



L'ESSENTIEL // JURIDIQUE

DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCES

Une transposition moins-disante ?

Le décret qui vient compléter l'ordonnance du 17 mai 2018 transposant la directive européenne en droit français a été publié au Journal officiel le 4 juin. Quel est son contenu ?

Par Geneviève Allaire

Le décret DDA* vient essentiellement préciser les obligations en matière d'information précontractuelle et de formation. Concernant les informations précontractuelles à fournir aux prospects ou aux clients, la remise du document d'information standardisé constitue l'innovation majeure. « Nous sommes là dans le cadre classique de la relation entre un professionnel et un consommateur », analyse M^e Safine Hadri, associée du cabinet DS avocats. En principe, les distributeurs d'assurance doivent s'inscrire depuis longtemps dans ces obligations précontractuelles d'information qui relèvent du Code de la consommation. » Pour Henri Debruyne, fondateur du Medi, « ces obligations vont imposer un formalisme renforcé ». Siles grands cabinets de courtage ont des outils qui éditent automatiquement les fiches d'information précontractuelles, bon nombre de petits cabinets vont devoir revoir leur process. Sur la base du décret et de l'ordonnance, M^e Hadri constate l'absence du détail formel du document précontractuel d'information sur les produits d'assurance non vie. En effet, le décret ne reprend pas les dispositions de la directive qui prévoient que le document

d'information est un document succinct et autonome, présenté et mis en page d'une manière claire, avec des caractères d'une taille lisible, compréhensible, exact, non trompeur, etc. Pour autant, selon le décret et l'ordonnance, ce document doit être « normalisé ».

MINIMUM LÉGAL

Pourquoi cette omission en droit français ? Sans doute du fait de la difficulté à personnaliser certains produits d'assurance standards et à vérifier leur adéquation avec les besoins de l'assuré. « En laissant au distributeur la liberté de formaliser le document à produire, le législateur a préféré s'en tenir au minimum légal. C'est une manière de mettre en retrait le devoir de conseil », observe M^e Yvon Martinet, chez DS avocats.

Figure également dans ce décret la nécessité d'indiquer les coordonnées du service de réclamation du distributeur (quand celui-ci en dispose), les modalités de recours à la médiation et les coordonnées de l'ACPR. « Pour les contrats d'assurance conclus à distance, l'article L.112-2-1 du Code des assurances imposait déjà de mentionner les coordonnées de l'autorité de contrôle. C'est une uniformisation pour tous les contrats, quel que soit le mode de souscription », relève M^e Hadri. Concernant la formation, le

décret donne la possibilité aux intermédiaires de procéder à la formation de leurs collaborateurs directement dans leur entreprise. « Cette mesure pose autant de problèmes qu'elle en résout », considère Henri Debruyne. Si les grands courtiers sont équipés pour réaliser des formations en interne, les petits cabinets de courtage risquent d'avoir des difficultés à le faire. »

Le décret est peu explicite sur les modalités de contrôle, du contenu, de la qualité et de la forme que prendra la vérification de la compétence professionnelle. « À ce stade, ce n'est pas clair », relève M^e Hadri. La directive envisageait la certification comme moyen de justifier des obligations en matière de formation, tandis que le décret évoque la seule possibilité de retenir tout ou partie des heures de formation dans le cadre d'une certification de catégorie A. Il

faudra attendre un arrêté pour connaître le contenu et les caractéristiques des formations à suivre en fonction des produits, des modes de distribution et des fonctions exercées. Toutefois, les dispositions relatives à la formation n'entreront en vigueur que le 23 février 2019.

À propos de la nécessité de porter à la connaissance du prospect ou client l'intégralité de la rémunération de l'intermédiaire, y compris les primes reçues d'un assureur s'il vend un certain volume de produits, cela « forcera les distributeurs à se repositionner vis-à-vis des besoins des clients et non avec en tête les objectifs de vente fixés par les porteurs de risques. Le client est roi. Il faut donc repenser les logiques d'organisation. C'est un des grands changements qui se profilent pour les distributeurs », estime Henri Debruyne. ■

* décret n° 2018-431 du 1^{er} juin 2018 relatif à la distribution d'assurances

ZOOM SUR

Du flou dans l'ordonnance

Selon Henri Debruyne : « Au sujet du devoir d'information et de conseil, l'ordonnance de transposition est en retrait sur la directive. Cette dernière stipule que le conseil est une recommandation personnalisée expliquant pourquoi un produit particulier correspond le mieux aux exigences et besoins du client. Dans l'ordonnance, la recommandation personnalisée devient optionnelle. Elle limite la dimension de conseil à l'obligation de conseiller un contrat cohérent avec les besoins du client, sans doute pour satisfaire des modes de distribution qui ont du mal à s'accorder avec ce devoir. Le législateur français a-t-il pensé à la vente robotisée ou par téléphone ? »