



**FEDERATION DES SOCIETES
D'ASSURANCES DE DROIT
NATIONAL AFRICAINES**

REUNION DES ASSUREURS VIE :

PROJET DE REFORME RELATIF AU PRECOMPTE DES

COMMISSIONS EN ASSURANCE VIE

Abidjan , le 29 Août 2016



PLAN DE PRESENTATION

2

- I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme**

- II. Critiques et argumentation des Assureurs Vie**

- III. Les enjeux de la réforme et son impact sur l'activité vie**

- IV. Conclusion/Recommandations de la FANAF**

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

3



I.1 – Rappel du projet de texte de la réforme



I.2 - Synthèses de la note d'exposé des motifs de la CIMA

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

4



I.1 - Rappel et Synthèse du projet de texte de la réforme

I.1.1 Rappel du projet de texte

REGLEMENT N°.../CIMA/PCMA/CE/SG/CIMA/2015 modifiant et complétant le Code des Assurances des Etats Membres de la CIMA

LE CONSEIL DES MINISTRES

Vu le Traité instituant une Organisation intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats africains notamment en ses articles 6, 39, 40, 41 et 42 ;

Vu le communiqué final du Conseil des Ministres du ;

Vu le compte rendu des travaux du Comité des Experts de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) du ;

Après avis du Comité des Experts,

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme



DECIDE :

***le code des assurances en ses articles 76 et 334-3 est
modifié et complété par les dispositions suivantes :***

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

6

Article 76 : Valeur de rachat - Indemnités de rachat

Pour chaque contrat d'assurance sur la vie ou de capitalisation, la valeur de rachat ou de transfert ne peut être inférieure de plus de 5 % à la valeur de rachat ou de transfert qui serait calculée sans que la provision mathématique ne tienne compte des chargements d'acquisition dudit contrat contenus dans les primes devant être versées par l'intéressé.

Le montant des frais à l'entrée et sur versement mis à la charge de ce dernier au cours d'une année donnée ne peut excéder 5 % du montant des primes versées cette même année.



I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

7

Article 334-3 : Assurance vie et capitalisation -PM - Chargements

Les provisions mathématiques de tous les contrats d'assurance vie et capitalisation dont les garanties sont exprimées en francs CFA ou en unités de comptes doivent être calculés en prenant en compte les chargements destinés aux frais d'acquisition dans l'engagement du payeur de primes.

Toutefois, pour chaque contrat d'assurance sur la vie ou de capitalisation, et conformément à l'article 76, la provision mathématique ne peut être inférieure de plus de 5 % à la provision mathématique qui serait calculée sans tenir compte des chargements d'acquisition mentionnés à l'alinéa précédent.

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme



I.1.2 Compréhension du projet de texte

- a) Limitation des frais d'acquisition à 5% des primes pendant toute la vie du contrat . Ce qui d'office, exclut la pratique du précompte des commissions conduisant à des taux de 30 à 40% des primes de 1^{ère} année du contrat par exemple.**
- b) Les P.M doivent être supérieures à 105% de leur valeurs calculées sans frais d'acquisition. Ce qui d'office, exclut la zilmérisation.**

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme



I.1 - Rappel et compréhension du projet de texte de la réforme



I.2 - Synthèse de la note d'exposé des motifs de la CIMA

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme



I.2 – Synthèse de la note d'exposé des motifs de la CIMA

Introduction de la note d'exposé

Au cours des dernières années, le Conseil des Ministres de la CIMA et la CRCA ont pris plusieurs dispositions pour une meilleure information des souscripteurs des contrats d'assurance vie et pour améliorer la transparence et la rentabilité desdits contrats. Un aspect non encore traité à ce jour est le problème du précompte des commissions.

