

La rémunération des courtiers en débat

La rémunération des intermédiaires dans la prévoyance professionnelle était le thème de réflexion choisi par inter-pension pour sa réunion annuelle en Suisse romande. Un sujet d'actualité, notamment depuis la prise de position de l'ASIP pour un paiement des courtiers fondé sur le travail effectif.

«Choisi il a presque une année» – comme l'a précisé Yves Cuendet, vice-président d'inter-pension – le thème de débat retenu par l'association représentative des grandes institutions de prévoyance indépendantes pour sa réunion annuelle en Suisse romande a été entretemps placé sous les feux de l'actualité. «La rémunération des intermédiaires dans la prévoyance professionnelle» fait en effet largement débat puisque l'Union européenne a pris une directive qui va changer le domaine du courtage dans les pays membres dans le sens d'une protection accrue des clients et d'une totale transparence sur la rémunération des intermédiaires.

En Suisse, les discussions ont pris de l'ampleur depuis la proposition d'AXA – après son annonce de retrait de l'assurance complète – de doubler la rémunération des courtiers pour les assurés qui resteraient clients chez elle en rejoignant sa fondation semi-autonome. Si nombre de courtiers ont refusé cette proposition par éthique, le projecteur était ainsi mis sur leur profession. Mais c'est surtout la prise de position de l'ASIP début novembre au sujet des courtiers dans une circulaire intitulée «Un modèle de rémunération basé sur le travail effectif est nécessaire!» qui interroge. Car cela reviendrait à bouleverser totalement l'actuel modèle de paiement des courtiers... L'éclairage des experts réunis à Lausanne par inter-pension était donc bienvenu.

Qui est le client du courtier?

Partenaire chez Lenz & Staehelin et spécialiste du droit du travail et des assurances sociales, Maître Rayan Houdrouge a explicité les potentiels conflits d'intérêts dans l'activité du courtier en

prévoyance professionnelle. Ce dernier travaille en effet «pour un employeur avec un contrat de courtage en assurance» en ayant pour mandat de proposer un choix restreint de solutions de prévoyance professionnelle adaptées à la situation de l'entreprise. Dans le même temps, ce courtier a un «contrat de collaboration avec une institution de prévoyance» et «c'est ce contrat qui fixe sa rémunération» généralement en proportion des primes perçues par l'IP. Dès lors, le courtier ne pourrait-il pas être incité à ne proposer que les IP qui lui assureront la rémunération la plus élevée? Ou à ne jamais proposer les IP qui, par principe, ne rémunèrent pas de courtiers? Pas si simple, d'une part le courtier est tenu à une «obligation de fidélité» envers l'employeur qui le mandate, d'autre part les codes de conduite des associations professionnelles de courtiers servent de garde fous. Celui de SIBA (Swiss Insurance Brokers Association), par exemple, précise que «le courtier en assurances défend exclusivement les intérêts du client dont il est le représentant». Surtout, dans les faits, si la rémunération du courtier prend bien généralement la forme d'un courtage annuel versé par l'IP, cette rémunération est de fait un pourcentage des primes payées par l'employeur et les employés affiliés. Ces derniers étant ainsi, de facto, ses vrais clients et ceux qui le paient indirectement. C'est l'argument qu'a développé Sacha Baumli, secrétaire de l'ACA (Association des courtiers en assurance).

Il a par ailleurs rappelé qu'un client pouvant résilier le contrat d'un courtier à tout moment, ce dernier se doit d'établir une relation de confiance à long terme avec sa clientèle. En outre, il s'est étonné

que les associations représentatives des courtiers n'aient pas été contactées par l'ASIP avant la prise de position de l'association représentative de toutes les caisses de pension. Il a par ailleurs souligné que l'ACA était «ouverte à une refonte du système de rémunération des courtiers» et s'est d'ores et déjà «prononcée contre un commissionnement basé sur le volume des avoirs sous gestion».

Qui détient l'information?

Reste que tous les courtiers ne pratiquent pas une transparence absolue envers leurs clients en leur fournissant le détail des rémunérations offertes par les IP. Par ailleurs, à supposer que l'employeur en soit informé, est-ce également le cas des représentants des employés et de l'employeur au sein du Conseil de fondation? Juriste à Unia, député socialiste au Grand Conseil vaudois et siégeant au sein des conseils de plusieurs fondations de prévoyance qui ne rémunèrent pas de courtiers, Jean Tschopp a souligné «l'opacité de la rémunération des courtiers» et «l'absence de base légale» pour exiger la transparence en la matière. Souvent «seul le prestataire, soit l'IP, connaît la rémunération réelle du courtier». Car cette rémunération peut se décomposer entre «une commission à l'acquisition, lors de la conclusion du contrat» et «une commission à la gestion versée en cours de mandat».

Il a toutefois relevé la «valeur ajoutée des courtiers» dans l'«organisation de l'appel d'offres pour le client» avec «une meilleure sélection des IP». A ses yeux, «le travail d'analyse des données devrait toutefois être payé sous forme d'honoraires».

Quel travail effectif?

