



F A N A F



*Le Secrétaire Général Permanent*

## **NOTE DE LA FANAF SUR LA ZILLMERISATION DES PROVISIONS MATHÉMATIQUES EN ASSURANCE VIE**

Lors de la dernière session de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) tenue à Douala en décembre 2014, le Secrétariat Général de la CIMA a soumis à l'examen de la Commission une note sur le précompte des frais d'acquisition et la pratique de la zillmèrisation en assurance vie.

Cette note avait pour objet de montrer que la pratique du précompte des commissions par les assureurs vie se faisait au détriment des assurés.

Le Secrétariat Général de la CIMA en a alors profité pour demander les avis, recommandations et instructions de la Commission afin de mieux orienter ses travaux et analyses pour qu'une solution appropriée soit apportée au problème posé.

La solution envisagée consisterait à proposer au prochain Conseil des Ministres une modification du code des assurances notamment en son article 334-1 pour limiter voire supprimer l'incidence du précompte des commissions sur les provisions mathématiques.

Compte tenu de l'orientation prise par le projet de texte et de son impact potentiel sur le développement de l'assurance vie dans la zone CIMA, le Bureau Exécutif de la FANAF a entrepris une vaste consultation à l'effet de recueillir les observations de la profession sur le projet.

La présente note a pour objet de présenter ces observations. Elle s'articule autour des points suivants :

- L'escompte de commission et la zillmérisation dans la zone CIMA
- Légitimité du mécanisme de la zillmérisation
- Observations sur les motifs présentés par la CIMA
- Impact de la réforme sur le secteur de l'assurance vie
- Nos appréhensions sur les implications de la réforme

## **I - L'escompte de commission et la zillmérisation dans la zone CIMA**

### **A - Contexte général**

Le taux de pénétration de l'assurance vie en zone CIMA est très faible comparé à la situation qui prévaut dans les pays européens et dans d'autres pays africains tels que le Maroc, le Kenya, la Namibie et surtout l'Afrique du Sud.

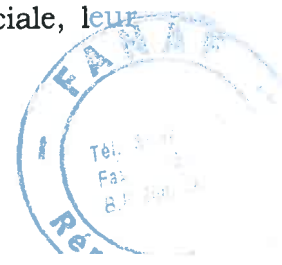
Cette situation résulte de la conjugaison de plusieurs facteurs pouvant être rattachés à la conception des produits, à la stratégie de communication, au cadre réglementaire et fiscal et à la distribution des produits.

S'agissant de la distribution des produits, les principaux canaux utilisés à ce jour sont les canaux dits traditionnels composés des courtiers, des agents généraux, des banques, des Institutions de Micro Finance (IMF) et enfin des agents mandataires.

En ce qui concerne les courtiers, leur intervention dans le secteur reste très timide se limitant à quelques affaires « corporate » dans le cadre d'appels d'offres. Cette situation s'explique par l'extrême faiblesse des commissions sans communes mesures avec les importants efforts à déployer pour convaincre un prospect à souscrire à une opération d'assurance vie. On note généralement qu'il faudrait trois fois plus d'efforts et de temps pour convaincre un prospect d'assurance vie qu'un prospect d'assurance non vie. A contrario, les commissions sont de loin plus faibles en assurance vie qu'en assurance non vie.

Les agents généraux sont confrontés aux mêmes difficultés, ce qui les conduit à limiter généralement leur champ d'intervention à l'assurance non vie.

Quant aux banques et aux IMF, si elles sont plus efficaces dans le recouvrement des primes périodiques et dans le déploiement de la stratégie commerciale, leur intervention reste cependant limitée à la clientèle propre de l'institution.



Seul le canal des agents mandataires permet une stratégie ouverte à la fois multibanque et brassant tout type de clientèle partant des fonctionnaires aux paysans en passant par les agents du secteur privé.

### ***B - Le rôle des agents mandataires dans la distribution des produits d'assurance vie***

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.

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.

Compte tenu des frais importants générés par les virements automatiques pour le paiement des primes, il arrive que l'agent mandataire fasse chaque mois le tour de sa clientèle pour prendre les chèques libellés au nom de la compagnie d'assurance vie.

Certains agents mandataires ont développé leur propre programme de fidélisation en interagissant avec leurs clients dans le cadre d'événements 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.

Ces actions permettent aux compagnies d'assurance vie de développer le portefeuille de particuliers à travers un réseau de proximité qui s'étend pour capter au mieux les leviers de croissance non exploités.

Quelles commissions reçoivent les agents mandataires en contrepartie de cette charge de travail ? Le modèle classique de commissionnement de l'assurance sied-il à l'activité des agents mandataires ?

### ***C - L'escompte et le précompte des commissions***

Les contrats vendus par l'intermédiaire des agents mandataires sont généralement les contrats d'épargne, les contrats décès et les contrats mixtes de type rente éducation.



