

# Les défis posés par IDD dans sa transposition au Luxembourg

Séminaire FINIX EVENTS  
Luxembourg – Hôtel Sofitel  
20 mars 2018

**Marc GOUDEN**  
Avocat associé  
Barreaux de Luxembourg et de Bruxelles



# PLAN

Pas une présentation complète d'IDD – focus sur certains points saillants

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil [Règlement délégué IBIP]
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. Gouvernance produits [Règlement délégué POG]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Introduction

*Ratio legis* de la Directive:

- Renforcer la protection des assurés
  - Encadrement du **devoir de conseil** et règles de conduite
  - Détection et gestion des **conflits d'intérêts**
  - Exigences de qualification professionnelle et de **formation** continue
- Garantir une égalité de traitement au niveau européen entre les acteurs de la distribution d'assurances
  - Étendue plus large du **champ d'application**
  - Harmonisation minimale des règles en matière de **distribution transfrontalière** sur le marché européen
  - Harmonisation minimale des mesures et **sanctions** administratives

# Introduction

Un travail encore en marche:

- **IDD doit être complétée par des actes délégués**
  - Initiative de la Commission
  - Adoptés à ce stade sont le règlement technique en matière d'IPIDs et les règlements délégués sur le POG et les IBIPs
- **Les États-membres doivent transposer (options)**
  - Luxembourg: projet de loi déposé à la Chambre
  - Allemagne: loi de transposition adoptée, mais « VersVermV » pas encore approuvée
  - Belgique: deux avant-projets de loi (l'un sur les règles de conduite et l'autre sur les conditions d'accès) ont été soumis à consultation publique (terminée)
  - France: texte serait quasiment prêt -> sera promulgué via ordonnance
  - Autres pays: ?
- **Révision d'IDD prévue à l'horizon 2020**

# Introduction

Lignes de force de la transposition au Luxembourg:

- maintien des spécificités luxembourgeoises
- transposition de la directive et rien que la directive (qq. exceptions)
- (presque) pas de clarifications des zones d'ombre d'IDD -> attente d'actes délégués ou guidelines de la Commission et d'EIOPA
- « level playing field » dans la manière de distribuer, mais pas quant aux conditions d'agrément des intermédiaires

# PLAN

1. Introduction
2. **Champ d'application**
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Champ d'application

Distribution d'assurances plus large qu'intermédiation en assurances

- Article 2, § 1, point 1, IDD

« Toute activité consistant à **fournir des conseils** sur des contrats d'assurance, à **proposer** des contrats d'assurance ou à réaliser d'**autres travaux préparatoires** à leur conclusion, à **conclure** de tels contrats, ou à contribuer à leur **gestion et** à leur **exécution**, notamment en cas de sinistre, y compris [comparateurs sur Internet] »

- Définition « positive »:

- ajout de la notion de « conseil » (aux côtés de présentation, proposition, conclusion ou gestion de produits d'assurance)
- comparateurs sur Internet (si possibilité de conclure le contrat)

# Champ d'application

## Notion de « concepteur de produits »

- Consécration implicite dans IDD (Article 25, § 1, IDD)
- Parallèle avec la figure PRIIPs de l'« initiateur de produits »
- Pas de réel statut défini par IDD: Intermédiaire d'assurances qui conçoit des produits d'assurance non-vie destinés à la vente aux clients
  - Déjà connu en pratique dans certains pays
    - Agence de souscription en Belgique
    - Courtier grossiste en France
- **Transposition au Luxembourg:**
  - Définition: « toute entreprise d'assurance et tout intermédiaire d'assurance qui conçoit des produits d'assurance » (vie et non-vie)
  - Pas de statut particulier



# Champ d'application

## Notion d'« intermédiaire à titre accessoire » (IATA)

- **Définition:** toute personne physique ou morale autre qu'un établissement de crédit ou entreprise d'investissement qui, contre rémunération, pratique de la distribution d'assurance à titre accessoire
- **Conditions:**
  - distribution assurances  $\neq$  activité principale
  - uniquement assurances qui sont un complément à un bien ou service
  - pas d'assurance vie ou RC, sauf si complément à un bien ou service fourni dans le cadre de l'activité professionnelle principale
- **Transposition au Luxembourg:**
  - Ajout d'une contrainte: IATA ne peut distribuer des assurance vie ou RC complémentaires à ses biens et services que si la prime annuelle ne dépasse pas 600 €

# Champ d'application

- Définition « négative » -> n'est pas de la distribution et donc totalement exclu de toutes obligations si cond. respectées:
  - apporteurs d'affaires (cf. infra)
  - simple fourniture d'informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle SI pas d'aide la conclusion ou exécution d'un contrat d'assurance
  - claims handling / loss adjusters
  - IATA lorsque:
    - assurance = complément à un bien ou service et ne couvre que endommagement, perte, mauvais fonctionnement ou risques voyages
    - prime annuelle ne dépasse pas 600 € (ou si service de moins de 3 mois, prime par personne ne dépasse pas 200 €)

Par contre, toutes les exigences de la directive/loi s'appliquent même si un intermédiaire ou une compagnie remplissent ces conditions (illogique?)

