

THEME:

**NOUVELLES EXIGENCES
(REGLEMENTAIRES, ETHIQUES,
ORGANISATIONNELLES) EN
MATIERE DE SPECIALISATION, DE
PROFESSIONNALISATION ET DE
REMUNERATION :
CAS DU MARCHE IVOIRIEN**

KOUAKOU BAH SIMPLICE ROGER,
Sous-Directeur des Agréments, des Etudes et Statistiques,
DNA, Côte d'Ivoire

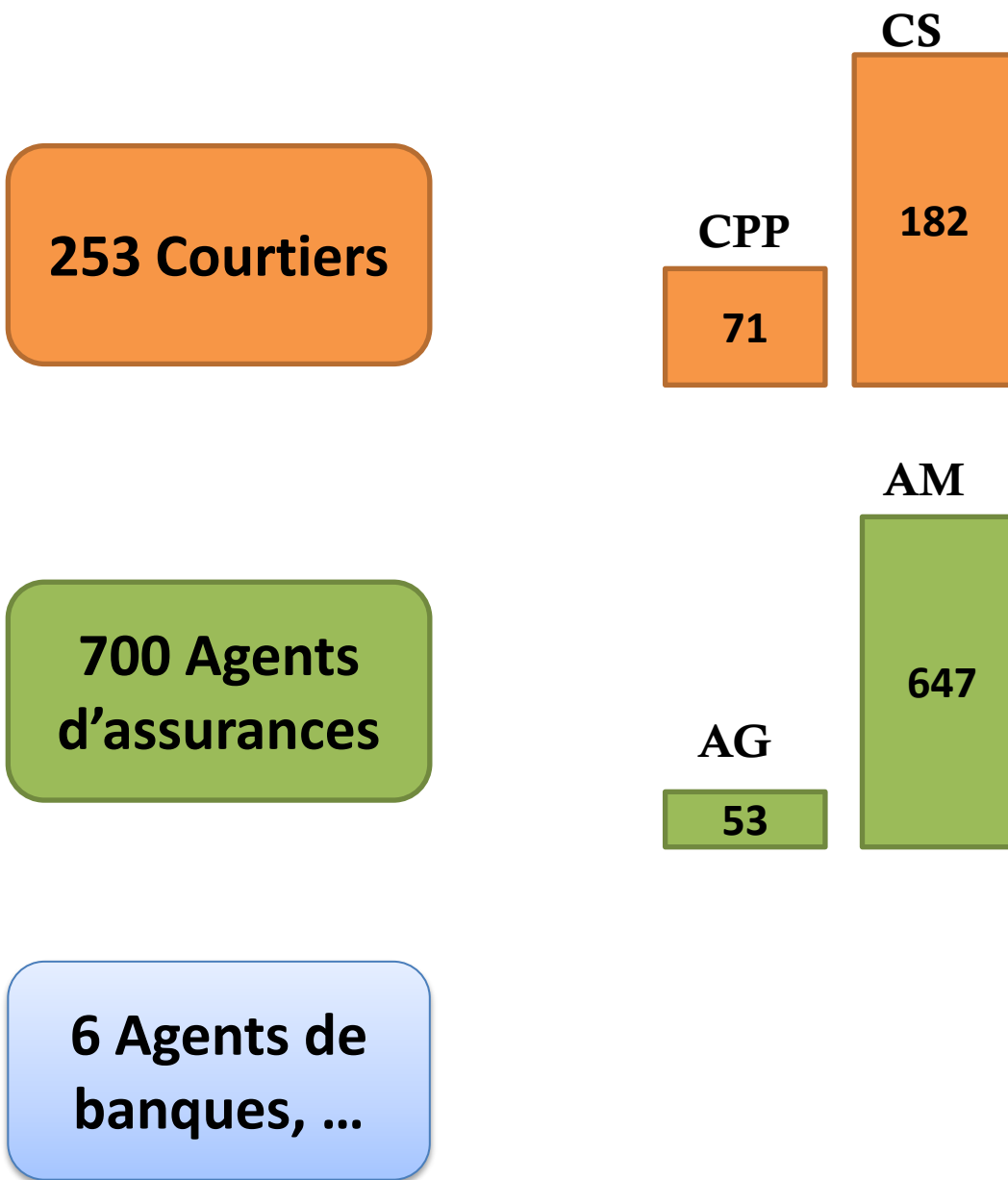
Plan de communication

I. Etat des lieux

II. Contenu de la réforme en cours

III. Vers une professionnalisation de l'activité de courtage d'assurance

I
ETAT DES LIEUX



☐ Cadre réglementaire de la distribution : Code des assurances CIMA

Art. 501 : les personnes habilitées à présenter les opérations d'assurances au public :

- Personnes physiques et morales immatriculées au RC;
- Personnes physiques ou morales titulaires de mandat d'agent général;
- Personnes physiques salariées;
- Personnes physiques non salariées, rémunérées à la commission.

Art. 503 : Les banques, les établissements financiers, les institutions de micro finance agréées, les caisses d'épargne et la poste peuvent présenter des opérations d'assurance à leurs guichets dès lors que la personne habilitée à présenter ces opérations est titulaire d'une carte professionnelle.

