

Distribution d'assurances | Règles de conduite

Quelles sont les règles de conduite applicables au Distributeur de produits d'assurance en matière de conseil selon la Directive relative à la distribution d'assurances ?



Définitions & concepts

Conseil³ : « la fourniture de recommandations personnalisées à un client, à sa demande ou à l'initiative du distributeur des produits d'assurance, au sujet d'un ou de plusieurs contrats d'assurance. »

Directive : une directive est un acte juridique européen qui fixe des objectifs aux pays de l'Union européenne ainsi qu'un délai pour les atteindre. Toutefois, chaque État membre est libre d'élaborer ses propres mesures pour les atteindre. Pour qu'une directive prenne effet au niveau national, les États membres doivent la transposer dans leur droit national.

Distributeur de produits d'assurance³ : « tout intermédiaire d'assurance, tout intermédiaire d'assurance à titre accessoire ou toute entreprise d'assurance. »

Distribution d'assurances³ : « toute activité consistant à fournir des conseils sur des contrats d'assurance, à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, à conclure de tels contrats, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre, y compris la fourniture d'informations sur un ou plusieurs contrats d'assurance selon des critères choisis par le client sur un site internet ou par d'autres moyens de communication et l'établissement d'un classement de produits d'assurance comprenant une comparaison des prix et des produits, ou une remise de prime, lorsque le client peut conclure un contrat directement ou indirectement au moyen d'un site internet ou d'autres moyens de communication. »

Produit d'investissement fondé sur l'assurance (« IBIP »)³ : « un produit d'assurance comportant une durée de vie ou une valeur de rachat qui est totalement ou partiellement exposée, de manière directe ou indirecte, aux fluctuations du marché, hormis :

- a) les produits d'assurance non-vie énumérés à l'annexe I de la directive 2009/138/CE (par branches d'assurance non-vie);
- b) les contrats d'assurance vie lorsque les prestations prévues par le contrat sont payables uniquement en cas de décès ou d'incapacité due à un accident, à une maladie ou à une infirmité;
- c) les produits de retraite qui sont reconnus par le droit national comme ayant pour objectif principal de fournir à l'investisseur un revenu lorsqu'il sera à la retraite, et qui lui donnent droit à certaines prestations;
- d) les régimes de retraite professionnelle officiellement reconnus qui relèvent du champ d'application de la directive 2003/41/CE ou de la directive 2009/138/CE;
- e) les produits de retraite individuels pour lesquels une contribution financière de l'employeur est requise en vertu du droit national, et pour lesquels l'employeur ou le salarié ne peut choisir ni le produit de retraite ni le fournisseur du produit. »

Rappel : en fonction du droit national, la notion d'IBIP peut couvrir plusieurs types de produits.

³ Cf. Directive IDD, article 2 (« Définitions »).

La Directive relative à la distribution d'assurances (« Directive IDD »¹) ne rend pas obligatoire la fourniture de conseils.

Fournir des conseils fait partie des activités de distribution d'assurance et non des obligations découlant de ces activités.

La Directive IDD prévoit des règles de conduite différentes selon qu'un conseil est fourni ou non et selon le type de produits d'assurance.

En outre, elle laisse aux États membres la possibilité d'exercer certaines options.

L'objectif de cet article est de fournir un résumé des principales règles de conduite applicables au Distributeur de produits d'assurance en matière de conseil, telles que celles-ci découlent de la Directive IDD et du Règlement délégué IBIP² complétant la Directive IDD.

¹ Directive IDD : Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances.

² Règlement délégué IBIP : Règlement délégué (UE) 2017/2359 de la Commission du 21 septembre 2017 complétant la Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les exigences en matière d'information et les règles de conduite applicables à la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance, modifié par le Règlement délégué (UE) 2021/1257 intégrant des facteurs de durabilité, des risques en matière de durabilité et des préférences en matière de durabilité.