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

La problématique selon la CIMA

Pour permettre la rémunération et la motivation du réseau, les compagnies prévoient dans les notes techniques des contrats le précompte de la commission. La commission devant être versée sur la durée de paiement de la prime est escomptée et imputée sur les primes de 1ère année et parfois de 2ème et 3ème année. Les primes investies sur ces années sont donc réduites à une portion congrue, voire nulle. Le délai pour que l'assuré retrouve au moins le montant des primes payées est donc particulièrement long. Cette pratique a une incidence significative sur la rentabilité des contrats.

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

| | Assureur | Apporteur | Bénéficiaires de contrats |
|-------------------------------|---|---|---|
| Avantages du précompte | <ul style="list-style-type: none">▪ Rémunération immédiate et motivation du réseau commercial▪ Réduction des P.M permettant l'adéquation actif passif▪ Réduction de l'impact des rachats prématurés | <ul style="list-style-type: none">▪ Perception immédiate de la commission▪ Non remise en cause de la commission en cas de rachat prématuré | <ul style="list-style-type: none">▪ Aucun avantage |

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

| | Assureur | Apporteur | Bénéficiaires de contrats |
|----------------------|---|---|--|
| Inconvénients | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rentabilité négative des contrats sur les premières années ▪ Produits non concurrentiels par rapport aux produits bancaires similaires ▪ Contrat et chargement d'acquisition difficiles à présenter de façon intelligible et transparente ▪ Risque de réputation ▪ Impact négatif sur le développement de l'assurance vie | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat et chargement d'acquisition difficiles à présenter de façon intelligible et transparente ▪ Proposition de contrat privilégiant la rémunération de l'intermédiaire plutôt que les intérêts de l'assuré (nonrespect des règles de déontologie de l'intermédiation) ▪ Risque de réputation | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ponction importante sur les premières primes ▪ Rentabilité négative des contrats sur les premières années ▪ Souscription à des contrats non conformes aux besoins réels, à la capacité d'épargne et à l'horizon temporel |

II. Critiques et argumentation de la FANAF



I.2 – Synthèse de la note d'exposé des motifs de la CIMA

La note de la CIMA met en avance les principaux motifs ci-après pour justifier le projet de réforme sur le précompte :

- **Le précompte des commissions se fait aux détriment des assurés. Il vise uniquement à privilégier les intérêts immédiats des assureurs et des commerciaux.**
- **Les produits proposés sont non concurrentiels comparativement à des produits bancaires similaires et non conforme aux besoins réels des souscripteurs.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

15



I.2 – Synthèse de la note d'exposé des motifs de la CIMA

- **Le précompte présente un risque de réputation pour les assureurs et ne contribue pas au développement des produits vie .**
- **La référence à la pratique française en matière de précompte depuis 2005 en ces termes :**

I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme

La modification intervenue au niveau de la réglementation française limitant l'incidence du précompte à 5% de la provision mathématique non précomptée constitue une orientation possible dans laquelle l'article 334-1 du code des assurances pourrait évoluer, mais il paraît aussi envisageable d'interdire purement et simplement tout précompte. Cela faciliterait l'intelligence du contrat d'assurance par les consommateurs et leurs associations.



PLAN DE PRESENTATION

17

- I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme
- II. Critiques et argumentation de la FANAF**
- III. Etude d'impact sur le secteur de l'assurance vie
- IV. Conclusion/Recommandations de la FANAF

II. Critiques et argumentation de la FANAF



I1.1 - Les critiques de la FANAF sur l'exposé des motifs



II.2 - L'argumentation de la FANAF

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.1 Les critiques de la FANAF sur les exposés des motifs

a) Sur le motif selon lequel le précompte des commissions se ferait aux détriment des assurés et viserait uniquement à privilégier les intérêts immédiats des assureurs et des commerciaux :

