



PHILIPPE NANTERMED, avocat, conseiller national PLR

"Pour moi, moins on a de lois, mieux on se porte. Une loi superflue est une loi à laquelle on doit renoncer. "

Est-ce que vous trouvez que la loi sur le courtage en assurance est suffisamment transparente aujourd'hui ou est-ce qu'il faut la modifier pour davantage réguler le commissionnement des courtiers en assurance ?

Je ne crois pas qu'il ait une raison de modifier la loi aujourd'hui. Il faut quand même bien avoir en tête que la loi qu'on applique, c'est le code des obligations qui a quand même plus d'un siècle, qui s'appuie sur une très longue expérience jurisprudentielle. On sait ce qui se passe quand les parties ne sont pas suffisamment claires, quand les contrats sont mal rédigés. Il faut

être conscient que lorsqu'on change trop profondément des lois pour lesquelles on a une longue expérience, on perd toute cette expérience que l'on a acquise au fil du temps. Ce n'est pas forcément dans l'intérêt des parties, quelles qu'elles soient. D'autre part, j'ai l'impression aujourd'hui que l'on a une information dont on ne disposait pas avant. Il y a 20 ans, les gens n'avaient pas de sites internet où ils pouvaient présenter leurs tarifs ou leurs activités. C'était plus compliqué de mettre en concurrence les gens. Aujourd'hui, vous pouvez très facilement comparer les services proposés par 2 courtiers ou par un organisme qui propose d'autres formes que le contrat traditionnel de courtage pour mettre en vente un bien ou proposer une assurance, enfin toutes les formes de courtage qui existent. Je pense que la réglementation existante est, dans l'ensemble, assez satisfaisante.

Est ce qu'il n'y a tout de même pas un conflit d'intérêt lorsque la rémunération du courtier provient de l'institut de prévoyance que ce dernier va proposer à son client?

On peut se poser la question. Mais dans le fond, alors, est-ce que cela signifie qu'il ne devrait plus y avoir de rémunération du courtier dans d'autres domaines? Dans le fond, à chaque fois qu'un courtier intervient, il est payé par une des parties et on pourrait se dire qu'il va systématiquement favoriser la partie qui le paie le plus.

Je ne suis pas convaincu, dans l'absolu, que ce soit un problème parce que les gens ont le droit d'être rémunérés. Pour vendre une assurance ou une caisse de pension, on doit mettre en avant ses qualités. On doit arriver avec des bons arguments et, celui qui conclut un contrat avec une caisse de pension, est, en général, relativement bien informé pour le faire.

Pourquoi ce ne serait pas à l'employeur, au client, de payer directement le courtiers, que ce soit sous la forme d'un forfait ou d'une rémunération annualisée ?

Je ne suis pas persuadé que le courtier a un rôle de "service après-vente". Son rôle est plutôt de vendre un produit, en espérant que le contrat tienne dans la durée. Souvent, les contrats de courtage prévoient quand même une rémunération qui dépend de la durée du contrat. Si le contrat est résilié très rapidement, le montant de la rémunération varie à la baisse. C'est quelque chose que l'on voit régulièrement et qui est, somme toute, assez logique. Il faut aussi avoir en tête que la présence de courtiers sur le marché permet aussi la concurrence. Si on enlève ces vendeurs du marché ou que l'on rende leur travail moins intéressant, on aura davantage de difficultés à mettre en concurrence les différentes offres du marché. C'est, du coup, la concurrence qui risque d'en pâtir. Moi je me place aussi de l'autre côté. Je suis consommateur de prestations de caisses de pension puisque j'ai des employés et que je dois logiquement les rémunérer. Je trouve intéressant quand on vient vers moi et qu'on me propose des produits qui sont attractifs. Si plus personne ne fait ce travail, je n'aurai pas le temps d'aller courir après les caisses de pension pour essayer de trouver les offres les plus attractives.

Tout le monde est d'accord pour dire que le courtier fait actuellement un vrai travail d'information, de personnalisation pour son client. Vous craignez une baisse de prestations avec la régulation demandée?

A mon avis, le courtier est de toute manière rémunéré de part et d'autre. D'un point de vue économique, quand vous payez une caisse de pension, les frais administratifs vont payer

l'ensemble des frais, et cela paiera donc aussi le courtier. Dans le fond, c'est purement artificiel de décréter que le client paie aussi le courtier. En fait, je ne vois pas vraiment l'intérêt d'introduire ce genre de nouvelles règles. La crainte que j'ai, c'est qu'avec des règles supplémentaires, on passe plus de temps à discuter de ces règles que de parler du fond et au final, faire son métier. On a vu quand même ces dernières années une inflation législative très importante dans tous les métiers de la finance. On pense par exemple à la banque. Il suffit de discuter avec des gens qui travaillent dans ces milieux-là pour se rendre compte que, malheureusement, le métier a profondément changé. On ne travaille plus sur le fond, on travaille davantage à faire du "compliance", de la surveillance des marchés, de s'assurer qu'on a bien rempli les formulaires, qu'on rentre bien dans le cadre. En réalité, on perd en productivité, ce qui coûte à tout le monde. Cela fait que l'on a des rendements moins bons et, à la toute la fin de la chaîne, c'est le rentier qui perd un peu. Alors évidemment, on dira que le courtier, c'est un petit maillon du tout. Je pense que tant qu'il n'y a pas de vrais problèmes et je ne crois pas qu'il y ait de vrais problèmes aujourd'hui, en tout cas je ne les perçois pas. Il n'y a donc pas de raison d'intervenir. Pour moi, moins on a de lois, mieux on se porte. Une loi superflue est une loi à laquelle on doit renoncer.

