

## **Note d'information 24/1 relative à la notion d'intermédiaire d'assurances dans le cadre de contrats d'assurance collectifs**

### **Contexte**

Dans son arrêt C-633/20 du 29 septembre 2022, la Cour de Justice de l'Union Européenne (la « **C.J.U.E.** ») a précisé la notion d'intermédiaire d'assurances sous la directive 2016/97 sur la distribution d'assurances dans le cadre de contrats d'assurance collectifs.

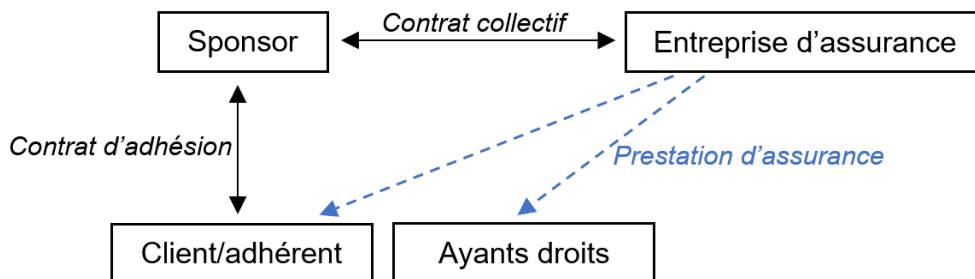
La C.J.U.E. a dû analyser la qualification d'intermédiaire d'un opérateur allemand permettant à des consommateurs « d'adhérer à l'assurance groupe qu'[il] a souscrite ainsi qu'à leur procurer la possibilité de bénéficier des prestations couvertes par cette assurance ». Elle a considéré que « relève de la notion d'« intermédiaire d'assurance » et, partant, de celle de « distributeur de produits d'assurance », [...] une personne morale dont l'activité consiste à proposer à ses clients d'adhérer sur une base volontaire, en contrepartie d'une rémunération qu'elle perçoit de ceux-ci, à une assurance de groupe qu'elle a préalablement souscrite auprès d'une compagnie d'assurances, cette adhésion conférant à ces clients le droit à des prestations d'assurance [...] ».

Les principaux enseignements de l'arrêt sont que, selon la C.J.U.E., la qualité de preneur d'assurance n'exclut pas celle d'intermédiaire et que le fait de faire bénéficier à ses clients/adhérents de l'assurance souscrite constitue en principe une activité d'intermédiation.

### **Position du CAA**

L'arrêt de la C.J.U.E. ne remet pas en question la position du Commissariat aux Assurances (le « **CAA** ») en la matière. Au contraire, le CAA estime et rappelle ici que la qualification de preneur d'assurance d'un Sponsor (voir la définition ci-après) n'exclut pas sa qualification en tant qu'intermédiaire d'assurances si les conditions en sont remplies.

Schématiquement, la situation est la suivante : le sponsor (le « **Sponsor** ») négocie avec l'entreprise d'assurance la mise en place d'un contrat d'assurance pour une série de clients/adhérents qui sont liés au sponsor par un contrat d'adhésion :



Le Sponsor est donc preneur d'assurance dans la relation avec l'entreprise d'assurance mais pourra, le cas échéant, être qualifié d'intermédiaire d'assurances.

Pour rappel, un intermédiaire d'assurances est défini comme toute « personne physique ou morale [...] qui, contre rémunération, accède, à l'activité de distribution d'assurances ou l'exerce » sous la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (la « **LSA** »).

La notion de distribution d'assurances est définie largement par la LSA. Un Sponsor cédant à ses clients/adhérents, contre rémunération, le « bénéfice » (au sens générique) d'un contrat d'assurance qu'il a préalablement conclu sera en principe qualifié d'intermédiaire d'assurances sauf cas d'exemption.

Il est de la responsabilité de chaque Sponsor d'identifier ses activités et d'évaluer si celles-ci tombent sous le champ d'application de la distribution d'assurances, y compris compte tenu de la présente communication.