Le taux de commissionnement moyen pour un contrat d'épargne ou mixte est de 2% de chaque prime périodique. La prime périodique moyenne est de 10 000 F CFA par mois ce qui donne pour l'agent mandataire une rémunération mensuelle de 200 F CFA par mois sur ce contrat. Pour obtenir le SMIG moyen Inter Etat (30 000 F CFA) de la zone CIMA, il lui faut produire dans le premier mois au moins l'équivalent de 150 contrats, ce qui est irréalisable compte tenu du contexte socioéconomique caractérisé par l'absence de culture d'assurance.

En décès, le taux de commissionnement moyen est de 20% de la prime commerciale. La plupart des tarifs affichent une prime moyenne annuelle de 38 500 F CFA pour un capital garanti de 5 000 000 F CFA sur une durée de 5 ans.

La commission de l'agent mandataire sur ce contrat sera de 7 700 F CFA par an, soit 642 F CFA par mois. Il faut en moyenne 100 contrats dans l'année pour espérer avoir au moins le SMIG mensuel dans un pays où le SMIG est à 60 000 F CFA. Ce qui est impossible compte tenu des difficultés sociologiques à vendre l'assurance décès.

Ainsi cette forme de rémunération a montré ses limites. Les compagnies d'assurance vie qui en ont fait leur stratégie en matière de rémunération des agents commerciaux ont connu des échecs avec pour corolaire l'impossibilité de mettre en place et de développer un réseau de proximité dont l'action est orientée vers les particuliers.

Pour remédier à cette situation, toutes les compagnies qui souhaitent utiliser ce canal de distribution ont recours à l'escompte ou le précompte de commissions.

Cette pratique consiste à verser à l'intermédiaire, pour les contrats d'assurance vie à prime périodique, une commission d'acquisition importante dès l'encaissement des premières primes périodiques. Le paiement de cette importante commission peut être étalé sur un an ou deux ans suivant les pratiques commerciales des sociétés d'assurance de la zone CIMA. La commission ainsi payée peut représenter dans certains cas 60% des primes de premières années et 40 % des primes de deuxième année.

Ces commissions sont à la fois précomptées car payées d'avance au cours des premières années du contrat et escomptées puisque leur détermination tient compte souvent d'un taux d'actualisation.



Cette pratique permet à l'intermédiaire d'avoir des commissions suffisantes pour mener à bien son activité de prospection et de suivi des encaissements. Elle permet de régler les problèmes posés par le paiement des commissions au fur et à mesure que les primes sont encaissées. Elle permet également de décourager les rachats précoces des contrats.

#### ***D - Présentation du mécanisme de la zillmérisation***

L'actuaire allemand August Zillmer avait posé en 1863 les principes de base de la méthode qui porte son nom et qui a été introduite dans le droit des assurances français par la loi de finances de 1983 (loi de finances du 29 décembre 1982). Il proposait de déduire automatiquement des provisions mathématiques tout ou partie des commissions escomptées.

En effet, l'assureur qui fait l'avance de commissions n'encaissera les chargements d'acquisitions qui lui permettront de récupérer cette commission qu'au fur et à mesure que les primes sont payées par le souscripteur ou l'assuré. L'assureur acquiert donc une créance à l'égard du souscripteur récupérable sur les primes postérieures.

Plutôt que d'attendre le paiement des primes futures alors que le contrat peut être racheté avant terme, la zillmérisation permet à l'assureur de récupérer cette créance sur le montant de la provision mathématique.

Le mécanisme technique de mise en œuvre de la zillmérisation est décrit à l'article 334-3 du code CIMA. Cet article stipule que dans le calcul des provisions mathématiques, l'assureur doit tenir compte dans l'engagement du payeur de primes des frais d'acquisition relatif au contrat.

### ***II - Légitimité du mécanisme de la zillmérisation***

#### ***A - Au plan commercial***

Au niveau commercial, cette pratique 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<sup>er</sup> ou 2<sup>ème</sup> 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 découle 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.

### ***B - Au niveau technique et spécificité de l'assurance vie***

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.

### ***C - 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.



#### **D - Analyse comparée avec le marché français**

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 :

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)

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.

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 sans que le maintien et la motivation de ces réseaux constituent une lourde charge d'exploitation pour les compagnies d'assurance vie.

### **III - Observations sur les motifs présentés par la CIMA**

#### **1 - Le précompte de commissions serait préjudiciable aux assurés et viserait (uniquement) à privilégier les intérêts immédiats du réseau de distribution et de l'assureur**

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.

Il est de notoriété publique que la culture d'assurance en général et d'assurance vie en particulier est presque inexistante en zone CIMA.

Le taux de pénétration inférieur à 1% atteste de cette réalité.

