

REMUNÉRATION DES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCES

Qu'est-ce qu'un intermédiaire d'assurance ?

Un intermédiaire d'assurance, selon l'article L.511-1 III du Code des assurances, est une personne physique ou morale, autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance et son personnel, qui exerce, contre rémunération, une activité de distribution d'assurances. Cette activité inclut toute commission, honoraire, ou autre type de paiement proposé en lien avec des activités de distribution d'assurances. Ces intermédiaires **doivent être immatriculés au registre de l'ORIAS** pour exercer leur activité, conformément aux articles L.512-1 et R.512-1 du Code des assurances.

Les principaux intermédiaires d'assurance se répartissent en plusieurs catégories :

Les courtiers d'assurance ou de réassurance

Indépendants, ils sont mandatés par le client et sont rémunérés sous forme de commissions sur les contrats souscrits.

Les agents généraux d'assurance

Ils sont mandatés par un ou plusieurs organismes d'assurance et sont généralement rémunérés par des commissions basées sur les primes d'assurance.

Les mandataires d'assurances et mandataires d'intermédiaires d'assurance

Ils agissent au nom et pour le compte d'une compagnie d'assurance ou d'un autre intermédiaire.

Les modes de rémunération des intermédiaires d'assurance

Le mode de rémunération le plus courant pour les intermédiaires est la commission linéaire, qui est proportionnelle au montant des primes d'assurance tout au long de la durée du contrat. Ce type de rémunération assure une stabilité pour l'intermédiaire, mais ne reflète pas nécessairement l'effort initial plus intense requis lors de la souscription d'un contrat.

Le précompte est un mode de rémunération qui prévoit une commission plus élevée à la souscription d'un contrat, généralement durant la première année, avant de diminuer les années suivantes. Ce mode de rémunération récompense le travail de conseil et d'acquisition de clients, particulièrement intense lors de la souscription initiale du contrat. Cependant, cette pratique peut créer un déséquilibre, surtout lorsque l'intermédiaire est incité à maximiser ses commissions sur le court terme, au détriment des besoins futurs du client.

L'escompte est une autre pratique répandue, consistant à verser une commission à l'intermédiaire dès la souscription du contrat, même si ce dernier ne prend effet qu'à une date ultérieure. Cette rémunération immédiate peut engendrer des risques si le contrat n'entre finalement pas en vigueur. Pour éviter ce type de problème, certaines recommandations préconisent d'inclure une clause de « reprise de commission » en cas de non-prise d'effet du contrat.

Le **précompte escompté** combine les pratiques du précompte et de l'escompte. Il permet à l'intermédiaire de percevoir une commission majorée dès la souscription, avant même l'entrée en vigueur du contrat. Bien que cela puisse apparaître avantageux pour l'intermédiaire, cette pratique est particulièrement critiquée car elle encourage des stratégies commerciales agressives, augmentant le taux de résiliation des contrats et entraînant des coûts supplémentaires pour les compagnies d'assurance et les assurés.

Enjeux et recommandations pour la transparence

La rémunération des intermédiaires d'assurance, bien que légitime, soulève plusieurs questions, notamment en termes de transparence et de conflits d'intérêts. Selon la réglementation, les intermédiaires doivent communiquer clairement aux clients le montant de la commission et de toute autre rémunération perçue de la part de l'assureur. Cependant, dans la pratique, cette transparence est parfois insuffisante, ce qui contribue à un certain mécontentement de la part des assurés, notamment en ce qui concerne les courtiers.

La Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) renforce ces exigences en stipulant que les distributeurs de produits d'assurance doivent agir de manière honnête, impartiale et professionnelle, dans l'intérêt des souscripteurs. La DDA impose des règles claires en matière de rémunération, veillant à ce que celle-ci ne compromette pas la capacité des intermédiaires à agir dans l'intérêt de leurs clients, ni à encourager des recommandations biaisées ou des informations trompeuses.

