clients. En outre, le choix de la souscription d'une assurance vie n'est pas seulement fonction de la situation financière et des objectifs de placement du client. La situation familiale et patrimoniale de celui-ci est en effet toute aussi déterminante si ce n'est plus.

De ce point de vue, la profession regrette l'initiative législative dans un domaine qui lui paraît relever de la pratique professionnelle pour la mise en œuvre des principes posés par la directive sur l'intermédiation en assurance en matière de devoir de conseil.

HOMOLOGATION DES CODES DE DÉONTOLOGIE PROFESSIONNELS

L'assurance repose sur des relations contractuelles nombreuses et complexes. Elle a, depuis plusieurs décennies déjà, pris la mesure des avantages qu'elle pouvait tirer, en termes d'efficacité et d'image, de l'adoption de règles de bonne conduite ou destinées à faciliter les procédures de souscription, d'indemnisation et de règlement.

Dans le domaine de la commercialisation des contrats, les professionnels concernés sont également les mieux à même de définir à leur niveau les règles de mise en œuvre des textes applicables dans la mesure où il s'agit de l'exercice même de leur métier.

QUATRE CONSÉQUENCES DU PROJET DE LOI DE PARTICIPATION DES SALARIÉS

La profession estime toutefois que la proposition du rapport retenue dans le projet de loi de participation des salariés, conduisant à l'homologation – par les pouvoirs publics – des codes de bonne conduite professionnels en matière de commercialisation de l'assurance vie et au contrôle – par l'Autorité de contrôle des assurances et mutuelles

« Force est de constater que la réglementation, aujourd'hui applicable à l'assurance en matière de commercialisation des contrats, dont la mise en œuvre constitue la priorité pour les professionnels, répond en grande partie aux propositions du rapport de la mission Delmas-Marsalet. »

(ACAM) – de la mise en œuvre par les entreprises d'assurance des moyens adaptés pour se conformer aux codes homologués, risque d'avoir pour conséquences :

■ **de rétablir indirectement le système du contrôle préalable des documents commerciaux, précontractuels et contractuels en assurance** ce qui serait contraire aux dispositions des directives d'assurance (article 6-5 de la directive vie 2002/83/CE) [2] ;

■ **de créer un niveau de réglementation supplémentaire** dans des domaines qui ont fait l'objet d'une harmonisation au niveau communautaire ;

■ **d'entraîner des distorsions de concurrence** avec les opérateurs des autres États membres. En effet, l'activité des intermédiaires d'assurance immatriculés dans un autre État membre et agissant en France par voie de libre établissement ou de libre prestation de services est régie par le droit de leur pays d'origine, conformément à la directive du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance. Des codes professionnels, même approuvés par les pouvoirs publics, ne leur seraient donc pas directement opposables ;

■ **de figer des règles établies à l'origine** dans un cadre proche du terrain, ce qui nuirait à leur adaptation aux évolutions des marchés.

Ainsi, la réglementation applicable à l'assurance en matière de commercialisation des contrats a été complétée de façon très substantielle au cours des dernières années avec la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003 et la loi du 15 décembre 2005 portant diverses mesures d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance. Force est de constater que cette réglementation, dont la mise en œuvre constitue aujourd'hui la priorité pour les professionnels, répond en grande partie aux propositions du rapport de la mission Delmas-Marsalet.

Aller au-delà, sous couvert d'une harmonisation des règles de commercialisation des produits financiers, risque de conduire à imposer au marché français de l'assurance comme à celui des instruments financiers, des contraintes supplémentaires dans des domaines désormais harmonisés au niveau européen. En tout état de cause, une telle harmonisation, si elle s'avérait souhaitable, devrait relever des professions concernées qui sont le mieux à même d'en délimiter le champ en fonction de leurs besoins. ■

[1] L'article L. 520-1 transpose la directive sur l'intermédiation laquelle exclut de son champ les entreprises d'assurance et leurs salariés.

[2] "Les États membres ne prévoient pas de dispositions exigeant l'approbation préalable ou la communication systématique des conditions générales ou spéciales des polices d'assurance, des tarifs, des bases techniques, utilisées notamment pour le calcul des tarifs et des provisions techniques et des formulaires et autres imprimés que l'entreprise d'assurance se propose d'utiliser dans ses relations avec les preneurs d'assurance. Nonobstant le premier alinéa, dans le seul but de contrôler le respect des dispositions nationales relatives aux principes actuariels, l'État membre d'origine peut exiger la communication systématique de bases techniques, utilisées pour le calcul des tarifs et des provisions techniques sans que cette exigence puisse constituer pour l'entreprise d'assurance une condition préalable à l'exercice de son activité. La présente directive ne fait pas obstacle à ce que les États membres maintiennent ou introduisent des dispositions législatives, réglementaires et administratives qui prévoient l'approbation des statuts et la communication de tout document nécessaire à l'exercice normal du contrôle."