

La transposition de la directive IDD

Morceaux choisis

Luxembourg – Belgique – France – Allemagne

Séminaire IFE « Assurance vie »
Luxembourg – 14 novembre 2018

Marc GOUDEN

Avocat à la Cour et
Avocat au Barreau de Bruxelles
mgouden@philippelaw.eu



PLAN

- Introduction
- Professionnels de la distribution
- Règles de conduite: champ d'application
- Information
- Rémunérations
- Devoir de conseil
- Devoir de diligence
- Zones d'ombre

INTRODUCTION

Introduction

Directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances (IDD)

Mesures nationales de transposition (1)

- **Luxembourg : Loi du 10 août 2018**
 - **Modification** de la loi du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (ci-après « LSA »)
 - **Peu d'écarts** par rapport à la directive IDD
 - Maintien des **spécificités luxembourgeoises actuelles**
 - **Pas de gold-plating**
 - Règlement(s) et lettre(s) circulaire(s) venant compléter/expliciter certaines règles

- **Belgique : Projet de loi** en cours d'analyse à la Chambre
 - Volonté de **maintenir les acquis AssurMiFID**
 - Champ d'application de certaines règles IDD **élargi en droit belge**
 - **Rassemblement des textes** dans la seule loi du 4 avril 2014 relative aux assurances (ci-après « LRA »)

Introduction

Mesures nationales de transposition (2)

- France:
 - **Ordonnance n° 2018-361** du 16 mai 2018
 - **Modification** du Code des assurances français (ci-après « CAF ») et d'autres codes
 - **Décret n° 2018-431** du 1^{er} juin 2018

- Allemagne :
 - **Loi du 20 juillet 2017: Modification** du Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), du Versicherungsvertragsgesetz (VVG) et de la Gewerbeordnung -> en vigueur **depuis le 23 février 2018**
 - **Modification** du 6 mars 2018 de l'ordonnance relative à l'information précontractuelle (VVG-Informationspflichtenverordnung)
 - Nouvelle ordonnance d'exécution (**VersVermV**) ou modification de l'ordonnance existante, **à venir** (approuvée en juin 2018 par le gouvernement, pas encore d'approbation par le Bundesrat) -> entrée en vigueur prévue le 1^{er} janvier 2019

PROFESSIONNELS DE LA DISTRIBUTION

Professionnels de la distribution

Principes IDD

- **Distributeurs** = assureurs, intermédiaires (assurance et réassurance) et intermédiaires à titre accessoire (assurance)
- Degrés divers d'indépendance

Luxembourg:

- **Catégories:** intermédiaires [=agents/agences (d'assurances) et courtiers/sociétés de courtage (d'assurances ou de réassurances)], intermédiaires à titre accessoire (IATA), sous-courtiers (d'assurances), dirigeants
- Obligation d'**agrément** pour les intermédiaires et d'**immatriculation** pour les IATA et les responsables de distribution des compagnies
 - > Nouvelle L.C. en cours de préparation avec formulaires pour demandes d'agrément
- Liste des personnes effectuant de la distribution au sein des succursales étrangères des compagnies
 - > ces personnes doivent respecter les exigences locales

Professionnels de la distribution

Luxembourg (suite) – Personnes qui prennent part à la distribution

- Obligation d'agrément comme agents de toutes personnes effectuant de la distribution au sein d'une compagnie (mesure transitoire jusqu'en 2020: liste interne)
- Cette exigence « *ne s'applique pas au personnel administratif des distributeurs* »
- Travaux préparatoires: « *Il convient de ranger parmi ces tâches celles qui présentent une relation avec la souscription des contrats mais qui ne concernent ni les conseils donnés au client ni l'acceptation des risques, comme par exemple l'encodage des bulletins de souscription, la demande de pièces ou de renseignements ou la confection matérielle et l'envoi des polices d'assurance. Il va de soi que le personnel de l'entreprise ne participant pas du tout, ni même indirectement, à des activités de distribution – comme celui des services de règlement des sinistres – n'est pas visé non plus par la nécessité d'un agrément ou d'une immatriculation.* »

Professionnels de la distribution

Luxembourg (suite) – Responsable de la distribution (L.C. 18/10 du 23/10/2018)