Produit d'investissement fondé sur l'assurance « non-complexe » (« IBIP non-complexe »)⁴ : selon la Directive IDD, par IBIP non-complexes on entend :

- « les contrats entraînant uniquement une exposition des investissements à des instruments financiers jugés non-complexes au sens de la directive 2014/65/UE et qui n'ont pas une structure qui rend le risque encouru difficile à comprendre pour le client ; ou
- d'autres investissements non-complexes fondés sur l'assurance. »

L'article 16 (« Produits d'investissement fondés sur l'assurance non-complexes ») du Règlement délégué IBIP précise quels sont les IBIP qui correspondent à « d'autres investissements non-complexes fondés sur l'assurance » :

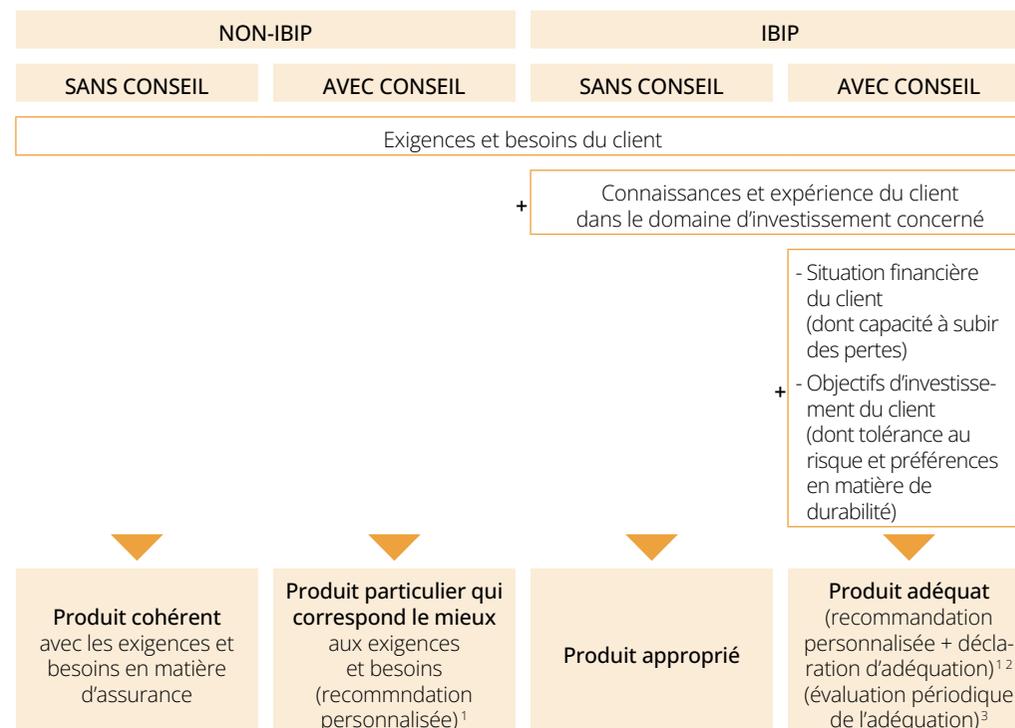
« Un produit d'investissement fondé sur l'assurance est réputé non complexe [...] lorsqu'il remplit l'ensemble des critères suivants :

- il comporte une valeur minimale à l'échéance contractuellement garantie qui est au moins égale au montant payé par le client après déduction des coûts légitimes ;
- il ne comprend aucune clause, condition ou élément déclencheur qui permette à l'entreprise d'assurance de modifier sensiblement la nature, le risque ou la rente du produit d'investissement fondé sur l'assurance ;
- il offre la possibilité de résilier le produit d'investissement fondé sur l'assurance ou de le réaliser de quelque autre façon, à une valeur qui est connue du client ;
- il ne comporte pas de frais explicites ou implicites ayant pour effet que la résiliation du produit d'investissement fondé sur l'assurance ou sa réalisation de quelque autre façon, bien que techniquement possibles, risquent de causer un préjudice déraisonnable au client en raison de la disproportion de ces frais par rapport au coût pour l'entreprise d'assurance ;
- il ne comporte aucun autre dispositif d'aucune sorte qui rende difficile pour le client de comprendre les risques encourus. »

Règlement : contrairement à une directive, un règlement s'applique directement et intégralement dans tous les États membres dès son entrée en vigueur. Il ne nécessite pas de transposition dans le droit national.

Quelles sont les règles de conduite prévues par la Directive IDD / le Règlement délégué IBIP en matière de conseil avant la conclusion d'un contrat d'assurance ?

Les règles de conduite, telles que celles-ci découlent de la Directive IDD et du Règlement délégué IBIP complétant la Directive IDD, peuvent être synthétisées comme suit :



© 2025 VINCEO SOLUTIONS Sàrl. Tous droits réservés.