Art. 544 al 3 : Chaque Etat fixe les taux minima et maxima de commissions à servir aux intermédiaires.

Arrêté n° 017/MEF/DGCPT/DA DU 29 janvier 1999 fixant les taux de rémunérations des courtiers d'assurances et sociétés de courtage.

Arrêté n° 389 /MDPMEF/DGCPT/DA du 8 novembre 2006 fixant les conditions de délivrance de cartes professionnelles

Caractéristiques de ses arrêtés :

- Arrêté fixant les taux de rémunérations :
 - Il ne concerne que les courtiers
 - Il vise un certain nombre de branches dommages
 - Taux minima et maxima effectivement définis
 - Sanctions en cas de non respect des dispositions.

- Condition de délivrance de carte professionnelle

Champ d'application :

- Agents généraux
- Agents mandataires
- Agents de banques, établissements financiers, micro finance, caisse d'épargne, poste, agence de voyage

Conditions de délivrance :

- Garantie financière
- Conditions de qualification professionnelle.
- Attestation de non redevance délivrée l'Asa-ci
- Fiche de déclaration sur l'honorabilité délivrée par le Procureur de la République
- Certaines pièces administratives.

☐ Dans la mise en œuvre de ces deux arrêtés :

- Arrêté fixant les taux de rémunération :
 - Tout le monde applique systématiquement les taux minima
 - Confusion persistante entre commission d'apport et commission de gestion

• Arrêté fixant les conditions de délivrance de cartes professionnelles :

On note que malgré la distribution de produits d'assurance aux guichets des banques, il y a très peu d'établissements bancaires qui demandent les cartes professionnelles pour les personnes qui présentent les opérations aux clients.

Dans la délivrance de la carte professionnelle et l'agrément pour le courtage, la DA demande l'avis de la profession.

☐ Compte tenu de ce qui précède et de l'évolution des choses, la DA a jugé nécessaire d'engager une réforme dans ce secteur.

II

CONTENU DE LA REFORME

□ La réforme en cours vise à :

- Prendre en compte les nouvelles données
- Clarifier la typologie des rémunérations afférentes à l'intermédiation
- Elargir les modalités de rétribution à l'ensemble des intermédiaires exerçant dans les branches dommages
- Créer les conditions de respect de la réglementation.

□ Méthodologie

Dans les deux cas, échanges avec les acteurs pour une solution consensuelle

Les propositions sont ensuite examinées

Au niveau du projet de rémunération, il reste un point d'achoppement à régler sur les taux avec la profession.

La rémunération comporte une commission d'apport et éventuellement une commission de gestion pour ceux font de la gestion santé notamment.

□ Délivrance de cartes professionnelles :

- Pas de garantie financière pour les banques et établissements financiers;
- La carte professionnelle va être délivrée aux chefs d'agence (ou de zone) ou tout autre personne exerçant des fonctions équivalentes;
- Les pièces à fournir ont été allégées : fiche d'honorabilité, casier judiciaire, ... ne sont plus demandés dans le projet.

- Pas de prélèvement des clients des banques ou établissements financiers sans leur consentement;
- Publicité : le nom de la société d'assurances qui garantit le contrat d'assurance doit figurer sur les supports de communication des entreprises habilitées à présenter des opérations d'assurances;
- SAV : devoir d'accomplir dans le cadre de leurs activités d'intermédiation les diligences nécessaires à la fin des contrats notamment effectuer les démarches pour que les bénéficiaires ou les ayants-droit puissent se faire payer les capitaux prévus aux contrats.

III
VERS UNE
PROFESSIONNALISATION DE
L'ACTIVITE DU COURTIER
D'ASSURANCE

A l'occasion des contrôles (sur pièces et sur place), les constats suivants sont faits chez bon nombre de courtiers :

- un faible niveau de professionnalisme ;
- Faible rentabilité de l'activité pour beaucoup de courtiers ;
- Pas un minimum de fonds propres;
- une méconnaissance des exigences réglementaires;
- Impossibilité pour certains de produire les états trimestriels et annuels exigés par la réglementation.

Autre constat :

- un accès un peu trop facile à la profession lorsqu'on se base seulement sur les seules conditions fixées par le code des assurances.

A la réflexion, la DA est arrivée à la conclusion qu'il faut relever le niveau. Dès l'année prochaine, elle va échanger avec la profession et soumettre un projet au MEF.

Ce projet touchera deux points :

- Délivrance d'agrément de courtage qu'aux personnes morales avec un capital minimum (à définir)
- Une période transitoire sera donnée aux courtiers exerçant sous la forme personne physique ou cabinet pour se conformer à la réglementation.

CONCLUSION

Les chantiers en cours qui viennent compléter le dispositif réglementaire vise la professionnalisation du secteur de l'intermédiation d'assurance en vue d'un développement plus harmonieux de ce secteur.

La Côte d'Ivoire est certes leader de l'espace CIMA mais elle a un taux de pénétration largement en dessous de la moyenne africaine.

Le marché ambitionne de franchir la barre de 2 % dans les années à venir; c'est pourquoi, il doit disposer de canaux de distribution plus performants.



MERCI DE VOTRE AIMABLE ATTENTION