- Le principe du précompte des commissions s'est imposé en raison des contraintes objectives et particulières du métier d'assureur vie dans nos pays. A ce jour, on ne peut promouvoir l'assurance vie dans nos contrées sans un réseau de distribution de proximité qui est motivé et qui s'y consacre entièrement.**
- Rémunérer modestement des jeunes gens qui ont pour métier de mettre l'assurance vie à la portée de tous, ne peut être au détriment de personnes.**
- Et Faire appliquer dès à présent des règlements édictés seulement en 2005 après plusieurs années d'expériences et de cultures d'assurance moderne d'un pays européen paraît pas indiqué avec en outre le risque d'avoir l'effet contraire de ce qui est recherché.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

b) Sur le motif selon lequel les produits proposés sont non concurrentiels comparativement à des produits bancaires similaires et non conforme aux besoins réels des souscripteurs.

- Il n'est pas exact de dire (sauf preuve à l'appui) que les produits bancaires similaires au produits vie sont plus rentables.

Si tel était le cas, cela pourrait s'expliquer par le fait que nous n'avons pas les mêmes structures de distribution et que les services bancaires sont plus connus du grand public que les services d'assurance vie. Il faut distinguer les deux métiers

- Si nos produits vie-épargne étaient moins adaptés que les produits bancaires similaires, les assureurs ne seraient pas les premiers détenteurs d'épargnes à long terme en témoigne la part des assureurs vie dans les obligations d'Etat

II. Critiques et argumentation de la FANAF

b) Sur le motif selon lequel les produits proposés sont non concurrentiels comparativement à des produits bancaires similaires et non conforme aux besoins réels des souscripteurs.

- Les produits d'assurance vie ne sont rentables que sur le long terme comme indiqué plus haut. Même si la réglementation a permis le rachat après deux années de cotisations ou après le paiement de 15% des primes prévues au contrat, l'assurance vie n'est pas une épargne à vue rentable après quelques mois de contrats et ne serait être jugé par rapport aux valeurs de rachat.

- Si à court terme l'épargne bancaire peut présenter une certaine rentabilité par rapport à l'assurance vie, c'est surtout sur le long terme que l'assurance vie doit être jugée.

II. Critiques et argumentation de la FANAF

b) Sur le motif selon lequel les produits proposés sont non concurrentiels comparativement à des produits bancaires similaires et non conforme aux besoins réels des souscripteurs.

- Tous les produits d'assurance vie ne sont pas rentables sur le court terme même en l'absence de zillmérisation. Dans le même ordre d'idées, si un contrat d'assurance vie n'est pas rentable sur le long terme, ce même contrat ne sera pas rentable en l'absence de zillmérisation.

Le problème de rentabilité n'est donc pas fondamentalement lié à la zillmérisation

- En conséquence, la réforme envisagée n'aura pas d'impact sur la rentabilité des contrats d'assurance vie à l'échéance de ces contrats. Elle aura pour effet d'encourager les rachats précoces tout en laissant aux mains des compagnies d'assurances des ardoises impossibles à recouvrer. Ce qui contribuera à détériorer la situation financière de ces dernières tout en remettant en cause l'œuvre d'assainissement initié depuis deux décennies par la CIMA et la FANAF.

II. Critiques et argumentation de la FANAF

- c) Sur le motif selon lequel le précompte présente un risque de réputation pour les assureurs et ne contribue pas au développement des produits vie
- **Si l'escompte de commissions ternissait l'image de l'Assureur Vie (risque de réputation), comment expliquer alors que ce soit les Assureurs qui le pratiquent qui vendent plus que ceux qui ne le pratiquent pas ?**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

24



I1.1 - Les critiques de la FANAF sur l'exposé des motifs



II.2 - L'argumentation de la FANAF

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.2 - Argumentaire de la FANAF

Au plan commercial :