¹ Si conseil + analyse impartiale et personnalisée >> analyse d'un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché de façon à pouvoir recommander de manière personnalisée, en fonction de critères professionnels, le contrat d'assurance qui serait adapté aux besoins du client

² Obligatoire

³ Optionnel

La Directive IDD visant une harmonisation minimale, les États membres peuvent maintenir ou adopter des dispositions plus strictes visant à protéger les consommateurs, à condition que ces dispositions soient compatibles avec le droit de l'Union.

⁴ Cf. Directive IDD, article 30(3) (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, et information des clients »). Cf. EIOPA Final Report on Guidelines under the Insurance Distribution Directive on Insurance-based investment products that incorporate a structure which makes it difficult for the customer to understand the risks involved.

Quelles sont les règles de conduite prévues par la Directive IDD / le Règlement délégué IBIP en matière de conseil avant la conclusion d'un contrat d'assurance ?

De manière schématique, la Directive IDD prévoit trois «évaluations».

- ▶ Quel que soit le type de produit (non-IBIP ou IBIP) et quel que soit le type de vente (vente sans conseil ou vente avec conseil), avant la conclusion d'un contrat d'assurance, le Distributeur de produits d'assurance («Distributeur») doit préciser, sur la base des informations obtenues auprès du client, les exigences et les besoins de ce client⁵.

Pour ce faire, le Distributeur doit collecter des informations pertinentes auprès du client en tenant compte de la complexité du type de produit d'assurance et du type de client.

Objectif : s'assurer que tout produit proposé par le Distributeur est cohérent avec les exigences et besoins du client («*demands and needs assessment*») + éviter les cas de vente abusive⁶.

Le champ d'application de l'évaluation des exigences et besoins n'est pas défini dans la Directive IDD ou le Règlement délégué IBIP et est soumis à la mise en œuvre nationale. Toutefois, l'EIOPA a donné quelques indications concernant les attentes minimales pour cette évaluation⁷.

- ▶ S'il s'agit d'un IBIP vendu sans conseil, le Distributeur devra évaluer le caractère approprié du produit proposé ou demandé («*appropriateness assessment*»).

Pour ce faire, il (i) détermine les exigences et besoins du client et (ii) pose des questions au client concernant ses connaissances et son expérience dans le domaine d'investissement concerné.

Objectif : s'assurer que le client possède les connaissances et l'expérience nécessaires pour comprendre les risques qu'implique le produit proposé ou demandé + s'assurer que le produit proposé ou demandé est cohérent avec les exigences et besoins du client. Ce n'est pas parce qu'un client connaît un certain type d'IBIP et a l'expérience de ce type de produit qu'un tel produit répond aussi à ses exigences et à ses besoins.

Le Règlement délégué IBIP fournit une liste d'informations à collecter auprès du client pour évaluer l'expérience et les connaissances du client dans le domaine d'investissement concerné⁸.

- ▶ S'il s'agit d'un IBIP vendu avec conseil, le Distributeur devra évaluer l'adéquation du produit recommandé («*suitability assessment*»).

Pour ce faire, il (i) détermine les exigences et besoins du client, (ii) pose des questions au client concernant ses connaissances et son expérience en matière financière, (iii) pose des questions au client concernant sa situation financière (y compris sa capacité à subir des pertes) et ses objectifs d'investissement (y compris sa tolérance au risque et ses éventuelles préférences en matière de durabilité).

Objectif : formuler une « recommandation personnalisée » et fournir au client une « déclaration d'adéquation⁹ ». Il doit montrer en quoi le produit recommandé correspond le mieux aux exigences et besoins du client et en quoi il est adéquat pour le client compte tenu des connaissances et de l'expérience du client, de ses objectifs d'investissement, y compris de sa tolérance au risque et de ses préférences en matière de durabilité et de sa situation financière, y compris de sa capacité à subir des pertes.

Le Règlement délégué IBIP fournit une liste d'informations à collecter auprès du client concernant les objectifs d'investissement du client et sa situation financière¹⁰.

Il revient au Distributeur de déterminer l'étendue des informations à collecter auprès du client en fonction de l'évaluation à réaliser et en tenant compte du type de client et du type de produits. Il est tenu en outre de concilier ces exigences avec celles issues du Règlement général sur la protection des données à caractère personnel (« Règlement (UE) 2016/679 » ou « Règlement RGPD »), notamment avec les principes de pertinence et de proportionnalité des données collectées au regard de la finalité du traitement.

