

Décision n° 00-D-62 du 13 décembre 2000

**relative à l'incidence des usages du courtage sur la situation de la concurrence
dans le secteur des opérations de l'assurance sur la vie et de capitalisation**

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la décision du 10 octobre 1995, enregistrée sous le numéro F 805, par laquelle le Conseil de la concurrence s'est saisi d'office de la situation de la concurrence dans le secteur des opérations de l'assurance sur la vie et de capitalisation ;

Vu le titre IV du code de commerce et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour l'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement ; vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général suppléant et le commissaire du Gouvernement entendus au cours de la séance du 18 octobre 2000 ;

Adopte la décision fondée sur les constatations (I) et les motifs (II) ci-après exposés :

Le Conseil de la concurrence s'est saisi d'office de la situation de la concurrence dans le secteur des opérations de l'assurance sur la vie et de capitalisation par une décision du 10 octobre 1995. A la suite de cette décision, le président du Conseil de la concurrence a adressé une demande d'enquête au directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes afin de définir les conditions d'agrément et de rémunération des courtiers ainsi que les incidences de l'application des usages de courtage sur la liberté commerciale de ces distributeurs. Le Conseil se prononce à la suite de l'instruction menée sur la base des éléments recueillis au cours de cette enquête.

I. - Constatations

A. - LE SECTEUR

Entre 1987 et 1996, le chiffre d'affaires correspondant aux opérations d'assurances vie et de capitalisation réalisé en France a été multiplié par cinq, passant de 86 à 453 milliards de francs. Selon les chiffres fournis par la commission de contrôle des assurances, 133 entreprises étaient répertoriées comme exerçant dans le secteur de l'assurance vie et assurances mixtes. Sur cette dernière dénomination, la commission précise qu'une "*nouvelle catégorie de sociétés d'assurance est apparue en 1995 : les sociétés d'assurances mixtes qui pratiquent à la fois des opérations d'assurance sur la vie et des opérations d'assurance non-vie, à savoir les assurances de personnes. Elles sont incluses dans les totalisations des sociétés d'assurance sur la vie*".

Le nombre d'entreprises réalisant des opérations de capitalisation et qui sont soumises au contrôle de la commission de contrôle des assurances, en tant qu'elles exercent une activité d'assureur (art. L-310-1 du code des assurances) est de 89. Ces entreprises sont incluses dans le total des 133 entreprises indiqué ci-dessus. Le chiffre d'affaires réalisé en 1995 par les assureurs en opérations de capitalisation a été d'environ 25 milliards de francs.

Les entreprises étrangères sont présentes sur le marché français par l'intermédiaire de filiales et de succursales. Les filiales, de droit français, sont incluses dans la liste établie par la commission de contrôle des assurances. Selon la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA), les filiales et succursales des sociétés étrangères ont réalisé, en 1996, 9,5 % du chiffre d'affaires assurance-vie et capitalisation. Enfin, en application de la directive communautaire organisant la libre prestation de services dans le secteur des assurances, 85 sociétés d'assurance vie et 13 sociétés mixtes vie-dommages étaient autorisées, fin 1996, à opérer en France.

Selon les informations fournies par la FFSA, le degré de concentration des marchés de l'assurance au sein de l'Union européenne établi à partir de la part de marché des dix premières sociétés en vie, capitalisation et mixtes était, en 1995, le suivant :

Allemagne	42,6 %
Autriche	69,7%
Belgique	80,9 %
Danemark	85%
Espagne	48,8 %
France	67,7 %
Italie	57,6 %
Pays-Bas	86 %
Royaume-Uni	44,6 %
(Suisse	84,3 %)

La distribution de l'assurance sur la vie et des produits de capitalisation a connu, en France, des changements importants entre 1990 et 1996, comme le montre le tableau suivant :

Modes de distribution (%)	1990	1995	1996
Guichets ¹⁾	39	56,1	58,8
Agents généraux	18	11,9	11,2
Courtiers	11	6,9	6,6
Salariés	25	18,9	17,4
Vente directe et autres modes ²⁾	7	6,2	6
Total	100	100	100

1) guichets d'établissements financiers, de la Poste et du Trésor

2) par téléphone, minitel ou mailing

Pendant cette période, un autre événement est à noter : l'apparition dans le secteur de l'assurance de la grande distribution et de la vente par correspondance.

B. - les pratiques constatées

Les conditions d'agrément des courtiers sont définies par le code des assurances, en ses articles R. 511-2, R. 511-4 et R. 514-1. Sur la base de ces articles, les courtiers, qui sont des commerçants, doivent produire un certain nombre de justifications pour obtenir l'immatriculation au registre du commerce.

