

## Note de conjoncture

### Assurance-vie : les rétrocessions d'OPCVM dans le viseur

**L'EIOPA presse les différentes autorités nationales de supervision du secteur de l'assurance d'agir sur les rétrocessions d'OPCVM, couramment pratiquées par les assureurs-vie. Cette position rend encore plus difficile la situation d'assureurs-vie déjà en difficulté sur plusieurs fronts.**

#### Les assureurs vie aux abois

Les assureurs vie, confrontés à des taux bas, ont vu les rendements des fonds euros s'éroder mécaniquement. Ils y ont contribué – volontairement et poussés par des autorités de tutelle parfois alarmistes – en drainant une part de plus en plus importante des rendements dégagés à l'actif vers leurs provisions pour participation aux excédents, afin d'absorber les conséquences prévisibles sur leurs portefeuilles majoritairement obligataires d'une remontée des taux qui s'est désormais amorcée.

Parallèlement, le coût en capital des fonds euros s'est fortement accru sous l'effet de l'entrée en vigueur de la directive Solvabilité 2 début 2016 ; les frais sur versement ont subi une énorme pression à la baisse suite à l'arrivée sur le marché d'acteurs purement digitaux « à taux 0 » ; pour les mêmes raisons, les frais de gestion sur encours se sont également érodés dans une moindre proportion.

Les assureurs vie sont d'autre part confrontés à une accélération des investissements nécessaires pour s'adapter au « tsunami digital » qui bouleverse leurs pratiques de distribution et l'expérience client : self-care par applications mobiles, devoir de conseil semi-automatisé par les Robot Advisors, Robotic Process Automation (RPA), etc.

#### Les UC, la solution ?

Les assureurs ont donc tenté de retrouver des marges de manœuvre financières en incitant leurs clients à souscrire des Unités de Compte (UC), moins pénalisantes pour eux en termes de capital et plus rémunératrices grâce à la négociation de taux de rétrocession importants. Ces taux n'étant pas connus des souscripteurs, il était impossible à ces derniers de les contester, de les négocier voire même d'en réclamer le versement partiel ou total.

Toutefois, cette situation semble sur le point de changer, ce qui pourrait encore aviver la concurrence entre l'assurance-vie et les autres formes de produits d'investissement, déjà renforcée par la création récente du Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) par la loi de finances 2018 et l'augmentation concomitante de la Contribution Sociale Généralisée (CSG) via la loi de financement de la Sécurité Sociale 2018.

## L'EIOPA à l'assaut du mécanisme de rétrocession

En avril 2017 déjà, l'autorité européenne avait publié une revue thématique<sup>1</sup> de la pratique des rétrocessions effectuées par les gestionnaires de fonds vis-à-vis des assureurs vie.

L'EIOPA qualifiait cette pratique de « répandue et significative », ce que confirment les chiffres :

- 81% des 218 assureurs européens du panel étudié (dans les 28 états membres) sur l'exercice 2015 la pratiquaient
- Leur montant cumulé était estimé à 5,2 milliards d'euros en 2015 sur l'ensemble du marché, représentant 0,56% des actifs sous gestion et un impressionnant ratio de 46% des charges de gestion des fonds concernés
- Dans la majorité des cas, cette pratique était récurrente – il ne s'agissait pas d'une commission d'apport mais bien de rétrocessions basées sur l'encours.

Le rapport mettait également l'accent sur le rapport de force entre les assureurs et les sociétés de gestion : si ces dernières géraient seulement 28% des encours en unités de compte, elles payaient 50% du total des rétrocessions – le reste correspondant aux refacturations internes entre groupes d'assurance et sociétés de gestion filiales.

Toutefois, l'EIOPA constatait que le phénomène était en partie dû à un manque de maturité des processus de sélection par les assureurs : un quart d'entre eux n'ont pas de processus formel de sélection des fonds voire même des gestionnaires d'actifs, un tiers n'ont pas de processus de surveillance ultérieure de la pertinence de la sélection. Dans certains cas, la sélection est guidée par l'existence de précédents liens commerciaux avec les gestionnaires d'actifs.