La suite de l'article sera consacrée aux règles de conduite visant les IBIP.

5 Cf. Directive IDD, article 20(1) (« Fourniture de conseils et pratiques de vente en l'absence de conseil »). Cf. Règlement délégué IBIP, considérant (7).

6 Cf. Directive IDD, considérant (44).

7 Cf. EIOPA Q&A 1638. Cf. EIOPA Q&A 2525.

8 Cf. Règlement délégué IBIP, article 17 (« Informations à obtenir du client »).

9 Cf. Règlement délégué IBIP, article 14 (« Déclaration d'adéquation »).

10 Cf. Règlement délégué IBIP, article 9 (« Informations à obtenir aux fins de l'évaluation de l'adéquation »).

Quelles sont les règles de conduite prévues par la Directive IDD / le Règlement délégué IBIP lorsqu'un conseil est fourni avant la souscription d'IBIP ?

Informations à recueillir auprès du client :

- Informations nécessaires afin de déterminer les exigences et besoins du client
- Connaissances et expérience du client dans le domaine d'investissement concerné
- Situation financière du client (dont capacité à subir des pertes)
- Objectifs d'investissement du client (dont tolérance au risque et préférences en matière de durabilité)

Le client fournit les informations requises sur ses connaissances, son expérience, sa situation financière, ses objectifs d'investissement

Le client **ne fournit pas les informations** requises OU fournit des **informations insuffisantes** sur ses connaissances, son expérience, sa situation financière, ses objectifs d'investissement

Est-ce qu'il y a un/plusieurs produit(s) **adéquat(s)**

OUI

NON

**RECOMMANDATION PERSONNALISÉE
&
DÉCLARATION D'ADÉQUATION**¹

PAS DE RECOMMANDATION si aucun des produits n'est adéquat²

PAS DE CONSEIL
Le Distributeur s'abstient de fournir des conseils au client

VENTE POSSIBLE ?³

VENTE POSSIBLE ?³

Avant la conclusion du contrat, le Distributeur fournit au client des informations objectives sur le produit sous une forme compréhensible (informations sur le produit, les options d'investissement proposées, orientations et mises en garde appropriées sur les risques inhérents au produit ou à certaines options d'investissement proposées, les coûts et frais)

FORMALISATION PAR ÉCRIT, CONSTITUTION ET CONSERVATION D'UN DOSSIER

© 2025 VINCEO SOLUTIONS Sarl. Tous droits réservés.

¹ Le Distributeur indique au client s'il fournira une évaluation périodique de l'adéquation du produit

² En outre, le Distributeur s'abstient de recommander à un client des IBIP comme correspondant aux préférences en matière de durabilité du client si ce n'est pas le cas. Cf. article 9 du Règlement délégué IBIP

³ Cf. considérant (12) du Règlement délégué IBIP. Cf. Q&A de l'EIOPA : https://www.eiopa.europa.eu/qa-regulation/questions-and-answers-database/1639-contract-conclusion-if-product-unsuitable-or-suitability-cannot-be-determined_en

Quelles sont les règles de conduite prévues par la Directive IDD / le Règlement délégué IBIP lorsqu'aucun conseil n'est fourni avant la souscription d'un IBIP ?

Informations à recueillir auprès du client :

- Informations nécessaires afin de déterminer les exigences et besoins du client
- Connaissances et expérience du client dans le domaine d'investissement concerné¹

Le client fournit les informations requises sur ses connaissances et son expérience

Le client **ne fournit pas les informations** requises OU fournit des **informations insuffisantes** sur ses connaissances et son expérience

Est-ce que le produit proposé par le Distributeur ou demandé par le client est **approprié** ?

OUI

NON

AVERTISSEMENT



VENTE POSSIBLE

(sous conditions)^{2 3}

AVERTISSEMENT



VENTE POSSIBLE

(sous conditions)^{2 3}

Avant la conclusion du contrat, le Distributeur fournit au client des informations objectives sur le produit sous une forme compréhensible (informations sur le produit, les options d'investissement proposées, orientations et mises en garde appropriées sur les risques inhérents au produit ou à certaines options d'investissement proposées, les coûts et frais)

FORMALISATION PAR ÉCRIT, CONSTITUTION ET CONSERVATION D'UN DOSSIER

© 2025 VINCEO SOLUTIONS Sarl. Tous droits réservés.

