



Commissions et honoraires

Revue de presse sur l'affaire Marsh & McLennan

Pour le courtier malhonnête, le montant de la commission est plus important que la qualité de l'offre destinée au client

«A la mi-octobre [2004], [Eliot] Spitzer [procureur général de l'Etat de New York] a porté plainte contre la plus grande entreprise de courtiers en assurances du monde, Marsh & McLennan, pour avoir encaissé des commissions occultes. Son reproche: au lieu de rechercher la meilleure offre pour le client, le courtier malhonnête s'est concentré sur le montant de la commission qu'il recevait de l'assureur.»

(DIE ZEIT, 04.11.2004, *Wo Milch und Honig flossen*)

«Selon ses propres déclarations, le procureur Spitzer aurait des preuves que les principaux courtiers et assureurs se seraient concertés pour duper les clients.»

(Basler Zeitung, 19.10.2004, *US-Klage liegt Versicherungen auf dem Magen*)

«Le secteur des assurances doit regarder la vérité en face», a déclaré Eliot Spitzer. «Si les pratiques que nous avons identifiées sont aussi répandues qu'elles le semblent, ce serait une raison pour que des changements et réformes significatives dans le modèle des activités de la branche soient nécessaires.»

(Tagesanzeiger page 28, 16.10.2004, *Lug und Trug in der Versicherungsbranche*)

«Le reproche du procureur Spitzer: Marsh a décidé, en fonction de ses propres intérêts financiers, quel assureur obtiendrait le marché. Marsh a à plusieurs reprises fait croire au client qu'il existait une concurrence ouverte entre les assureurs, alors que le «gagnant» était déjà connu d'avance.»

(Handelsblatt, 18.10.2004, *US-Skandal um Makler Marsh trifft Versicherer*)

«Les reproches du procureur Spitzer portent sur trois pratiques: les commissions supplémentaires, la supercherie concernant l'offre et le lien entre l'assureur et le réassureur.»

(FINANCIAL TIMES Allemagne, 26.10.2004, *Maklerskandal überschattet Branchentreffen*)

Pratiques commerciales obscures

«Le problème de base du monde des courtiers est son modèle d'affaires non transparent. Les courtiers travaillent pour le client, mais ils sont rémunérés par l'assureur. Les commissions supplémentaires dénoncées aux Etats-Unis ne sont pas fondamentalement illégales ou punissables, comme le disent les experts juridiques. Le point sensible réside plutôt dans la «cachotterie».

(Handelsblatt, 29.10.2004, *Kunden verlangen Klarheit von Maklern*)

«Si un courtier fournit un certain volume à un groupe d'assureurs, il est récompensé par une prime spéciale. En principe, il n'y a rien à redire à ces «Placement service agreements» tant que le courtier effectue une recherche adéquate afin de trouver la meilleure compagnie d'assurances et informe le client de manière transparente.»

(Finanz und Wirtschaft, 16.10.2004, *Eliot Spitzer macht US-Versicherern zu schaffen*)

«... la branche travaille traditionnellement en grande partie sur la base de commissions. A cet égard, il existe depuis longtemps une ébauche de réforme pour remplacer ce mode de rémunération des courtiers par un système d'honoraires.»

(Welt am Sonntag, 14.11.2004, *Warum die Justiz Makler ins Visier nimmt*)

Les commissions sont souvent disproportionnées par rapport à la prestation de services effectivement fournie

«Le système de rémunération actuel des courtiers comporte toutefois, aussi bien dans l'assurance des particuliers que dans l'assurance des entreprises, des versements de commissions aux courtiers qui ne correspondent plus du tout aux prestations de services effectivement fournies au client. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce qu'aucun effort ne soit fait ni par les courtiers, ni par leur fédération, pour réformer les bases du système de courtage actuel.»

(Welt am Sonntag, 14.11.2004, *Warum die Justiz Makler ins Visier nimmt*)

Editeur:

VVST-Info, n° 1/2005, avril 2005

La newsletter pour les partenaires de l'assureur des transports publics – Paraît 2x par an.

VVST, l'assureur des transports publics,

Elisabethenanlage 25, 4051 Bâle,

Case postale, 4002 Bâle, www.vvst.ch,

Tél: 061 270 91 70, Fax: 061 270 91 71, info@vvst.ch

Rédaction: Peter Vetter (peter.vetter@vvst.ch), Valérie Cuevas (valerie.cuevas@vvst.ch), Marlène Grélat (marlene.grelat@vvst.ch), Jürg Seiberth (juerg@seiberth.ch)

Conception: www.seiberth.ch

Traduction: www.seiberth.ch

Impression: VVST et CLS Communication AG, Bâle

Impression: Gissler Druck AG, Allschwil

«La plupart des courtiers ont signé des contrats cadre avec un petit nombre d'entreprises. La compagnie d'assurances verse des commissions au courtier pour les conclusions, des courtages annuels pour le suivi des clients et des commissions supplémentaires pour des volumes importants. Les incitations financières pour proposer aux clients les offres avec lesquelles on gagne soi-même davantage, plutôt que celles qui répondent le mieux aux besoins des clients, sont donc importantes.»

(Neue Zürcher Zeitung (dimanche), 31.10.2004, Wes Brot ich ess, des Lied ich sing)

Couvertures superflues et volume maximal de primes auprès de la même compagnie

«Deux éléments principaux ressortent des critiques: d'une part, les commissions pour le suivi des clients (courtages) dépendent la plupart du temps du volume des primes. C'est pourquoi les clients «se font refiler» des prestations de risque inutiles afin

d'augmenter le volume. D'autre part, les courtiers sont incités à placer un volume maximal de primes auprès de la même compagnie en raison des «supercommissions» («overriding commissions»).

Le «net-quoting» est pour de nombreux courtiers une menace, car cela signifierait qu'ils ne pourraient facturer aux clients que leur travail effectif.»

(Neue Zürcher Zeitung (dimanche), 31.10.2004, Wes Brot ich ess, des Lied ich sing)

«Les courtiers en assurances sont utiles: ils aident le client à trouver la couverture d'assurance souhaitée au meilleur prix. La plupart du temps, ils ne se font pas rémunérer par le client pour ces services, mais par la compagnie d'assurances auprès de laquelle ils placent les assurances du client. La tentation est donc forte de ne pas orienter les clients vers la meilleure offre, mais plutôt là où le courtier gagne en général le plus.

Les courtiers ne sont pas «responsables» de cet état de fait, en effet, les compagnies d'assurances refusent la plupart du temps de calculer des «primes nettes». En fin de

compte, les commissions élevées sont avant tout un facteur d'augmentation des coûts.»

(Neue Zürcher Zeitung (dimanche), 14.11.2004, Schweizer Versicherungs-Broker sollen nur sanft überwacht werden)

Nouveau modèle d'affaires pour Marsh & McLennan: à l'avenir, seuls les clients devraient payer pour les prestations relatives aux polices

«Le courtier américain Marsh & McLennan, soumis à de fortes pressions en raison de pratiques commerciales scandaleuses, redéfinira sa relation avec les groupes d'assurances. L'entreprise a promis un changement radical: un nouveau modèle d'affaires devrait garantir qu'à l'avenir, l'argent ne circule plus entre les assureurs et les courtiers pour la conclusion d'assurances. Michael Cherkasky, nommé à la tête du groupe depuis lundi seulement, a annoncé que seuls les clients, principalement des entreprises, paieront pour les prestations relatives aux assurances.»

(Handelsblatt, 28.10.2004, Marsh kündigt neues Geschäftsmodell an)