<sup>1</sup> Report on Thematic review on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings, EIOPA-BoS-17-064 26 April 2017

Enfin, le rapport pointait l'absence de transparence sur ce phénomène et ses conséquences négatives pour les souscripteurs. En effet, sept assureurs sur dix ne divulguaient pas les rétrocessions dont ils bénéficiaient, et près des deux tiers ne les redistribuaient pas aux souscripteurs.

L'EIOPA en déduit dans sa récente « opinion » du 11 décembre 2017<sup>2</sup> que cette situation pouvait contrevenir aux multiples obligations relatives à la transparence, à la prévention et à la gestion des conflits d'intérêts, au devoir de conseil et, en particulier :

- la Directive Solvabilité 2 → investissement dans le meilleur intérêt du client
- la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA/IDD) → détection, prévention, gestion des conflits d'intérêts et transparence vis-à-vis du client
- le règlement Packaged Retail and Insurance-based Investment Products – PRIIPs (transparence des coûts dans le Document d'Information Clés).

En particulier, l'EIOPA liste de façon non exhaustive les principaux risques suivants :

- Coût supérieur pour les souscripteurs
- Asymétrie d'information voire choix induits erronés des souscripteurs
- Offre assurantielle non adaptée
- Vente de produits non adaptés au souscripteur et biais induits dans le processus de distribution
- Faible rendement des investissements effectués par les souscripteurs, principalement dus à une sélection inadéquate des fonds et gestionnaires d'actifs par les assureurs et à la faiblesse des systèmes de gouvernance et de contrôles internes.

<sup>2</sup> Opinion on monetary incentives and remuneration between providers of asset management services and insurance undertakings, EIOPA-BoS-17/295 11 December 2017



## **L'EIOPA met la pression sur les autorités nationales compétentes**

Suite à ce constat inquiétant, l'EIOPA incite fortement les Autorités Nationales Compétentes (NCA ou ANC en anglais), dont l'ACPR en France, à « engager les actions nécessaires et proportionnées » pour faire évoluer cette situation qui lui semble contraire au cadre réglementaire.

Les NCA doivent tout d'abord rappeler aux assureurs sous leur surveillance que les rétrocessions peuvent être une source de conflit d'intérêts et doivent donc être considérées comme telles par rapport aux principes posés par la DDA.

D'autre part, ces autorités doivent fournir des recommandations de place sur les dispositifs organisationnels et administratifs permettant de limiter l'impact négatif de cette situation sur les souscripteurs, par exemple en leur redistribuant tout ou partie des rétrocessions, ou à défaut d'en avertir le souscripteur.

Elles sont également invitées à prendre des mesures pour rendre adéquats chez les assureurs les processus de sélection, de contrôle et de surveillance des gestionnaires d'actifs et fonds

proposés. Ces actions peuvent aller jusqu'à procéder si nécessaire à des actions correctives telles que le remplacement des gestionnaires d'actifs ou des fonds concernés.

Enfin, l'EIOPA exige un reporting de chaque autorité nationale compétence, sous 6 mois après l'entrée en vigueur du cadre réglementaire complet (PRIIPs, IDD et ses actes délégués), afin d'exposer si – et comment – les actions prises sur la base de son « opinion » ont fait évoluer les pratiques de place. Il semble clair que l'EIOPA attend du changement...

## **Siltéa vous aide à vous adapter à cette nouvelle réalité**

Les défis actuels doivent être appréhendés globalement. Pour cela, Siltéa vous propose de vous rencontrer afin d'évoquer avec vous :

- vos pratiques de sélection, de contrôle et de supervision des gestionnaires d'actifs et des fonds proposés à vos clients
- la trajectoire de mise en conformité de vos processus de distribution avec le nouveau cadre réglementaire (DDA, PRIIPs)
- la transformation de votre stratégie de distribution dans ce nouveau contexte
- comment profiter au mieux de la vague « digitale » pour outiller vos processus et les rendre plus efficaces.

***Yachar TAJAHMADY, Manager Siltéa***

### **Contact :**

Tél : + 33 (0)1 42 68 74 41

Vincent Meslin, Associé  
[vincent.meslin@siltea.com](mailto:vincent.meslin@siltea.com)

### **Contact presse :**

Tél : + 33 (0)1 42 68 74 48

Sophie Dumont  
[sophie.dumont@siltea.com](mailto:sophie.dumont@siltea.com)