¹ Option laissée par la Directive IDD : possibilité de déroger à l'obligation de se procurer les informations sur les connaissances et l'expérience du client ou déterminer le caractère approprié du produit dans le cadre de la distribution d'IBIP « non-complexes » (sous conditions) (régime « execution only »). Cf. Directive IDD, article 30(3)

² Cf. article 19 du Règlement délégué IBIP

³ Le produit doit être cohérent avec les exigences et besoins du client

Quelles sont les options laissées par la Directive IDD en lien avec la fourniture de conseils lors de la distribution d'IBIP ?

Directive IDD, article 22(1) §2

Les États membres peuvent prévoir que les informations visées aux articles 29 (« Information des clients ») et 30 (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié et information des clients ») de la Directive IDD ne doivent pas nécessairement être fournies à un « client professionnel » au sens de l'article 4, paragraphe 1, point 10), de la directive 2014/ 65/UE.

La Belgique a fait usage de cette faculté¹¹. Concrètement, en présence d'un client professionnel, le Distributeur n'est pas tenu de procéder à l'évaluation du caractère approprié / de l'adéquation d'un IBIP, ni de collecter les informations nécessaires à ces évaluations. Ceci étant, le Distributeur reste tenu de déterminer les exigences et besoins du client et de vérifier que le produit est cohérent avec ses exigences et besoins.

Le Luxembourg n'a pas pris cette option.

Directive IDD, article 29(3) §3

Les États membres peuvent rendre obligatoire la fourniture de conseils pour la vente de tout IBIP ou de certains types d'entre eux.

L'Italie, par exemple, a fait usage de cette faculté¹². Ainsi, le Distributeur est tenu de fournir des conseils pour la vente de tous les IBIP autres que ceux qui ne sont pas complexes au sens de l'article 16 du Règlement IBIP (cf. « Définitions & concepts »). Autrement dit, la fourniture de conseils n'est pas obligatoire pour la vente d'IBIP non-complexes. À noter que le conseil obligatoire doit être fourni sans frais pour le client (sauf si la fourniture de conseils est accompagnée d'une évaluation périodique de l'adéquation)¹³.

La France, où tout intermédiaire d'assurance, quels que soient son statut et le type de produits distribués, était soumis à l'obligation précontractuelle de conseil, a introduit, dans le cadre de la transposition de la Directive IDD, trois niveaux de conseil. Selon le statut du Distributeur, celui-ci peut se prévaloir de fournir un conseil de « niveau 1 », obligatoire (= conseil « socle »), de « niveau 2 », optionnel (= service de recommandation personnalisée) ou de « niveau 3 », optionnel (= service de recommandation personnalisée fondée sur analyse impartiale et personnalisée)¹⁴.

Le Luxembourg prévoit que le Distributeur doit fournir un conseil, quel que soit le type de produits distribués, dès lors que le client a sa résidence habituelle ou son établissement au Grand-Duché de Luxembourg, sauf si le client accepte de renoncer à ce conseil (sous conditions)¹⁵.

Directive IDD, article 29(3) §4

La Directive IDD prévoit que les États membres peuvent exiger que, lorsqu'un intermédiaire d'assurance informe le client que les conseils sont fournis de manière indépendante, l'intermédiaire évalue un nombre suffisamment important de produits d'assurance disponibles sur le marché, ces produits d'assurance devant être suffisamment variés quant à leur nature et aux fournisseurs des produits, pour s'assurer que les objectifs du client puissent être satisfaits de manière adéquate, ET qu'il ne se limite pas aux produits d'assurance émis ou fournis par des entités ayant des liens étroits avec l'intermédiaire.

La Belgique, par exemple, a fait usage de cette faculté¹⁶.

La loi luxembourgeoise quant à elle, impose aux courtiers luxembourgeois ainsi qu'à tout intermédiaire étranger prétendant agir au nom et pour le compte d'un client résident luxembourgeois de procéder à une « analyse impartiale et personnalisée »¹⁷. Les agents d'assurances ne sont en revanche pas tenus de procéder à une telle analyse. L'analyse impartiale consiste à recueillir plusieurs offres d'assurance existant sur le marché et susceptibles de répondre aux exigences et besoins identifiés et à analyser ces offres dans le but d'émettre une recommandation personnalisée.

¹¹ Cf. article 295, §2 (« Information des clients ») et article 296, §4 (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié ») de la loi belge modifiée du 4 avril 2014 relative aux assurances.

