

CGP : Rachat de contrat d'assurance-vie et conformité réglementaire

Tout est parti d'un post dans LINKEDIN : *Rémunération du courtier d'origine : le glas aurait-il sonné?* ([le lire](#)) Trop tentant pour ne pas y aller de mon petit commentaire... Puis m'est venu en tête le risque réglementaire du rachat de contrat...

DDA impose que la perception des rétrocessions de commissions soit liée à la réalisation effective de prestations pour le client.

Par voie de conséquence, il sera difficile pour un courtier de conserver ses rétrocessions sans remonter ses manches. Néanmoins, on peut penser que certains ne le feront pas, soit par manque de temps et de personnel, soit par facilité, etc...

Pour le nouveau CGP qui récupère un client et qui réalise des travaux de suivi sur l'assurance-vie contracté par un autre courtier, la frustration est de mise.

Quatre solutions s'offrent à lui :

1. donner des conseils sans rien gagner.
2. faire payer à son client des honoraires de suivi sur l'ensemble des actifs financiers
3. faire racheter le contrat et en ouvrir un nouveau
4. décaler le courtier d'origine (pour transférer les rétrocessions)

Explorons la solution n°3 : le rachat de contrat

Choses à savoir et à vérifier avant un rachat total AVANT échéance. Par exemple :

- Des pénalités peuvent être prévues dans le contrat sont d'abord appliquées par l'assureur
- Lorsque l'assurance-vie a été souscrite depuis moins de 4 ans, la plus-value générée est imposable à hauteur de 35 % ou IR
- Elle peut être soumise au prélèvement libératoire de 15 % lorsque le contrat a été souscrit entre 4 et 8 ans et 7,5 % après 8 ans.
- etc..

Choses à lire pour savoir:

- La référence :
<https://www.ffa-assurance.fr/content/le-regime-fiscal-de-assurance-vie?parent=74&lastChecked=131>
- Le challengeur :
<https://www.leblogpatrimoine.com/assurance-vie/assurance-vie-faut-il-fermer-les-vieux->

[contrats-dassurance-vie-peu-rentable.html](#)

Et aussi :

- <https://droit-finances.commentcamarche.com/contents/948-imposition-du-rachat-partiel-ou-total-assurance-vie>
- <https://argent.boursier.com/epargne/fiches-pratiques/assurance-vie-quels-changements-en-2018-si-vous-avez-epargne-plus-de-150-000-euros-4657.html>
- <https://patrimoine.lesechos.fr/impots/impots-revenu/0301187825764-assurance-vie-ce-qui-change-avec-la-flat-tax-2148104.php>

En bref...avant tout conseil de rachat à vos clients, il est IMPERATIF de :

a) réaliser une **simulation précise de l'impact du rachat sur les critères suivants :**

- Pénalités
- Imposition des plus-values
- Perte d'opportunité sur la transmission
- Impact IFI
- Cas particulier des personnes handicapées
- Etc...

b) de **formaliser ces informations** dans un rapport écrit de conseil à transmettre au client

A défaut d'analyse préalable poussée, difficile de savoir si le rachat est réalisé ou pas dans l'intérêt du client avec un **risque élevé de défaut de conseil**.

Explorons la solution n°4 : le "décodage" du courtier d'origine et rattachement du nouveau courtier

Compiqué certes. Mais pas infaisable. Car :

1. DDA est du côté du courtier qui suit effectivement le client (et pas forcément celui qui a contracté le contrat) et a qui revient naturellement la rémunération attachée au contrat.
2. les compagnies d'assurance sont soumises à DDA et à la politique de réclamations / médiation clients; difficile de s'y soustraire car les risques pour elles sont importants.

Comment s'y prendre ?

1. Il s'agira de faire rédiger au client une lettre bien tournée, argumentée et référencée réglementairement axée "réclamation";
2. de l'envoyer à la compagnie d'assurance;
3. en cas de "lenteur exagérée", ou de réponse insatisfaisante, la médiation de l'assurance est la prochaine étape.

Cette solution va bien sûr à l'encontre des intérêts des CGP "installés" sur un nombre considérable de clients qu'ils ne peuvent matériellement pas suivre "comme il faut " (cette notion étant subjective et évolutive dans le temps bien entendu) et sur un stock confortable de rétro.

Ceux qui gagneront sont ceux qui apporteront du service et sauront se faire apprécier de leurs clients. Services, conseils (et digitalisation)...la survie sous DDA (et MIF2) passe par là.

et DDA c'est le 1er octobre 2018 !