L'Europe, continent qui a depuis des siècles implémenté la technique de gestion en assurance vie possède forcément des atouts culturels que la zone CIMA ne pourra logiquement avoir qu'après un parcours et une expérience endogènes suffisants.

Faire appliquer dès à présent des règlements édictés seulement en 2005 après plusieurs siècles d'expériences et de cultures d'assurance moderne d'un pays européen paraît inopportun avec en outre le risque d'avoir l'effet contraire de ce qui est recherché.

## ***2 - Le précompte contribuerait au discrédit des compagnies d'assurance vie du marché CIMA à cause d'une rentabilité inférieure aux produits bancaires similaires***

### ***a) Les banquiers et les assureurs n'ont pas les mêmes structures de distribution***

Il convient de tenir compte des conditions pratiques de distribution des produits de chaque acteur. Les banques font la plupart du temps la distribution de leurs produits à leurs guichets par des salariés. Le secteur bancaire a également atteint un niveau de pénétration sans commune mesure avec celui des compagnies d'assurance vie.

Contrairement aux banques, les assureurs vie ont systématiquement recours à des intermédiaires pour la vente de leurs produits. Cette situation se justifie par le fait que nos populations n'ont pas une culture spontanée vis-à-vis de l'assurance vie. Ce qui est généralement symbolisé par l'assertion selon laquelle l'assurance vie ne s'achète pas mais se vend.

Ainsi, Les compagnies d'assurances vie sont amenées à supporter des coûts d'acquisitions immédiats beaucoup plus importants que ceux engagés par le banquier.

Un regard sur la structure du chiffre d'affaires des compagnies d'assurances vie de certains pays de la CIMA permet de constater que les sociétés qui peinent à commercialiser les produits de capitalisation de type individuel sont celles qui ne pratiquent pas l'escompte de commissions.

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 ?





Pour pallier la démotivation des commerciaux que l'interdiction de l'escompte entraînerait à coup sûr, les assureurs seraient obligés de recruter des vendeurs salariés (charges fixes croissantes), donc d'augmenter leurs frais généraux que l'autorité de régulation trouve déjà excessifs.

***b) Distinguer le métier de l'assureur de celui du banquier***

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.

La gestion de cette épargne induit des charges depuis la prospection commerciale jusqu'aux paiements réguliers des primes périodiques. La plupart de ces frais ne sont pas exposés au niveau de la banque dans le cadre du dépôt des clients dans les comptes d'épargne.

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. Tous les produits d'assurance vie ne sont pas rentables sur le court terme même en 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 absence de zillmérisation.

Le problème de rentabilité n'est donc pas fondamentalement lié à la zillmérisation mais à des facteurs internes (niveau de chargements, performance de la gestion financière, ..) et externes (environnement fiscal, marchés financiers, réglementation des placements,...)

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.



### **3 - Le précompte de commissions ne serait pas toléré si la zone disposait d'une association forte de consommateurs de produits d'assurance vie et de capitalisation.**

Les marchés n'étant pas dans les mêmes conditions économiques et organisationnelles, nous pensons qu'il ne serait pas indiqué de chercher à transposer les pratiques françaises en zone CIMA. La zone CIMA possède-t-elle les supports de placements et l'environnement fiscal que possède le marché français ? Les citoyens de la zone CIMA possèdent-ils des réflexes de consommation d'assurance vie à l'instar des français ?

Nous pensons que le problème se pose simplement en termes de transparence. Le code CIMA a défini les conditions de transparence des produits d'assurance vie en exigeant que l'assureur communique au moment de la souscription les valeurs de rachat garanties au terme de chacune des huit premières années du contrat avec dans le même tableau la somme des primes payées chaque année. Ce tableau devrait permettre au client de voir l'impact de la zillmérisation sur l'évolution de son épargne. Il prendra donc sa décision en toute connaissance de cause.

La priorité consiste donc à veiller à ce que cette règle de transparence édictée par le code des assurances soit scrupuleusement appliquée.

#### **IV - Impact de la réforme sur le secteur de l'assurance vie**

Au regard des statistiques de la zone à ce jour, les primes collectées via le réseau individuel d'agents mandataires rémunérés à la commission occupent 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.

#### **V - Nos appréhensions sur les implications de l'application de la note**

Nous comprenons le rôle de défenseur des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats que doit jouer la CIMA. Cependant, les différentes réformes à opérer doivent être conduites en intégrant également les contraintes et réalités endogènes.



Les sociétés d'assurances vie de la zone CIMA qui cherchent à consolider leur croissance dans un contexte économique dépourvu de réelles mesures d'incitation fiscale seraient elles déjà dans des conditions de rentabilité exorbitante comme les banques? Il suffit de regarder les comptes d'exploitation pour se rendre compte qu'il n'y a pas de communes mesures entre la rentabilité des banques et celle des sociétés vie de la zone.

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.

**Le Bureau Exécutif de la FANAF**