¹² Cf. article 68-duodecies (« Consulenza obbligatoria ») du Règlement IVASS n° 40 du 2 août 2018 tel que modifié.

¹³ Cf. article 121-septies (« Valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza del prodotto assicurativo e comunicazione ai clienti ») du Codice delle Assicurazioni Private (« CAP »).

¹⁴ Cf. article L522-5 du Code des assurances. Cf. Principes du conseil en assurance. Cf. Recommandation ACPR 2014-R-02 du 21 novembre 2024 sur le recueil des informations relatives au client pour l'exercice du devoir de conseil et la fourniture d'un service de recommandation personnalisée en assurance.

¹⁵ Cf. article 295-10, §1 (« Fourniture de conseils et pratiques de vente en l'absence de conseil ») de la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances.

¹⁶ Cf. article 295, §3 (« Information des clients ») de la loi belge modifiée du 4 avril 2014 relative aux assurances.

¹⁷ Cf. article 283-4 (« Dispositions spécifiques applicables aux conseils fournis aux clients par un intermédiaire agissant pour leur compte ») de la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances.

Directive IDD, article 30(3)

Les États membres ont la possibilité d'instaurer un régime d'« execution only ». Lorsqu'aucun conseil n'est fourni en ce qui concerne les IBIP, les États membres peuvent autoriser les Distributeurs à exercer des activités de distribution d'assurances sur leur territoire sans qu'ils doivent se procurer les informations sur les connaissances et l'expérience du client ou déterminer le caractère approprié du produit, dès lors qu'il s'agit d'IBIP non-complexes et que certaines conditions, très strictes, sont remplies.

Il s'agit donc d'une dérogation à l'évaluation du caractère approprié.

Cette dérogation ne porte pas préjudice à l'obligation de déterminer les exigences et besoins du client et de vérifier que le produit d'assurance proposé ou demandé est cohérent avec ses exigences et besoins.

L'ensemble des conditions à remplir sont les suivantes :

- les activités se rapportent aux IBIP non-complexes (cf. « Définitions & concepts »);
- l'activité de distribution d'assurances est exercée à l'initiative du client;
- le client a été clairement informé que, pour l'exercice de l'activité de distribution d'assurances, le Distributeur n'est pas tenu d'évaluer le caractère approprié de l'IBIP ou de l'activité de distribution d'assurance fourni(e) ou proposé(e) et que le client ne bénéficie pas de la protection correspondant à la réalisation de cette évaluation. Cet avertissement peut être fourni sous une forme normalisée;
- le Distributeur se conforme aux obligations qui lui incombent au titre des articles 27 (« Prévention des conflits d'intérêts ») et 28 (« Conflits d'intérêts ») de la Directive IDD.

Cette option a été prise par le législateur luxembourgeois¹⁸. Cela ne peut s'appliquer que dans le cas où le Distributeur a été dispensé par le client de son obligation de conseil.

La Directive IDD précise que l'ensemble des Distributeurs, y compris ceux qui exercent leurs activités au titre de la libre prestation de services ou de la liberté d'établissement, lorsqu'ils concluent des contrats d'assurance avec des clients ayant leur résidence habituelle ou leur établissement dans un État membre qui ne fait pas usage de cette dérogation, respectent les dispositions applicables dans cet État membre.

Il est intéressant de noter à ce sujet que la loi belge modifiée du 4 avril 2014 relative aux assurances précise que l'article 296 (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié ») « ne comporte pas d'exception à l'obligation de déterminer le caractère approprié des IBIP lorsqu'aucun conseil n'est fourni »¹⁹ (sauf si le client est un « client professionnel ») et que cela s'applique à tous les Distributeurs, y compris ceux qui exercent leurs activités au titre de la libre prestation de services, lorsqu'ils concluent des contrats d'assurance avec des clients dont la résidence habituelle ou l'établissement se situe sur le territoire belge.

Règles de conduite applicables en matière de conseil pendant la vie du contrat ?