En ce sens, la DDA exige que toute forme de rémunération, qu'il s'agisse de commissions, honoraires ou autres avantages, soit conforme à l'obligation d'agir au mieux des intérêts des clients. Cela inclut l'interdiction pour les distributeurs d'être incités à privilégier un produit moins adapté aux besoins du client en raison d'un avantage financier. Ces principes s'appliquent notamment aux produits d'assurance vie, où des exigences supplémentaires sont prévues pour protéger davantage les souscripteurs.

Encadrement du précompte et de l'escompte

Le Sénat ainsi que les fédérations professionnelles France Assureurs, la Mutualité Française (FNMF) et le Centre Technique des Institutions de Prévoyance (CTIP) ont recommandé en septembre 2024 d'encadrer plus strictement les pratiques de précompte et d'escompte pour éviter les abus.

Le précompte escompté est une pratique qui accentue les critiques de l'opacité dans le secteur de l'assurance. Les ventes réalisées dans ce cadre privilégient souvent la quantité des contrats souscrits au détriment de leur qualité et de l'adéquation avec les besoins des clients. En effet, le précompte escompté génère un taux de résiliation élevé, atteignant parfois 40 %, notamment dans le secteur des mutuelles, ce qui entraîne une augmentation des frais de gestion pour les assureurs et, en fin de compte, des coûts supplémentaires pour les souscripteurs.

Parmi les recommandations :

Limiter la commission majorée de la première année à un maximum de trois fois celle des années suivantes.

Introduire une clause de reprise en cas de résiliation du contrat avant une période de trois ans.

Limiter le délai entre le versement de la commission et l'entrée en vigueur du contrat à deux mois, avec une clause de reprise en cas de non-prise d'effet du contrat.

Interdire la pratique du précompte escompté, peu compatible avec l'obligation, pour les courtiers en assurance santé, de conseiller aux assurés un contrat correspondant à leurs besoins.

Convention-type de courtage

Afin d'améliorer la transparence, le Sénat a proposé que le Comité consultatif du secteur financier (CCSF) élabore une convention-type de courtage régissant les relations entre les courtiers et les organismes de complémentaires santé. Une telle convention permettrait de clarifier les rôles et responsabilités des différentes parties, réduisant ainsi les risques de conflits d'intérêts.

De même, et afin d'encourager les complémentaires santé à limiter leurs frais de courtage et d'améliorer la transparence pour les assurés, le Sénat propose l'instauration d'une publication spécifique des frais de courtage par les organismes complémentaires.

Conclusion

La rémunération des intermédiaires d'assurance est un sujet complexe, où les intérêts des intermédiaires, des compagnies d'assurance, et des assurés doivent être équilibrés. Les pratiques de rémunération telles que le précompte, l'escompte ou le précompte escompté doivent être encadrées afin d'assurer une plus grande transparence et de prévenir les conflits d'intérêts. Les recommandations émises par les acteurs du secteur visent à préserver cet équilibre et à garantir un conseil de qualité aux assurés.

Pour accompagner les intermédiaires d'assurance dans leur démarche de transparence et de conformité, Cometh, se positionne en tant que partenaire privilégié.

Grâce à notre expertise dans le domaine de la réglementation et de l'assurance, nous pouvons vous aider à optimiser vos modèles de rémunération et protéger l'intérêt de vos clients.

Sources

[Sénat.fr](#) | Communiqué de presse France Assureurs, Mutualité Française, CTIP | Complémentaires santé : les propositions chocs du Sénat pour le pouvoir d'achat des Français | Article L.511-1 III du Code des assurances | Articles L.512-1 et R.512-1 du Code des assurances | Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA)

RENDEZ-VOUS PROCHAINEMENT POUR UN NOUVEL ÉCLAIRAGE...

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER POUR VOS BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT.

CONFORMITE REGLEMENTAIRE - DATA MANAGEMENT - GESTION DE PROJET - FORMATION & SENSIBILISATION



Cabinet de conseil en Organisation et Systèmes d'Information

Créer de la valeur et s'engager sur la réussite.

Ensemble.



 Site internet

 LinkedIn