- Dossier à déposer au CAA pour le 30 novembre 2018 au plus tard
- Conditions à remplir:
 - faire partie de la direction
 - employé de la compagnie ou alors d'une autre compagnie luxembourgeoise du groupe, ou membre du CA de la compagnie
 - aptitudes et connaissances équivalentes à celles exigées pour un agent
 - dossier (notamment: extrait de casier judiciaire, qualifications professionnelles, déclaration sur l'honneur suivant modèle, « une analyse concluant à l'absence de conflits d'intérêts entre la fonction de responsable de la distribution et toute autre activité, tant professionnelle que privée, de l'intéressé »)
- Responsable de la distribution ne peut poser aucune acte de distribution (sinon: obligatoirement agrément comme distributeur).
- Réassurance: régime particulier (dirigeant agréé par défaut responsable de la distribution, sauf nomination d'une autre personne)

Professionnels de la distribution

Luxembourg (suite) – Formation continue (Projet de règlement CAA)

- Minimum 15h par an, sur période de référence de 3 ans (1ère période de référence débute au 1/1/2019 pour ceux agréés avant le 1/10/2018, pour les autres: 1er janvier de l'année qui suit agrément)
- 3 piliers (législation, produits, techniques commerciales et développement personnel)
 - min. 15h (sur période de référence) du 1^{er} pilier
 - max. 15h (sur période de référence) du 3^e pilier
 - si vie, crédit ou caution: min 5h (sur période de référence) en matière d'AML
 - Intermédiaires non-spécialisés: min 10h (sur période de référence) pour chaque groupe de branches
- Formations externes, internes ou à distance
- Si distributeur = personne morale: désigner un responsable de la formation

Professionnels de la distribution

Luxembourg (suite) – Formation continue (Projet de règlement CAA)

- Si « intermédiaire est agréé pour le compte de plusieurs entreprises d'assurance » -> désignation d'une seule « entreprise apéritrice » responsable pour la tenue du carnet de formation
- Carnet électronique des formations suivies
- Obligation pour entité responsable de signaler avant le 31 janvier de chaque année au CAA les personnes n'ayant pas respecté ces exigences
- Possibilité pour le CAA d'imposer des formation de remise à niveau

Professionnels de la distribution

Belgique:

- **Catégories:** courtiers (d'assurances ou de réassurances), agents (d'assurances ou de réassurances), sous-agents (d'assurances ou de réassurances) et agents liés
- « Responsables de la distribution » et « personnes en contact avec le public » tant pour les intermédiaires que pour les compagnies
- Politiques et procédures internes aussi pour les intermédiaires

France:

- **Catégories:** courtiers/sociétés de courtage (d'assurances ou de réassurances), agents généraux (d'assurances), autres mandataires d'assurances et mandataires d'intermédiaires; à titre principal ou à titre accessoire
- Pas d'obligation d'immatriculation spécifique pour les salariés de ces entités

Professionnels de la distribution

Allemagne:

▪ Catégories:

- Versicherungsvermittler: Versicherungsvertreter (mandataire de la compagnie) und Versicherungsmakler (courtier)
 - Versicherungsberater
 - Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit
- Pas d'obligation d'immatriculation spécifique pour les salariés des entreprises d'assurance (mais conditions de connaissance, « être fiable » et « vivre dans des conditions de fortune saines »).

RÈGLES DE CONDUITE

Champ d'application

Règles de conduite – Champ d'application

Principes IDD

- **Règles de conduite de base** prévues pour tous les produits d'assurance
- **Règles de conduite additionnelles renforcées** en cas de distribution d'IBIPs

Tous les pays autres que la Belgique

- **Pas** de *gold-plating*
 - Structure adoptée **similaire** à celle d'IDD
 - Pas d'extension de certaines règles propres aux IBIPs à d'autres catégories de produits d'assurance