Les conditions dans lesquelles peuvent être rémunérés les distributeurs de contrats d'assurance pour leur service d'intermédiation

commerciale sont définies par l'article R. 511.3 du code des assurances: " *Les commissions allouées en rémunération de l'apport ou de la gestion d'une opération d'assurance ou de capitalisation ne peuvent être rétrocédées en totalité ou en partie à une personne physique ou morale que si celle-ci appartient à l'une des catégories habilitées à effectuer cette présentation conformément aux articles R. 511.2 et R. 511.4. Cette disposition ne fait pas obstacle à une rétribution des indicateurs dont le rôle se borne à mettre en relation l'assuré et l'assureur ou à signaler l'un à l'autre* ".

Les relations contractuelles entre les courtiers et les compagnies d'assurance sont régies par les usages du courtage. Ce document contractuel, qui n'a pas de valeur réglementaire, a été annexé au code des assurances sous le titre " *constatation des usages du courtage d'assurances terrestres* ".

Les usages du courtage n'ont pas d'incidence sur l'agrément des courtiers dont les conditions d'obtention sont définies par des textes réglementaires rappelés ci-dessus.

Les usages n° 1 et 2 sont destinés à assurer un traitement d'égalité entre les courtiers et aussi entre les courtiers et les agents des assureurs.

L'usage n° 3 détermine les conditions dans lesquelles le droit à commission est transféré en cas de changement de courtier : " *Le courtier apporteur d'une police a droit à la commission, non seulement sur la prime initiale mais encore sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police* ".

Le droit à la commission dure aussi longtemps que l'assurance elle-même, notamment lorsque la police se continue par reconduction tacite ou expresse ou lorsqu'elle est renouvelée ou remplacée directement par l'assuré auprès de la compagnie.

Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier investi par l'assuré d'un ordre exclusif de remplacement accompagné de dénonciation régulière de la police pour sa date d'expiration ou pour l'échéance à laquelle elle peut être résiliée, le courtier créateur de la police a droit à la commission sur les primes apportées par lui jusqu'à l'époque pour laquelle la police est dûment dénoncée.

Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier porteur d'un ordre de remplacement non accompagné d'une dénonciation régulière de la police à remplacer, le courtier créateur conserve son droit à la commission sur toutes les primes du nouveau contrat à concurrence du chiffre de celles qu'il a apportées.

Ces règles s'appliquent aussi bien dans le cas où la police apportée par le courtier a été placée dans le portefeuille de l'administration centrale de la compagnie que dans celui où elle a été placée dans le portefeuille d'une de ses agences ".

Cet usage continue de donner lieu à des interprétations tenant au fait que le droit à commission est inhérent à la police d'assurance et que son éventuel transfert, en l'état actuel de la jurisprudence, se trouve conditionné par la conclusion d'une nouvelle police à laquelle il serait dès lors lié. Or, si la résiliation d'une police d'assurance dommages à durée déterminée et brève pose peu de problèmes en pratique, il n'en va pas de même pour les polices d'assurance vie à durée plus longue ou indéterminée qui sont assorties en outre d'avantages fiscaux susceptibles d'être perdus en cas de résiliation anticipée.

L'enquête a été effectuée auprès des sociétés suivantes:

- filiales de banque : SOGECAP (Société générale), NATIO VIE (BNP), AFV (Crédit lyonnais), PREDICA (Crédit agricole), ECUREUIL VIE (caisses d'épargne et CNP) ;
- Entreprises nationales : GAN CAPI, GAN VIE, CNP Assurances ;
- entreprises privées : ACF VIE, UAP, VIE, UAP Collectives, AXA Courtage Vie, AXIVA, ALPHA Assurances ;
- filiales françaises de sociétés étrangères : ALLIANZ VIE, CGP (Compagnie générale de prévoyance) ;
- sociétés mutuelles d'assurances : MUTAVIE (MACIF) ;
- filiales financières de la grande distribution : Banque ACCORD, Société S2P (Carrefour).

Les résultats des investigations décrits dans le rapport administratif font apparaître que, sur la totalité de l'échantillon, seuls deux assureurs ont maintenu la règle définie par l'alinéa 4 de l'usage n° 3 : AXIVA et Allianz Vie.