- **Le précompte permet à l'assureur de disposer des ressources nécessaires pour entretenir le réseau commercial dont le contact avec le client doit être permanent pour rassurer ce dernier. Le fait que les agents mandataires soient démotivés et quittent l'entreprise décrédibilisent les affaires qu'ils ont initiées.**
- **En effet, les clients ne sont pas rassurés par une relation commerciale qui, devant durer souvent plus de 10 ans, enregistre dès le 1^{er} ou 2^{ème} mois, la défection de son principal artisan. Cette situation est à la base des nombreux contrats sans effet démarchés par des agents mandataires démotivés et mal rémunérés.**
- **L'escompte de commission et la zillmérisation qui en découlent permettent d'atténuer cet état fait en rassurant le nouveau client en début de contrat. Ce qui permet à l'agent mandataire de s'orienter efficacement vers de nouveaux prospects tout en renforçant les liens avec les clients en portefeuille.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.2 Argumentaire de la FANAF

Au niveau technique :

- **L'assurance vie est une activité qui se dénoue à long terme. La valeur ajoutée n'est appréciable qu'après plusieurs années de contrats. Si techniquement la zillmérisation a pour conséquence de diminuer la provision mathématique pendant les premières années du contrat, cette situation se rattrape généralement à une certaine date au cours du contrat. Cette date est fonction du niveau de chargements et de la durée de l'escompte.**
- **En conséquence, si l'exigence de « durée longue » qui caractérise l'assurance vie est respectée, la zillmérisation n'a pas plus d'impact sur l'épargne du client que l'aurait l'absence de zillmérisation.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.2 Argumentaire de la FANAF

Au niveau économique :

- **Economiquement, c'est bien le payeur de prime qui supporte le poids des frais de distribution. Lorsqu'une entreprise achète un produit quelconque, les frais de commission payés à l'intermédiaire se trouvent incorporés dans le prix de revient. Ces frais sont donc finalement supportés par le consommateur.**
- **Ainsi les frais de distribution sont une composante du prix de revient du produit pour un client donné. Cette donnée est observée dans de nombreux secteurs d'activités où il existe des intermédiaires pour la distribution.**
- **Les commissions escomptées relevant du coût de distribution de l'assurance vie, il est normal de les faire supporter par le client. Toutefois, le paiement des primes étant étalé sur plusieurs années alors que le coût de la distribution est payé en une ou deux fois en totalité, on peut comprendre aisément que ce montant soit déduit des provisions mathématiques, seuls avoirs du client permettant de récupérer les sommes payées par l'Assureur par anticipation sur les primes à recevoir.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.3 Argumentaire de la FANAF

Par rapport au marché français qui a servi d'exemple à la CIMA :

- **Il faut noter que la réglementation française a pendant longtemps admis le principe du précompte des commissions avec la pratique de la zillmérisation des PM quand l'assurance vie était principalement distribuée par les agents généraux et autres intermédiaires.**
- **Notre marché n'a pas encore atteint le niveau de maturité du marché français pour permettre une uniformisation des pratiques de part et d'autre. Le marché français reste en effet dominé par la bancassurance comme forme de collecte privilégiée des primes tel que l'indique le tableau ci-dessus :**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

La répartition selon le mode de distribution du chiffres d'affaire 2013 de l'assurance vie et capitalisation

| | Part en % |
|-----------------|-----------|
| Bancassurance | 64% |
| Agents généraux | 7% |
| Courtiers | 11% |
| Salariés | 15% |
| Autres modes | 3% |

Source : FFSA-GEMA (tableau de bord de l'assurance française)

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.2 Argumentaire de la FANAF

- **Il ressort clairement de ce tableau qu'en France, la bancassurance permet la collecte d'une bonne partie des primes d'assurance vie du marché. Le marché français peut donc se baser sur ce réseau (où la pratique du précompte des commissions n'existe pratiquement pas) pour développer l'assurance vie.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.3 Argumentaire de la FANAF

- **Notre marché reste encore très dépendant du réseau d'agents mandataires.**
- **Par conséquent, la réglementation dans notre zone en ce qui concerne les canaux de distribution devrait évoluer dans le sens de la mise en place de réseau d'agents mandataires bien rémunéré.**