# Champ d'application

Quid des « apporteurs de clients » ?

- Exclus du champ d'application (Article 2, § 2, literas c et d, IDD)
- Fixe les contours de la notion
  - Acteur qui se limite à **donner des informations**
    - Sur un preneur potentiel à un intermédiaire ou à un assureur
    - Sur un intermédiaire ou un assureur potentiels à un candidat preneur
- Question de la rémunération payée à l'apporteur non réglée
  - Liberté pour les États membres de limiter ou interdire certaines formes de rémunération
  - Pas de cadre réglementaire à ce stade au Luxembourg

# Champ d'application

Conclusion: Types de « distributeurs » à l'avenir au Luxembourg:

- Intermédiaires -> inchangés: agence / courtage
- Compagnies en cas de vente directe
- IATAs
- Nouvelle notion mais pas de statut: « concepteur de produit »
- Pas d'introduction d'un courtier « light », ni d'un « souscripteur »

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. **Immatriculation et agrément / Formation**
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Immatriculation et agrément / Formation

- Nécessité d'un « agrément » pour les « intermédiaires » (inchangé)
  - personnes physiques: courtier, dirigeant de société de courtage, sous-courtier, ou agent
  - personnes morales: société de courtage et agences d'assurances
  - toujours que dans l'une des catégories
  - agent obligatoirement pour compte d'une compagnie établie au Luxembourg
- « Immatriculation » pour compagnies et IATA
  - Compagnies: personnes physiques responsables de la distribution (pas le personnel administratif)
  - IATA: personne morale et personne physique responsable de la distribution (+ liste interne des IATA personnes physiques travaillant pour le compte du IATA personne morale)

# Immatriculation et agrément / Formation

- Distinction au niveau des agréments des intermédiaires (nouveau):
  - assurance:
    - vie
    - non-vie
    - les deux
  - réassurance

Idée d'une différence IBIP/non-IBIP pas retenue

IATA et responsables des compagnies sont immatriculés « toutes branches »

- IATA – Conditions d'agrément et d'exercice:
  - honorabilité et connaissances professionnelles
  - justifier travailler pour le compte d'une entreprise d'assurance autorisée à exercer au Luxembourg
  - assurance responsabilité civile (sauf si travaille sous la responsabilité d'une compagnie)
  - justifier qu'il s'agit d'une activité accessoire

# Immatrication et agrément / Formation

- **Compagnies (vente directe):**
  - immatriculation des personnes responsables de la distribution (cf. supra)
  - tenir en interne des listes des personnes qui prennent part à la distribution;
  - ces personnes doivent être agréées comme agents (connaissance professionnelles, honorabilité)
  - politiques et procédures internes appropriées pour garantir le respect de ces exigences
- **Formation continue (pour tous les distributeurs): 15h / an**



# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# LPS et liberté d'établissement

- Précisions en matière de procédure:
  - Information préalable du CAA
  - CAA informe le ou les Etats-membres
  - démarrage des activités possible au-plus tard 1 mois après l'information du CAA (sauf objections)
- Répartition des compétences de contrôle entre Etat-membre d'origine et d'accueil
- Obligation de publication des dispositions nationales d'intérêt général
- Spécificité du projet luxembourgeois: introduction d'une procédure spécifique pour l'établissement d'une succursale ou l'exercice d'activités sans succursale **hors de l'EEE.**

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Règles de conduite générales

- Principes généraux d'IDD (inspirés de MIFID):
  - agir de manière honnête, impartiale et professionnelle, et ce au mieux des intérêts de leurs clients
  - informations (y compris publicités) correctes, claires et non trompeuses
  - rémunération des distributeurs et du personnel des distributeurs ne doit pas donner lieu à des conflits d'intérêt (préservation de l'intérêt du client; produit le plus adapté aux besoins du client)
- Transposition au Luxembourg:
  - Intermédiaire luxembourgeois ne peut distribuer que des produits d'entreprises qui sont autorisées à pratiquer dans le pays de situation du risque

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Information précontractuelle (distribution)

Pour les intermédiaires:

- **Information d'ordre général**
  - identité, adresse, registre, ...
  - fournit ou non des conseils (cf. infra)
  - représente le client ou l'entreprise d'assurances
  - procédures de règlement des conflits
- **Information sur l'indépendance de l'intermédiaire et sur les conflits d'intérêts potentiels**
  - participations capitalistiques (10%)
  - p.r. aux produits: analyse impartiale ou alors lien d'exclusivité avec compagnie, ou entre les deux
  - nature de la rémunération perçue (honoraires, commissions, ...)
  - si honoraires: montant ou, si pas possible, mode de calcul
  - **Luxembourg:** informer le client sur l'existence d'autres contrats de prestations de services (que relatifs à la distribution) avec des assureurs