Règles de conduite – Champ d'application

Spécificités belges

- **Extension de certaines règles** normalement réservées aux IBIPs
 - Règles en matière de **prévention** et de **gestion** des conflits d'intérêts
 - Obligation d'établissement d'un **dossier** pour chaque client
 - Obligation d'informer avant la conclusion du contrat et à chaque renouvellement sur les **coûts et frais liés** -> *montants* des commissions reçues/payées?
 - **Apparemment abandon** des « rapports adéquats » pour toutes les assurances non-IBIPs et éventuellement modulation des exigences pour les IBIPs
- L'ensemble des règles belges s'appliquent aux succursales belges d'assureurs d'autres Etats-membres (ou d'Etats tiers)
- Toutes les extensions du champ d'application prévues par la loi belge, **s'appliquent aussi** aux distributeurs actifs en Belgique **en LPS**

RÈGLES DE CONDUITE

Informations

Règles de conduite – Informations

Informations sur le distributeur et ses services. **Luxembourg**

- Information **supplémentaires** à fournir par l'intermédiaire
 - Nom de l'entreprise ou de l'intermédiaire d'assurances **au nom de laquelle ou duquel il agit**
 - Existence de **tout contrat de services** avec une entreprise d'assurance allant au-delà de l'activité distribution d'assurances

Règles de conduite – Informations

Informations en général. Belgique

- Information des nouveaux clients et des clients existants de **leur catégorisation en tant que clients « de détail » ou « professionnels »**
 - Information des conséquences en résultant et quant à la possibilité de demander une catégorisation différente
 - Possibilité pour le distributeur de traiter un client professionnel comme un client de détail sans condition
 - Possibilité pour le distributeur de traiter un client de détail comme un client professionnel moyennant conditions fixées par le Roi
 - Conséquences a priori qu'en matière d'IBIPs, sur le devoir d'*information* en rapport avec les analyses d'adéquation/du caractère approprié et sur l'obligation de fournir des rapports périodiques (« adéquats »).

Règles de conduite – Informations

Informations sur le distributeur et ses services.

France

- Information **supplémentaire** à fournir par l'intermédiaire lorsqu'il donne un avis indépendant après comparaison d'un nombre suffisant de contrats:
 - fournir au client le nom de l'entreprise d'assurances avec laquelle il a réalisé un **chiffre d'affaires supérieur à 33% du chiffre d'affaires annuel total de l'année précédente**

Allemagne

- Information à fournir **lors du premier contact commercial**
 - « *beim ersten **Geschäftskontakt*** »
 - Ne sont **pas inclus** les contacts privés ou les demandes d'offre par téléphone
 - Pourrait **être incluse** la première visite sur la page d'accueil du site internet de l'intermédiaire d'assurances

Règles de conduite – Informations

Documents d'information standardisés

- **IPID** en matière d'assurances non-vie
 - Document **prévu par IDD** et précisé par le règlement d'exécution (UE) 2017/1469
- **KID** en matière d'IBIPs
 - Document **prévu par PRIIPs** et précisé par les RTS PRIIPs suffisant?
 - **France**: renvoi exprès aux KIDs PRIIPs
 - **Allemagne**: exclusion expresse des PRIIPs du champ d'application de la VVG-Informationspflichtenverordnung
- **Quid** pour les assurances vie non considérées comme des IBIPs ?
 - **Belgique** : **nouveau code de bonne conduite** du 20 décembre 2017 applicable depuis le 1^{er} janvier 2018: maintien des « fiches info »
 - Autres pays: ?

RÈGLES DE CONDUITE

Rémunérations

Règles de conduite – Rémunérations

Obligations en cas de distribution d'IBIPs (1)

- Méthode d'incitation doit respecter **deux conditions cumulatives**
 - Ne **pas avoir d'effet négatif sur la qualité** du service fourni au client
 - Ne pas nuire au respect de l'**obligation de l'intermédiaire ou de l'entreprise d'assurances d'agir d'une manière honnête, impartiale et professionnelle** au mieux des intérêts de ses clients
- Notion d'incitation **définie**
 - Article 2, point 2, règlement délégué (UE) 2017/2359 : « Tout **honoraire**, toute **commission** ou tout **avantage non pécuniaire** fourni par ou à un intermédiaire d'assurance ou une entreprise d'assurance **en lien avec la distribution d'un produit d'investissement fondé sur l'assurance**, à ou par toute partie, à l'exception du client concerné par la transaction en cause ou de toute personne agissant au nom de ce client »

Règles de conduite – Rémunérations

Obligations en cas de distribution d'IBIPs (2)