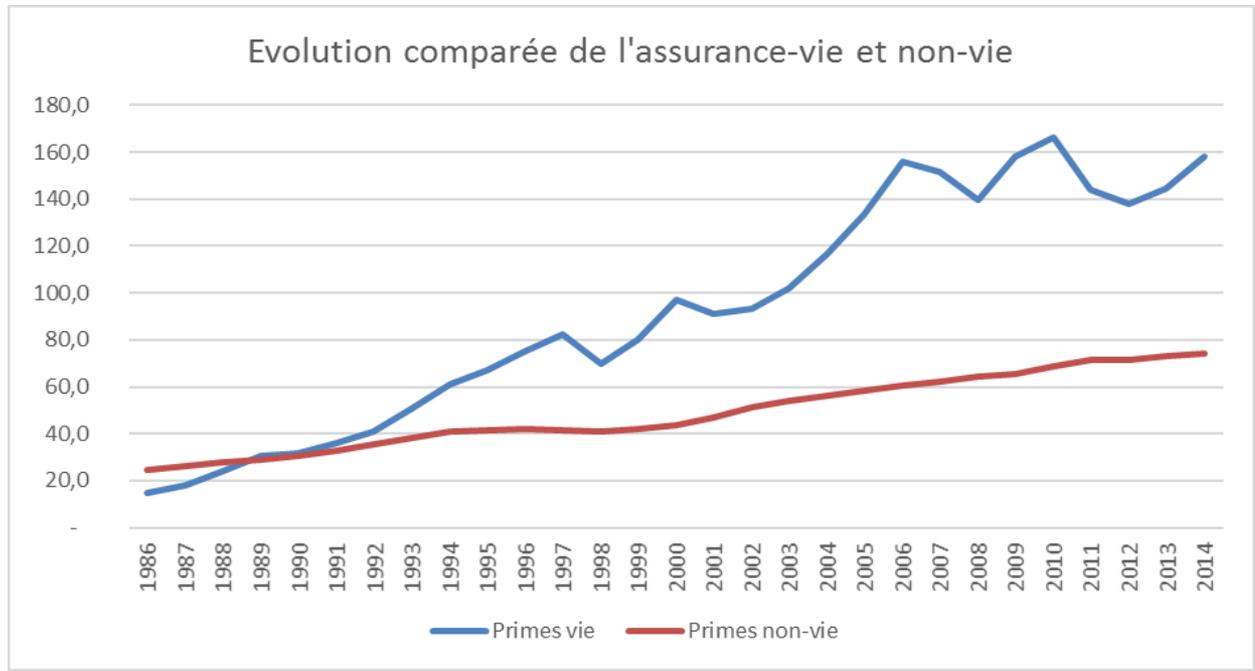
II. Critiques et argumentation de la FANAF

II.2 Argumentaire de la FANAF

Il est à noter que la zillm érisation a été introduite française en 1982 :

- ❑ **Son absence pendant les années 70 n'a pas influé sur la croissance des primes**
- ❑ **Son introduction en 1982 n'a pas freiné la croissance des primes qui a suivi.**

II. Critiques et argumentation de la FANAF



PLAN DE PRESENTATION

34

- I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la réforme
- II. Critiques et argumentation de la FANAF
- III. Les enjeux de la réforme et son impact sur l'activité vie**
- IV. Conclusion/Recommandations de la FANAF

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

35



III.1 - Les enjeux de la réforme si elle était adoptée



III.2 - Etude d'impact sur le secteur vie

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie



III.1 - Les enjeux de la réforme si elle était adoptée

Pour situer les enjeux du projet de réforme relatif au précompte des commissions, il faut partir du principal challenge des assureurs vie qui est le relèvement du taux de pénétration de l'assureur vie.