L'article 14 (« Déclaration d'adéquation ») du Règlement délégué IBIP dispose :

« 2. Les intermédiaires d'assurance et les entreprises d'assurance attirent l'attention des clients sur le fait que les produits d'investissement fondés sur l'assurance recommandés sont susceptibles ou non de les obliger à demander un réexamen périodique de leurs accords, et ils incluent cette information dans la déclaration d'adéquation. »

3. Lorsqu'un intermédiaire d'assurance ou une entreprise d'assurance ont informé le client qu'ils procéderont à une évaluation périodique de l'adéquation, les déclarations ultérieures, après l'établissement du service initial, peuvent se limiter aux changements survenus dans les services fournis ou les actifs d'investissement sous-jacents et/ou dans la situation du client, sans devoir répéter les informations détaillées contenues dans la première déclaration. »

4. Les intermédiaires d'assurance et les entreprises d'assurance qui fournissent une évaluation périodique de l'adéquation réexaminent au moins une fois par an, afin de servir au mieux les intérêts de leurs clients, l'adéquation des produits d'investissement fondés sur l'assurance recommandés. La fréquence de cette évaluation augmente en fonction des caractéristiques du client, telles que sa tolérance au risque, et de la nature du produit d'investissement fondé sur l'assurance recommandé. »

Le considérant (8) du Règlement délégué IBIP dispose :

« (8) L'évaluation de l'adéquation devrait être effectuée non seulement pour toute recommandation d'acheter un produit d'investissement fondé sur l'assurance, mais aussi pour toute recommandation personnalisée adressée pendant la durée de vie du produit, étant donné que de telles situations peuvent impliquer un conseil sur des transactions financières, qui devrait reposer sur une analyse approfondie des connaissances et de l'expérience ainsi que de la situation financière du client concerné. La nécessité d'une évaluation de l'adéquation est particulièrement forte dans le cas de décisions impliquant de changer d'actifs d'investissement sous-jacents ou de conserver ou de vendre un certain produit d'investissement fondé sur l'assurance. »

L'article 9 (« Informations à obtenir aux fins de l'évaluation de l'adéquation ») du Règlement délégué IBIP dispose :

« 7. Lorsqu'ils fournissent des conseils impliquant de changer d'actifs d'investissement sous-jacents, les intermédiaires d'assurance et les entreprises d'assurance se procurent également les informations nécessaires sur les actifs d'investissement sous-jacents existants du client et sur les nouveaux actifs d'investissement recommandés, et procèdent à une analyse des coûts et des avantages escomptés de ce changement de manière à pouvoir raisonnablement démontrer que les avantages attendus sont supérieurs aux coûts. »

¹⁸ Cf. article 295-20, §3 (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, et information des clients ») de la loi luxembourgeoise modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances. Cf. Lettre circulaire 20/9 du Commissariat aux Assurances relative aux orientations de l'EIOPA en vertu de la directive sur la distribution d'assurances concernant les produits d'investissement fondés sur l'assurance intégrant une structure qui rend le risque encouru difficile à comprendre pour le client.

¹⁹ Cf. article 278, §2 (« Champ d'application ») de la loi belge modifiée du 4 avril 2014 relative aux assurances.

Un client peut demander un conseil pendant la durée de vie de son contrat. Dans ce cas, le Distributeur devra évaluer si la demande / l'opération envisagée est adéquate pour le client. Cet acte est indépendant de l'évaluation périodique de l'adéquation.

Bien qu'insuffisamment précisé, on comprend toutefois de ces dispositions que le conseil (lorsqu'il est fourni) s'inscrit dans la durée afin d'assurer une protection continue du client tout au long de la vie du contrat²⁰.

En pratique, à quoi un Distributeur luxembourgeois devrait-il prêter attention s'agissant des règles de conduite en matière de conseils ?

Voici quelques points à considérer.

Au moment de l'entrée en relation avec le client, le Distributeur doit fournir une série d'informations au client. En tenant compte du droit national applicable, il doit notamment lui indiquer s'il fournit ou non un conseil, le cas échéant les modalités de ce conseil, s'il procèdera à une évaluation périodique de l'adéquation du contrat. Le Distributeur doit être clair quant à la nature des services qu'il preste. Pour rappel, ils doivent fournir des informations correctes, claires et non trompeuses à leurs clients²¹.

Dans l'exercice de ses activités, un Distributeur luxembourgeois devra respecter les exigences relatives à la fourniture de conseils telles que celles-ci découlent :

- de la loi luxembourgeoise modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (« LSA »),
- des règlements pris en exécution de la LSA,
- des règlements délégués complétant la Directive IDD,
- des règles plus strictes et, d'une manière générale, des dispositions dites d'intérêt général²², adoptées par l'État membre autre que le Luxembourg lorsqu'il y exerce ses activités de distribution d'assurances au titre de la libre prestation de services ou de la liberté d'établissement.