- Spécifications par le **règlement délégué (UE) 2017/2359 (1)**
 - Article 8, § 1 : « Une incitation ou un régime d'incitation sont considérés comme ayant un effet négatif sur la qualité du service fourni au client lorsqu'ils sont **d'une nature et d'une ampleur telles qu'ils incitent à réaliser les activités de distribution d'assurances d'une façon qui n'est pas conforme à l'obligation d'agir de manière honnête, équitable et professionnelle** qui serve au mieux les intérêts du client »
 - **Évaluation** par les intermédiaires ou les entreprises d'assurances si une incitation ou un régime d'incitation ont un **effet négatif** sur la qualité du service fourni au client

Règles de conduite – Rémunérations

Obligations en cas de distribution d'IBIPs (3)

- Spécifications par le **règlement délégué (UE) 2017/2359 (2)**
 - **Analyse globale** en tenant compte de tous les **facteurs qui peuvent accroître ou réduire le risque d'effet négatif** sur la qualité du service fourni au client et, le cas échéant, des **mesures organisationnelles** prises pour prévenir le risque d'effet négatif
 - Incitation susceptible d'encourager le distributeur à proposer un produit particulier alors qu'il pourrait en proposer un autre correspondant mieux aux besoins du client ?
 - Incitation essentiellement fondée sur des critères commerciaux quantitatifs ?
 - Valeur de l'incitation par rapport à la valeur du produit et des services fournis ?
 - Incitation principalement versée au moment de la conclusion du contrat ?
 - Restitution de l'incitation dans le cas où le produit est résilié de manière anticipée ou bien si les intérêts du client ont été lésés ?
 - Existence de tout type de seuil ou d'accélérateur de valeur que peut enclencher la réalisation d'un objectif de volume ou de valeur des ventes ?

Règles de conduite – Rémunérations

En pratique

- Rémunération envisagée **sous l'angle des conflits d'intérêts**
 - La rémunération perçue place-t-elle le distributeur dans une position où il **risque d'agir plus par intérêt personnel que dans celui du client** ?
- Cas particulier des **rétrocessions de fonds**
 - Rétrocessions plus **difficilement praticables** si elles sont versées en direct au **distributeur** lorsque celui-ci **intervient dans le choix des fonds**
 - **Situations où a priori** les rétrocessions de fonds ne sont **pas** de nature à causer un **conflit d'intérêts**:
 - versement de **rétrocessions uniformisées** quels que soient les fonds choisis
 - nécessité pour le distributeur de n'exercer **aucune influence active sur le choix des fonds**: les montants des rétrocessions sont fonction des choix opérés par des tiers
 - Contreparties de quelles prestations de la part de celui qui bénéficie des rétrocessions?

Règles de conduite – Rémunérations

Faculté d'interdiction des commissions prévue dans IDD

- **Option non levée** par les législateurs nationaux
 - **Belgique** : **risquerait** sinon **de décourager la fourniture de conseils indépendants**
- **SAUF en Allemagne** pour les Versicherungsberater

Transparence. **France**

- Obligation supplémentaire lorsque la **prime annuelle dépasse 20.000€** et que le contrat est souscrit **en raison des activités professionnelles du client**
 - Communication au client **du montant de la commission ou de toute autre rémunération** versée par l'entreprise d'assurance sur le contrat proposé
 - Communication uniquement **si le client en a fait la demande**

Règles de conduite – Rémunérations

Spécificités belges

- **Retour** aux critères prévus par IDD
 - Information sur la **nature de la rémunération** (mais montants toujours inclus dans coûts et frais liés?)
 - **Ne peut avoir d'effet négatif** sur la qualité du service fourni au client
 - **Ne peut nuire au respect** de la règle de conduite fondamentale par l'intermédiaire ou l'entreprise d'assurances
- Secteur chargé d'élaborer dans les 6 mois un **code de conduite « incitations non-monétaires »** applicable à tous les produits d'assurance
 - **Critères** pour évaluer si les entreprises recevant des incitations respectent l'obligation d'agir de manière honnête, équitable et professionnelle au mieux des intérêts du client
 - Liste non exhaustive d'**incitations ayant un effet négatif** sur la qualité du service fourni
 - À défaut de code de conduite dans un délai d'un an, **habilitation faite au Roi**