Le relèvement de ce défi passe par un certain nombre de choses dont :

- ❑ Le renforcement des capacités de ventes (tous réseaux confondus)
selon l'adage qui dit que « l'assurance vie ne s'achète pas, elle se vend »
- ❑ Quels sont les principaux réseaux de distribution qui existent dans la zone ?
 - Les courtiers
 - Les agents généraux
 - Les banques et les IMF
 - Les agents mandataires

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

37

❑ **Quel rôle joue chaque type de réseau ?**

a) Les courtiers :

Leur intervention reste timide, se limitant aux seules affaires collectives au regard de la faiblesse des commissions vie par rapport à celles de la non vie .

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

38

□ Quel rôle joue chaque type de réseau ?

b) Les agents généraux :

Ils sont encore moins intéressés que les courtiers à vendre les produits d'assurance vie pour les mêmes raisons.

Dans la pratique, en zone CIMA, les assureurs vie n'ont même pas pas d'agents généraux. Ils ne jouent donc pas de rôle significatif dans la vente des produits vie.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

39

❑ Quel rôle joue chaque type de réseau ?

c) Les banques et les IMF :

Même si aujourd'hui, elles sont pourvoyeuses d'affaires, leurs apports restent limités à leur portefeuille de clients.

Au regard du faible taux de bancarisation dans les pays de la zone, ce n'est donc pas le réseau qui nous permettra à long terme de toucher le plus grand nombre de personnes pour une croissance soutenue de nos activités.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

40

❑ Quel rôle joue chaque type de réseau ?

d) Les agents mandataires :

Ils constituent le seul réseau pourvoyeurs d'affaires et qui peut toucher tous les assurables et partout dans le pays.

Pour une croissance continue et soutenue des activités, il est difficile, voir impensable de se passer du réseau d'agents mandataires.

Quel est donc le statut des agents mandataires, leur rôle et poids dans l'activité vie ?

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

d.1) le statut des agents mandataires :

L'agent mandataire est une personne physique non salariée, mandatée et rémunérée à la commission par la compagnie d'assurance en vue de présenter les opérations d'assurance.

Il figure parmi les différentes catégories d'intermédiaires prévues par le code CIMA en son article 501.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

d.2) Le rôle de l'agent mandataire:

Le rôle de l'agent mandataire va de la simple prospection à la conclusion du contrat. Même si dans la plupart des cas, ils ne sont pas autorisés à encaisser les primes en leur nom, ils jouent un rôle très important dans la sensibilisation des clients à payer régulièrement leurs primes d'assurance périodiques.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

d.2) Le rôle de l'agent mandataire (suite) :

- **Certains agents mandataires ont développé leur propre programme de fidélisation en interagissant avec leurs clients dans le cadre d'évènements importants de la vie de ces derniers tels que les anniversaires, les naissances, les mariages et les décès. Ces événements sont mis à profit pour revoir la couverture d'assurance et éventuellement couvrir les nouveaux besoins des clients.**
- **De ce fait il rapproche davantage la compagnie de ses clients.**