Dans le cadre de la mise en œuvre pratique de ses obligations, le Distributeur devrait aussi tenir compte des orientations européennes (EIOPA) et des recommandations publiées par les autorités de contrôle des États membres où il opère. Elles reflètent les attentes spécifiques des régulateurs et préconisent des bonnes pratiques.

Concernant la dérogation à l'évaluation du caractère approprié d'un IBIP lorsque le client a renoncé au conseil, l'article 295-20, §3 de la LSA (« Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, et information des clients ») dispose :

« Les intermédiaires et entreprises d'assurance luxembourgeois exerçant des activités de distribution d'assurances au titre du régime de libre prestation de services ou du régime de liberté d'établissement, lorsqu'ils concluent des contrats d'assurance avec des clients ayant leur résidence habituelle ou leur établissement dans un État membre autre que le Luxembourg qui ne fait pas usage de la dérogation visée au présent paragraphe, doivent respecter les dispositions applicables dans cet État membre. »

S'agissant en particulier des courtiers luxembourgeois, l'article 283-4 de la LSA (« Dispositions spécifiques applicables aux conseils fournis aux clients par un intermédiaire agissant pour leur compte ») dispose :

« (1) En relation avec les contrats proposés ou conseillés, tout courtier agréé au Grand-Duché de Luxembourg doit fonder ses conseils sur une analyse impartiale et personnalisée. »

Cette obligation, qui vaut pour les contrats commercialisés à des résidents luxembourgeois ou à des non-résidents luxembourgeois, assure aux clients des courtiers agréés au Luxembourg un haut niveau de qualité des services offerts.

Quel que soit le type de Distributeur, celui-ci devrait veiller à bien documenter tant les évaluations réalisées que la collecte d'informations effectuée pour les besoins de ces évaluations. Dans tous les cas, il devra être en mesure de démontrer que le produit proposé ou recommandé ou demandé est cohérent avec les exigences et besoins du client.

Qu'il fournisse un conseil ou non, le Distributeur devra s'assurer que le produit qu'il recommande ou dont il évalue le caractère approprié est cohérent avec le marché cible défini par le concepteur du produit.

Il est également important de rappeler que le non-respect des règles de conduite applicables aux Distributeurs soumis à la surveillance du Commissariat aux assurances (« CAA ») dans le cadre de la distribution d'IBIP pourrait amener les Distributeurs à être sanctionnés par le CAA sur base de l'article 304 de la LSA.

²⁰ Cf. dispositions du droit national applicable ainsi que les recommandations des autorités de contrôle nationales.

²¹ Cf. Directive IDD, article 17 (« Principe général »). Cf. article 295-7 (« Principe général ») de la loi luxembourgeoise modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances.

²² L'EIOPA a publié sur son site des informations concernant les règles nationales d'intérêt général. Cf. https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/registers-lists-and-databases/idd-general-good-provisions_en.

Bien que cet article offre un aperçu général, il met en lumière un enjeu crucial auquel font face les Distributeurs : l'élaboration et l'actualisation constante de procédures et de documentation appropriées. Cette mission se révèle particulièrement ardue dans un contexte transfrontalier où la réglementation ne cesse de se complexifier, avec des normes européennes et locales parfois difficiles à concilier.

N'hésitez pas à poser vos questions ou à faire part de vos commentaires en adressant un email à contact@vinceosolutions.lu.

Paula Leite
Managing Partner
VINCEO SOLUTIONS

Luxembourg, le 28 février 2025

Le présent article est diffusé à des fins exclusivement informatives. Son contenu s'appuie sur des sources considérées comme fiables au moment de sa rédaction. L'analyse présentée est de nature générale et ne prétend pas couvrir exhaustivement toutes les nuances et obligations spécifiques aux législations nationales en vigueur. Les informations fournies peuvent ne pas être applicables à toutes les situations particulières. Cet article ne saurait en aucun cas se substituer à un conseil juridique, financier, fiscal ou professionnel personnalisé. Pour toute décision importante, il est vivement recommandé de consulter un expert qualifié dans le domaine concerné. L'auteur décline toute responsabilité quant aux conséquences directes ou indirectes pouvant résulter de l'utilisation, la mauvaise interprétation ou l'omission des informations présentées dans cet article.