Ce qui vous dérange, en tant que libéral, c'est qu'on donne encore un peu plus de pouvoir au Conseil fédéral?

Oui, tout à fait, je ne comprends pas vraiment l'intérêt. On a vu par exemple dans le domaine des assurances maladie, il y a une volonté très forte aujourd'hui de réguler le travail des courtiers. Dans l'assurance de base, ça peut paraître choquant si le travail du courtier coûte très cher. Mais on s'est rendu compte au final qu'on parlait, pour la rémunération de l'ensemble des courtiers pour l'assurance de base, d'une trentaine de millions de francs par année. C'est relativement modeste par rapport aux dépenses d'acquisitions de clients pour les assurances de base. La vraie rémunération, c'est pour les assurances complémentaires pour lesquelles, finalement, il n'y a pas vraiment d'intérêt public à ce que l'on mette notre nez là-dedans. Je pense que c'est à peu près la même situation pour les caisses de pension. Dans le fond, on peut faire des lois, on peut aller édicter de nouvelles règles, je ne suis pas persuadé que le marché s'en portera tellement mieux. Par-contre, ce qui est sûr, c'est que les gens qui faisaient leur travail en essayant de vendre leurs produits, de le rendre attractifs, vont devoir consacrer du temps à simplement respecter ces nouvelles règles. Est-ce que on s'en portera mieux? Je n'en suis pas convaincu!

Certains parlent de 74 millions de francs de coûts annuels de commissionnements, d'autres évoquent le chiffre de 300 millions de francs. C'est pas très clair. On a quand même le sentiment que, malgré cette obligation légale de clarté et de transparence, il y a tout de même une certaine opacité quand il s'agit de parler de frais de courtage. Non?

Oui, c'est vrai. C'est presque honteux de parler de ça. Je ne sais pas pourquoi. Parce que, dans le fond, le courtier, c'est un vendeur. Est-ce que c'est pire de passer par un courtier ou par des envois publicitaires pour un produit? Je ne sais pas. Il faut choisir la formule la plus efficace et peut-être que le courtier, des fois, est la solution la plus efficace. Je peux vous accorder que c'est finalement une pudeur parfois mal placée, surtout quand il y a une attente du public pour une certaine transparence. Mais dans le fond, je ne suis pas convaincu que cette

transparence apporte grand-chose. Si on dépense trop d'argent pour le courtier, c'est de l'argent en moins pour les rentes et donc le produit est logiquement moins attractif. Si vous voulez avoir un produit attractif, vous avez intérêt à avoir des frais administratifs qui soient le plus bas possible et éviter de dépenser trop d'argent. Demandez à n'importe quel chef d'entreprise. Il vous répondra que son but n'est pas de maximiser ses coûts!

Est-ce ce que vous n'avez quand même pas l'impression que, quand un courtier peut toucher des frais de courtage importants sur plusieurs années, il va agir au plus proche de son porte-monnaie et non pas de sa conscience?

Peut-être. Et je pense que c'est aussi intéressant pour une caisse de pension ou pour n'importe quel vendeur de signer des contrats qui vont durer plusieurs années. Et donc de proposer une rémunération qui soit étalée sur plusieurs années. Dans ces conditions, je ne serais pas entièrement étonné de voir ce type de rémunération se répandre à l'avenir.

On a l'impression que c'est une petite modification qui est presque passée inaperçue dans la révision de la surveillance du 1er pilier et qui met en émoi toute une corporation, sans qu'il y ait aujourd'hui beaucoup de clarté sur les changements demandés.

Bon, c'est assez souvent comme ça. On a des changements légaux où les parlementaires les voit passer, personne n'y réfléchit trop, et puis c'est dans la mise en œuvre que, tout d'un coup, il faut un petit peu recalibrer les choses pour s'assurer que cela fonctionne. Moi je ne suis pas très inquiet. Et si ça ne marche pas, on peut toujours corriger le tir. Je ne pense pas que ce soit une révolution non plus. Simplement, de manière générale, je suis toujours un peu sceptique quand on essaie d'introduire des nouvelles règles là où leur nécessité n'est pas avérée.

Mais comment expliquez-vous que ce petit changement met en émoi le monde du courtage?

Quand la collectivité met son nez dans un domaine qu'elle avait jusqu'ici assez peu touché, qui était régi uniquement par quelques articles du code des obligations, ça peut ouvrir la boîte de Pandore. Je pense aussi qu'il y a une crainte que la Finma crée de nouvelles règles. On sait que dans beaucoup de domaines, quand l'organisme de surveillance des marchés financiers s'en mêle, il y a une crainte de bureaucratie, de surveillance à outrance, et ça je peux comprendre que ce soit inquiétant pour les milieux professionnels.