Sur la question du transfert du droit à la commission en cas de changement de courtier, le représentant de la société AXIVA a précisé: " *Le droit à commission sur les primes est lié au versement de celles-ci. Quant au droit à commission sur encours, il est acquis en principe à l'apporteur d'origine tant que dure le contrat. Si l'assuré souhaite changer de courtier ou de conseiller en patrimoine, en*

principe, les commissions futures restent acquises au premier apporteur tant que dure le contrat. En pratique, s'il y a accord entre le nouveau et l'ancien apporteur, la compagnie se conforme à cet accord Jusqu'à présent la compagnie n'a été confrontée à aucun contentieux à ce sujet. AXIVA, dans la plupart des cas, sur la base des accords intervenus entre les apporteurs, verse la commission sur encours à l'apporteur d'origine et la commission sur prime au nouvel apporteur. AXIVA, pour tous ses produits, prévient ainsi la survenance de tout conflit, sur ce point, avec ses apporteurs. Bien entendu, cette pratique est opérée dans l'intérêt de l'assuré qui n'aura pas à résilier son contrat (pertes des avantages fiscaux notamment) "

Sur cette même question, le représentant de la compagnie Allianz Vie a déclaré: " *Lorsque l'assuré souhaite changer de courtier et donne mandat écrit à un nouveau courtier pour procéder au transfert du contrat dans les comptes de la compagnie, cette dernière accepte à condition que le courtier apporteur en soit d'accord Si le courtier apporteur n'accepte pas le transfert le nouveau courtier ne pourra pas être rémunéré La compagnie se conforme aux usages du courtage et essaie dans l'intérêt de l'assuré d'apporter une solution légale à sa demande de transfert. Elle n'a pas de contentieux en cours avec ses courtiers au sujet de ces demandes de transfert "*

Dans les autres cas examinés, soit la question du transfert du droit à la commission ne se pose pas, soit l'usage a été aménagé pour tenir compte de l'intérêt des assurés.

Ainsi, dans le système mis en place par les filiales de banque, de même que par les filiales de la grande distribution, la question du transfert du droit à la commission en cas de changement de " courtier " par l'assuré (lorsqu'il veut changer d'agence pour les banques, ou d'hypermarché, pour les produits de la grande distribution) ne se pose pas puisque la commission est prélevée par la maison mère et que les produits distribués sont exclusifs.

Il en est de même pour les produits de la société Écureuil Vie qui sont distribués par les Caisses régionales d'épargne, sociétés anonymes de droit privé inscrites en tant que courtiers d'assurances auprès du registre du commerce. Le transfert d'un contrat d'une caisse à l'autre entraîne le transfert du droit à commission. Il intervient à la suite du changement d'adresse de l'assuré et à la demande de ce dernier. Ce transfert est considéré comme un transfert administratif interne à la société Écureuil Vie.

La CNP distribue ses produits d'assurance essentiellement par trois réseaux non exclusifs : la Poste, la Comptabilité publique et les Caisses d'épargne. Les contrats des assurés sont gérés directement par les services de la CNP et sont distribués sous un nom différent pour chacun des réseaux partenaires.

Les assureurs, autres qu'AXIVA et Allianz Vie, qui distribuent leurs produits par l'intermédiaire de courtiers indépendants, ont aménagé le 4^{ème} alinéa de l'usage n° 3. Sur ordre écrit de l'assuré, ils exécutent l'instruction du client et versent les commissions au nouveau courtier, sans résilier la police pour ne pas faire perdre à l'assuré les avantages liés au contrat.

II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil,

Considérant que les usages du courtage, qui régissent les relations entre les compagnies d'assurance et les courtiers, constituent en tant que tels des conventions susceptibles d'affecter la concurrence sur le marché des opérations d'assurance sur la vie et de capitalisation ;

Considérant que l'instruction a démontré que la plupart des assureurs distribuant leurs produits par l'intermédiaire de courtiers indépendants ont aménagé l'usage n° 3 qui détermine les conditions dans lesquelles le droit à la commission est transféré en cas de changement de courtier, en évitant de résilier les contrats d'assurance de manière à ne pas faire perdre aux assurés le bénéfice des avantages liés au contrat initial ; que dans les cas, peu nombreux, dans lesquels l'usage n° 3 est encore en vigueur, l'instruction n'a pas permis de relever que son application aurait donné lieu à des pratiques anticoncurrentielles notamment en dissuadant les courtiers de démarcher les assurés qui ont souscrit une police d'assurance auprès d'un autre courtier ;

Considérant qu'il n'est pas établi que les sociétés AXIVA et Allianz Vie, qui ont maintenu l'usage de courtage n° 3, aient mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles ; qu'il convient, en conséquence, de faire application de l'article L. 464-6 du code de commerce,

DECIDE :

Article unique. - Il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure.

Délibéré, sur le rapport de Mme Mathonnière, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, M. Robin, membre, en remplacement de M. Cortesse, vice-président, empêché.

La secrétaire de séance,
Patricia Perrin

La présidente,
Marie-Dominique Hagelsteen