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

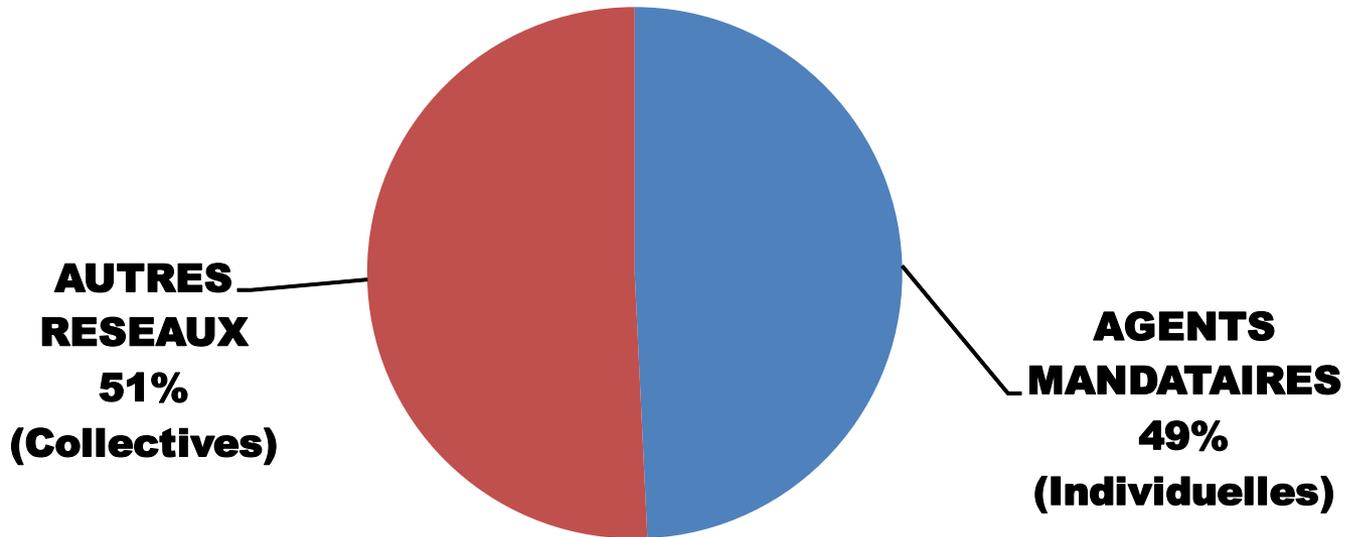
d.3) Le poids des agents mandataire dans l'activité vie :

En plus de ce poids qu'on peut qualifier de poids « qualitatif » et qui n'a pas de prix, l'apport des agents mandataires dans les chiffres d'affaires des compagnies est très important en montant.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

Le poids des agents mandataires dans le chiffre d'affaires CIMA

Répartition CA 2014 entre collectives et individuelles



III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

46



En résumé :

- **Au regard du poids des agents mandataires dans le chiffre d'affaires du marché, il faut à tout prix encourager la mise en place de ce type de réseau.**
- **Cela passe nécessairement par des niveaux de commissions plus motivant.**
- **Or le projet de réforme sur le précompte des commissions tel qu'il est envisagé ne s'inscrit évidemment pas dans une logique d'améliorer les revenus des agents mandataires.**
- **Bien au contraire, en imposant l'étalement des commissions de faibles niveaux sur toute la durée du contrat, l'application de la réforme va entraîner une diminution drastique des revenus des agents mandataires et donc la disparition programmée de ce type de réseau.**

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

47



Les enjeux de la réforme si elle était adoptée :

C'est la disparition du réseau des agents mandataires qui est en jeu et par suite la perte d'une bonne partie du chiffre d'affaires du marché avec une stagnation du taux de pénétration de l'assurance vie.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

48



III.1 - Les enjeux de la réforme si elle était adoptée



III.2 - Etude d'impact sur le secteur vie

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

49



III.2 - Etude d'impact sur le secteur vie

III.2.1 - Impact sur le compte d'exploitation des sociétés vie

III.2.2 - Impact sur le revenu des agents mandataires

III.2.3 - Impact pour les bénéficiaires de contrats vie

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

50

□ **III.2.1 - Etude d'impact sur le compte d'exploitation des sociétés vie**

L'impact sera de deux ordre principalement :

a) La diminution progressive du chiffre d'affaires

- La démotivation des agents mandataires et par suite la disparition à moyen terme des réseaux individuels vont forcément entraîner une diminution progressive du chiffre d'affaires du marché.