Un travail dense lorsqu'une entreprise envisage de changer de solution de prévoyance. Courtier spécialisé en prévoyance professionnelle chez Kessler, Agustin Pose le détaille volontiers. «Le contrat de courtage comprenant une procuration, nous nous adressons directement à l'IP pour obtenir toutes les don-

nées sur les contrats d'affiliation en cours: plans de prévoyance, durée contractuelle, conditions prévues pour le transfert des rentiers en cas de changement d'IP... etc.» Ensuite, «dans le cadre de notre analyse qui porte sur la forme d'organisation et le plan de prévoyance, nous proposons des alternatives et des améliorations, telles que la prise en compte d'autres modèles de fondation collective, un concept de prévoyance plus adapté à la politique sociale de l'entreprise ou une amélioration des prestations». A ce stade, relève Bernard Perritaz, membre du comité de direction et responsable de Kessler en Suisse romande, «nous travaillons également pour l'IP et pour l'ensemble de ses assurés puisque nos remarques lui permettent d'améliorer son offre et ses prestations.»

«L'analyse détaillée du collectif d'assurés permet également de vérifier les avantages que chaque employé tirerait d'un changement de caisse sans que certains soient lésés», indique Agustin Pose. Lorsque les objectifs à atteindre avec le changement d'IP ont été définis avec le client, le courtier procède à l'appel d'offres auprès des fondations collectives proposées, puis sélectionnées par le client. «Les institutions de prévoyance, en fonction de la composition actuelle de leur collectif

d'assurés, ne répondent pas toujours à l'appel d'offres, notamment en cas de transferts de rentiers ou lorsque la sinistralité est supérieure à la moyenne», relève Bernard Perritaz. Lorsque les offres sont engrangées, le courtier établit encore «un tableau comparatif des IP retenues avec taux de cotisation, taux technique, taux de conversion, taux de couverture, proportion d'actifs et de rentiers, historique de rendement annuel des placements... etc. et fait une recommandation»; avant d'établir les projets de «lettre de résiliation, contrat d'affiliation et lettre d'information aux employés». Le coût de ce travail est amorti sur plusieurs années si le courtier perçoit un pourcentage des primes versées à l'IP mais devrait être réglé en une seule fois par l'employeur s'il prenait la forme d'honoraires calculés au temps passé. Bernard Perritaz précise encore: «Tous nos clients sont informés des montants de courtage que nous percevons et ils peuvent les mettre en relation avec le travail fourni et la plus-value générée.»

Le débat sur la rémunération des courtiers en assurances ne peut manquer de prendre de l'ampleur et concernera les courtages dans la prévoyance professionnelle car, comme l'a indiqué maître Rayan Houdrouge, «il est plutôt rare de voir un courtier informer un employeur

qui le mandate sur tous les éléments de sa rémunération» et «aucune sanction n'est prévue dans la LPP ou l'OPP 2» s'il ne le fait pas.

Les membres de conseils de fondation pourraient aussi décider de se montrer plus curieux et de demander à être systématiquement informés pendant la phase de réflexion de leur employeur sur un changement d'institution de prévoyance. **I**

Geneviève Brunet

Correspondante en Suisse romande

Rectificatif

Une correction malheureuse a rendu incompréhensible un passage de l'article «Attention aux conjoints domiciliés à l'étranger» paru dans le numéro de décembre (page 104). Il ne fallait pas lire «Reste que si un ex-conjoint domicilié hors de suisse et peut au fait profiter de la législation helvétique en matière de prévoyance, il peut se manifester tardivement», mais «reste que si un ex-conjoint est domicilié hors de Suisse et peu au fait de la législation helvétique en matière de prévoyance, il peut se manifester tardivement.»

LESERBRIEF

Zum Kommentar «Umso bitterer wird das Erwachen!» von Aldo Ferrari in der «Schweizer Personalvorsorge» 12/18

Aldo Ferrari schreibt, dass «die Hälfte der Bevölkerung im Rentenalter mit einem Einkommen von weniger als 4000 Franken auskommen muss». Woher diese Zahlen stammen, wird nicht belegt. Gemäss Zahlen des Bundesamts für Statistik (BfS) aus dem Jahr 2017 leben in der Schweiz 1 550 365 Personen, die 65 Jahre oder älter sind. Wie kommt Ferrari zur Behauptung, dass über 775 000 von ihnen weniger als 4000 Franken Einkommen haben?

In der Schweiz leben gemessen am Einkommen ohne Vermögensbestände 208 000 Personen in Armut (BfS 2016). Gemäss SKOS beträgt die Armutsgrenze

für eine Person 2500 Franken, für einen Zweipersonenhaushalt 3700 Franken. Über wieviel Einkommen verfügen die verbleibenden rund 600 000 Personen? Die maximale AHV-Rente beträgt 2350 Franken, die minimale 1175 Franken. Wer im Durchschnitt 85 000 Franken verdient hat, kommt auf eine obligatorische Rente von rund 2000 Franken. Mit einer durchschnittlichen AHV- und BVG-Rente kommt eine Person damit auf gegen 4000 Franken. Das entspricht auch dem Verfassungsauftrag, 60 Prozent des letzten Lohns von 85 000 Franken sollen von AHV und BVG abgedeckt werden. Löhne über diesem Niveau beziehen auch eine überobligatorische Rente.

Gemäss der Neurentenstatistik (BfS) haben 2015 ab Alter 62 (Frauen) 18 521

Personen, 2016 dann 19 111 Personen eine AHV- und BVG-Rente bezogen. Im Mittel beträgt die Rente 3803 Franken. Für die Hälfte dieser Rentner liegt die Rente unter 3459 Franken, für die anderen darüber. Im Durchschnitt beziehen die Männer eine Rente von 4228 Franken, die Frauen von 3200 Franken. Es kann somit mit grosser Wahrscheinlichkeit angenommen werden, dass die Mehrzahl der rund 600 000 Personen eine Rente von über 4000 Franken pro Monat erhält.

Werner C. Hug