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. **Obligation de conseil**
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Obligation de conseil

Levée par le Luxembourg d'une option sous IDD: tous les *distributeurs* doivent donner un conseil

## ▪ Exigences et besoins

- rassembler informations sur exigences et besoins: ne pas se limiter à récolter les informations du client mais les traduire en exigences et besoins concrets en rapport avec un produit
- contrat proposé doit être cohérent avec exigences et besoins
- conseil = recommandation personnalisée au sujet d'un ou plusieurs contrats d'assurance -> expliquer en quoi le produit proposé correspond le mieux aux exigences et besoins
- règle de proportionnalité: type de client et complexité du produit
- possibilité pour le client de renoncer expressément au conseil



# Obligation de conseil

Luxembourg – pour les seuls courtiers: obligation d'une analyse impartiale et personnalisée

- **Obligation d'une analyse impartiale et personnalisée:**
  - analyse d'un nombre suffisant de contrats offerts sur le marché
  - recommandation personnalisée, en fonction de critères professionnels, du contrat le mieux adapté aux besoins du client
- Exigence pas nouvelle en soi -> désormais aussi imposée à tout distributeur étranger actif au Luxembourg, qui dit représenter le client
- Textes n'imposent pas que cette analyse soit accomplie pour chaque client individuel: possibilité comparer régulièrement en amont les produits qui existent pour être à même de conseiller le moment venu ?

# Obligation de conseil: Règlement délégué IBIP

Obligation de collecter l'information pertinente auprès du client

- **Situation financière:** Source et importance des revenus réguliers, actifs (liquides ou non – immobilier), engagements financiers réguliers
- **Objectifs d'investissement:** but recherché, durée prévue de conservation, profil de risque, disposition à prendre des risques
- **Connaissances et expérience:** types services/produits qui sont familiers au client; nature/nombre/valeur/fréquence des transactions effectuées sur une période donnée; niveau d'éducation et profession

Si les informations ne sont pas reçues ou de manière incomplète

-> il faut s'abstenir de fournir un conseil

# Obligation de conseil: Règlement délégué IBIP

## Qualité de l'information reçue

- Pour le test d'adéquation: obligation de s'assurer que l'information reçue est *fiable*
  - informer le client sur l'importance de fournir les bonnes informations
  - utilisation d'outils adaptés
  - questions susceptibles d'être bien comprises
  - garantir la cohérence (inexactitudes manifestes, contradictions, ...)
- Pour le test du caractère approprié: possibilité de se fier aux informations reçues, *sauf si* manifestement périmées, erronées ou incomplètes

# Obligation de conseil: Règlement délégué IBIP

Si le conseil donné implique un changement des actifs sous-jacents

## ■ Situations

- changement d'un contrat d'assurance vers un autre
- changement d'un portefeuille titre vers un contrat d'assurance
- modification d'une politique d'investissement
- arbitrage d'un actif vers un autre
- ...

- **Obligations renforcée de collecte d'information:** se procurer informations sur actifs existants et nouveaux recommandés
- **Obligation de faire une analyse coûts/avantages:** démontrer que avantages attendus > coûts
- **Pour clients résidents luxembourgeois – rappel: obligation de conseil** -> donc: même si le client demande lui-même un arbitrage, il faut procéder à cette analyse coûts/avantages et conseiller le client en conséquence

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Information précontractuelle (produit)

- **Principes:**

- Fourniture préalable au client des informations objectives sur le produit sous une forme compréhensible
- Information permettant au client de prendre une décision en connaissance de cause tenant compte de la complexité du produit et du type de client

- **Forme:**

- En non-vie: obligation satisfaite par remise d'un document normalisé (IPID)
- Quid en vie? Par analogie: obligation satisfaite par la remise du KID régi par PRIIPs pour les IBIPs ?
- Quid des assurances vie non IBIP?