Dans son analyse, le Sponsor pourra prendre en compte les éléments suivants, en veillant à les combiner :

- Caractère facultatif ou obligatoire de la couverture d'assurance

Le Sponsor devra analyser le caractère facultatif ou obligatoire de la couverture pour le client/adhérent. Pour y avoir intermédiation au sens du droit des assurances, il faut une adhésion véritable du client/adhérent.

Si le client/adhérent a le choix d'adhérer ou non au produit d'assurance au sein des produits/services offerts par le Sponsor ou si le client/adhérent peut choisir entre plusieurs produits d'assurance disponibles via le Sponsor, le Sponsor sera probablement à considérer comme réalisant de la distribution d'assurances.

Au contraire, si l'adhésion est obligatoire ou automatique, il sera moins probable que l'activité qualifie de distribution d'assurance.

- Rôle et responsabilité du preneur d'assurance

Le rôle du Sponsor preneur d'assurance est-il limité à la souscription du contrat d'assurance ou réalise-t-il d'autres opérations liées à la gestion du contrat d'assurance ? Plus le Sponsor fournira des services différents dans le cadre du contrat d'assurance, plus grandes seront les chances de qualifier ce Sponsor comme intermédiaire d'assurances.

- Intérêt d'assurance

Si l'intérêt d'assurance n'existe pas ou peu dans le chef du client/adhérent et existe exclusivement ou majoritairement dans le chef du Sponsor preneur d'assurance, il sera moins probable que le Sponsor soit considéré comme un intermédiaire d'assurances.

- Importance du produit d'assurance au sein des produits/services fournis

Le produit d'assurance est-il une composante importante voire essentielle des produits/services fournis par le Sponsor ? Si oui, il sera plus probable de qualifier le Sponsor d'intermédiaire d'assurances.

Une attention particulière devra être apportée dans ce contexte aux brochures et autres communications commerciales de la part du Sponsor.

- Qualification du client/adhérent sous le contrat d'assurance

Si le client/adhérent est désigné comme bénéficiaire d'assurance sous le contrat d'assurance, le Sponsor proposant la couverture sera plus probablement qualifié d'intermédiaire d'assurances.

Cette liste n'est pas exhaustive et une analyse au cas par cas sera requise. En d'autres mots, d'autres circonstances de fait que les éléments listés sous la présente note d'information peuvent être pertinents et mener à la qualification du Sponsor comme intermédiaire d'assurances.

Si après analyse, le Sponsor estime être qualifié d'intermédiaire, il devra obtenir une immatriculation/un agrément pour exercer ses activités et en respecter les conditions d'exercice et obligations. Le Sponsor devra en particulier respecter les obligations applicables en matière de règles de conduite, y compris les obligations d'information à l'égard des différents clients/adhérents (voir notamment les articles 295-7 et suivants de la LSA). Le CAA rappelle dans ce contexte l'existence du statut d'intermédiaire d'assurance à titre accessoire, qui pourra être particulièrement adapté aux Sponsors concernés, sous réserve des conditions d'application de ce statut.

Le CAA reste à disposition des Sponsors et/ou entreprises d'assurance qui souhaitent présenter leur analyse.

Le CAA a réalisé une première enquête sur les contrats collectifs au Luxembourg pouvant être concernés par la présente note d'information. L'enquête a été réalisée auprès des entreprises d'assurance, vie et non-vie, les plus actives sur le marché luxembourgeois.

Sachant que les entreprises d'assurance ont l'obligation légale de travailler avec des intermédiaires d'assurances immatriculés ou agréés (article 286, paragraphe 4, de la LSA), une démarche proactive de la part des entreprises d'assurance (y compris celles interrogées lors de la première enquête) est attendue. Partant, elles devront s'assurer que les partenariats en place ou à venir respectent l'arrêt C-633/20 de la C.J.U.E. et travailler avec des Sponsors immatriculés/agréés en tant qu'intermédiaire lorsque cela est requis.

Le Comité de Direction