Cette diminution en valeur annuelle pour la zone CIMA est estimé à un plus de

9 Milliards comme l'indique le tableau ci-après :

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

| | | |
|--|----------|------------------------|
| Chiffre d'affaires Individuelles 2014 CIMA | ≈ | 131 037 000 000 |
| Plus bas de taux de progression depuis 2012 | | 7% |
| Estimation CA affaires nouvelles individuelles 2015 | | 9 172 590 000 |

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

Si aucun réseau de distribution aussi efficace que le réseau des agents mandataires n'est pas trouvé dans un court délai, la croissance du chiffre d'affaires sera très lente, voir négative dans les premières années qui vont suivre l'application de la réforme.

Le ralentissement de la croissance du chiffres d'affaires va entraîner une dégradation du ration frais généraux sur chiffres d'affaires et donc de la P.B

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

□ III.2.1 - Etude d'impact sur le compte d'exploitation des sociétés vie

b) Une variation à la hausse des P.M de clôture de la 1^{ère} année d'application de la réforme

A la 1^{ère} année d'application, les P.M de clôture seront en hausse d'un montant équivalent à l'écart global de zillmérisation du portefeuille.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

□ **III.2.2 - Etude d'impact sur le revenu des agents mandataires**

La réforme va entraîner une baisse drastique des commissions des agents mandataires (comme le montre le tableau ci-après)

En effet les taux de commissions escomptées sont approximativement de 30% des primes de première année.

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

| | |
|--|----------------------|
| Estimation C.A affaires nouvelles individuelles 2015 CIMA | 9 172 590 000 |
| Commissions avant projet de réforme | 2 751 777 000 |
| Commissions après projet de réforme | 458 629 500 |
| Perte de revenu pour les agents mandataires en valeur | 2 293 147 500 |
| Soit une chute du revenu des agents de : | 83% |

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

56

III.2.3 - Impact pour les bénéficiaires de contrats vie

La réforme va entraîner une hausse modérée de l'épargne des souscripteurs

(voir fichiers Excel)

III. Les enjeux de la réforme et son impact sur le secteur vie

Résumé étude impacte :

- **Au regard des statistiques de la zone à ce jour, les primes collectées via le réseau individuel d'agents mandataires rémunérés à la commission occupe une part prépondérante dans les émissions de primes en assurance vie. Pour certaines compagnies de la zone, cela représente plus de 90% du total de la production.**
- **Il est donc évident que toute modification du système actuel de précompte des commissions et de la zillmérisation des P.M qui en résulte va compromettre de façon significative le développement du chiffre d'affaires vie de la zone par la démotivation des réseaux de distribution. Elle va contribuer à la dégradation des résultats d'exploitation des compagnies d'assurance vie avec à terme la mise en déliquescence du secteur pour un gain pas très significatif pour les assurés.**

PLAN DE PRESENTATION

58

- I. Examen du projet et de l'exposé des motifs de la reforme
- II. Critiques et argumentation de la FANAF
- III. Les enjeux de la reforme et son impact sur le secteur vie
- IV. Conclusion/Recommandations de la FANAF

IV. Conclusion / Recommandations FANAF

- **Nous comprenons le rôle de protecteur des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats que doit jouer la CIMA. Cependant, les différentes reformes à opérer doivent être conduites en intégrant également tout l'écosystème.**
- **Nous sommes convaincus que la croissance de l'assurance vie dans la zone CIMA connaîtra un recul drastique si ce projet aboutissait. L'application de cette réforme va sans nul doute désintégrer les réseaux de distribution de proximité des compagnies d'assurances vie tout en mettant dans la précarité les nombreuses familles des milliers d'agents mandataires qui vivent décemment de leur activité.**
- **En lieu et place de mesures prises de façon isolée avec pour conséquences de déséquilibrer durablement le secteur de l'assurance vie en zone CIMA, la FANAF propose d'ouvrir un vaste chantier à travers un groupe de travail composé des représentants de la profession et de ceux de la régulation.**
- **Ce groupe de travail sera à l'image du comité de suivi des états généraux de l'assurance vie dont les travaux avaient abouti à une réglementation consensuelle.**



MERCI