RÈGLES DE CONDUITE

Le devoir de conseil

Règles de conduite – Le devoir de conseil

Spécificités nationales. Obligation de conseil (1)

- **Luxembourg** : **option levée** par le législateur
 - Distributeur **doit fournir des conseils** lorsqu'il distribue à des clients résidents luxembourgeois, **sauf si le client y renonce** expressément par écrit
 - **Tout courtier** luxembourgeois doit fonder ses conseils **sur une analyse impartiale et personnalisée**
 - Règles applicables également **pour un distributeur d'assurances étranger** actif sur le marché luxembourgeois via LPS ou libre établissement
- **Belgique** : **option non levée** par le législateur
 - Irait **à l'encontre du *level playing field*** avec le secteur bancaire
 - **Règlementation MiFID II** n'impose pas de fourniture générale de conseils
 - **Abandon** de l'idée de réunir les concepts de conseil fondé sur un analyse impartiale et personnalisée et de conseil fourni de manière indépendante

Règles de conduite – Le devoir de conseil

Spécificités nationales. Obligation de conseil (2)

▪ France :

- Conseil de niveau 1: Articles L521-4, I, al. 2, CAF pour toutes les assurances et L522-5, I al. 2 CAF pour les IBIPs : « *Le distributeur **conseille** un contrat qui est cohérent avec les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel et précise les raisons qui motivent ce conseil* »
 - mettre l'accent sur le fait que le distributeur doit conseiller un contrat d'assurance **cohérent avec les exigences et les besoins du client et préciser** les raisons qui motivent ce conseil
- Conseil de niveau 2: recommandation personnalisée
- Conseil de niveau 3: Article 522-5, II CAF pour les IBIPs: « *lorsqu'un service de recommandation personnalisée est fourni (...), ce service consiste à (...) expliquer en quoi, parmi différents contrats ou différentes options d'investissement au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options sont plus adéquats à ses exigences et besoins et en particulier plus adaptés à sa tolérance aux risques et à sa capacité à subir des pertes* »
- Nécessité de consigner les exigences et besoins **par écrit**

Règles de conduite – Le devoir de conseil

Spécificités nationales. Obligation de conseil (2)

- **Allemagne :**
 - **obligation de conseil** pour les assureurs et les intermédiaires inscrite dans le VVG, sauf renonciation individuelle et écrite du client
 - aussi bien au moment de la conclusion du contrat, qu'en cours de contrat
 - pour les **Versicherungsmakler** et **Versicherungsberater** obligation de fonder leurs conseils sur **une analyse impartiale et personnalisée** (sauf possibilité pour le Versicherungsmakler d'informer explicitement sur une offre limitée de contrats/d'assureurs -> indiquer le nom des assureurs concernés)

RÈGLES DE CONDUITE

Le devoir de diligence

Règles de conduite – Le devoir de diligence

Spécificités nationales

- Néant

Règles de conduite – Le devoir de diligence

Option ouverte aux États membres sur l'instauration d'un régime d'*execution only* – Article 30, § 3, IDD

- Possibilité d'**exemption d'un test du caractère approprié** lorsque le distributeur ne fournit pas de conseil
 - Sans préjudice d'une **identification préalable des exigences et besoins**

Spécificités nationales. Régime d'*execution only*

- **Luxembourg** : **option levée** par le législateur
- **Belgique** : **option** d'abord levée dans les avant-projets de textes de transposition de la FSMA et ensuite **abandonnée**
 - Motifs : **renforcer** la protection du client
 - Motifs : critères pour déterminer si un produit est non-complexe sont **difficiles à interpréter**
- **France** : **option non levée** par le législateur
- **Allemagne** : **option levée** par le législateur

RÈGLES DE CONDUITE

Zones d'ombre

Règles de conduite – Zones d'ombre

- Déclaration d'adéquation (contenu, fréquence de réévaluation, ...)
- Coûts et frais liés
- Rapports adéquats / périodiques (contenu, auteur, ...)

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



FINE ART IN LEGAL PRACTICE



BRUXELLES - BRUSSEL

Chaussée de la Hulpe 181 / 9
Terhulpesteenweg 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

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