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Rémunérations

- Faculté laissée aux États membres de limiter ou interdire le versement ou l'acceptation de rémunérations en provenance de tiers (= autre que le client)
  - > option non retenue par le Luxembourg
- Obligations d'information:
  - pour les intermédiaires d'assurance:
    - sur la nature de leur rémunération en lien avec le produit (Honoraires, commission, tout autre type de rémunération, combinaison des modalités précédentes)
    - sur les modalités d'obtention de cette rémunération
  - pour les entreprises d'assurances: informations sur la nature de la rémunération perçue par leur propre personnel dans le cadre de la distribution du produit
  - loi luxembourgeoise (comme IDD) n'imposera pas la transparence sur le *montant* des rémunérations payées ou reçues (≠Belgique), à l'exception de la rémunération payée par le client directement lui-même



# Rémunérations (règles additionnelles IBIPs)

- « Inducements » : rémunérations payées ou reçues par qn d'autre que le client seulement possibles si:
  - pas d'effet négatif sur la qualité du service
  - pas de conflit d'intérêt
- **Transparence sur les « coûts et frais liés » à la distribution:**
  - avant la conclusion du contrat, informations appropriées
  - information sur tous les coûts de la distribution (y compris coût du conseil, s'il y a lieu), y compris tout paiement fait par des tiers, et manière dont client doit s'en acquitter
  - tous ces coûts sont présentés de manière agrégée (coût total et influence sur rendement) -> ventilation par poste uniquement si client le demande
  - information renouvelée au moins annuellement

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
- 10. Gouvernance produits**
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Gouvernance produits (POG)

[Règlement délégué particulier POG]

Mise en place d'un dialogue obligatoire entre concepteur et distributeur pour garantir que les produits soient vendus à la clientèle à laquelle ils sont destinés

- **Pour les concepteurs:**

- Processus interne de validation de chaque nouveau produit avant commercialisation ou adaptation significative (objectifs, proportionnalité, révision périodique)
- Déterminer le marché cible (granularité, groupes pour lesquels le produit n'est pas destiné, tests/analyses des scénarios)
- Choix de canaux de distribution appropriés et mise à disposition de l'information aux distributeurs (produit, marché cible, ...)
  - > contrôle de la mise en œuvre
- Suivi constant et réexamen périodique

# Gouvernance produits (POG)

- Pour les distributeurs:
  - Dispositif de distribution (rassembler les informations, comprendre le produit, proportionnalité, révision périodique)
  - Stratégie de distribution (compatible avec stratégie préconisée par le concepteur; uniquement au marché cible [sauf si évaluation individuelle aboutit à considérer le produit comme adéquat])
  - Suivi constant:
    - information du concepteur (produit plus en adéquation avec marché cible, circonstances ayant répercussions défavorables)
    - adapter la stratégie de distribution
- Documentation (concepteurs et distributeurs):
  - procédures/règles POG du concepteur/distributeur
  - par produit:
    - document retraçant l'accomplissement du processus
    - concepteur: fiche produit (caract., marché cible, stratégie distr.)
    - distributeur: stratégie distr. (marché cible, moyens de distr.)
  - suivi (rapports annuels?)

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. Gouvernance produits
- 11. Sanctions**
12. Entrée en vigueur

# Sanctions

- Amendes par le CAA
  - Infractions générales à la loi:
    - entreprises d'assurance: max. 250.000 €
    - autres: max. 50.000 €
  - Infractions aux règles supplémentaires en matière d'IBIPs:
    - Personnes morales: max. 5.000.000 € ou 5% du chida annuel ou max. 2x les bénéfices réalisés par l'infraction
    - Personnes physiques: max. 700.000 € ou max. 2x les bénéfices réalisés par l'infraction
- Astreintes
- Publication des décisions
- Pas de règles particulières en matière de responsabilité civile (droit commun)

# PLAN

1. Introduction
2. Champ d'application
3. Immatriculation et agrément / Formation
4. LPS et liberté d'établissement
5. Règles de conduite générales
6. Information précontractuelle (distribution)
7. Obligation de conseil
8. Information précontractuelle (produits)
9. Rémunérations
10. [Gouvernance produits]
11. Sanctions
12. Entrée en vigueur

# Entrée en vigueur

- Date initialement prévue: 23 février 2018
- Report sans doute au mois d'octobre
- Mesures transitoires ?



Merci pour votre attention !  
Question time



FINE ART IN LEGAL PRACTICE



## LUXEMBOURG

Boulevard Grande-Duchesse Charlotte 30  
L - 1330 Luxembourg  
T +352 266 886  
F +352 266 88 700

## LONDON

59A Star Street  
London W2 1QQ Great Britain  
T +44 789 5072 544

## PARIS

Avenue d'Eylau 35  
F - 75116 Paris  
T +33 1 53 70 05 80  
F +33 1 49 54 04 55

## BRUXELLES - BRUSSEL

Chaussée de la Hulpe 181 / 9  
Terhulpssteenweg 181 / 9  
B - 1170 Bruxelles / Brussel  
T +32 2 250 39 80  
F +32 2 250 39 81

## LIÈGE

Boulevard Frère-Orban 34/32  
B - 4000 Liège  
T +32 4 220 52 00  
F +32 4 223 42 39

## MONS

Rue Notre-Dame Débonnaire 16  
B - 7000 Mons  
T +32 65 400 410  
F +32 65 348 969

