

La solidité financière dans le courtage d'assurance et la garantie bancaire de 50 000 dollars

Une étude de Salim Yared*

Les courtiers d'assurance et la solidité financière

Les courtiers d'assurance jouent un rôle essentiel en mettant en relation les souscripteurs avec les compagnies d'assurance. Contrairement aux assureurs, les courtiers n'assument pas le risque d'assurance. Leur mission consiste à conseiller leurs clients, à identifier les garanties les mieux adaptées à leurs besoins, à négocier avec les assureurs et à accompagner les assurés tout au long du cycle de vie de leur contrat d'assurance.

Parce qu'ils fournissent un conseil professionnel et que, dans certaines juridictions, ils peuvent être amenés à détenir ou à gérer des fonds appartenant à leurs clients, les courtiers occupent une position de confiance qui exige compétence, intégrité et responsabilité financière.

Pour cette raison, le courtage d'assurance constitue une profession réglementée dans la plupart des juridictions. Les exigences d'agrément visent à protéger les consommateurs, à renforcer la confiance dans le marché de l'assurance et à garantir que les courtiers sont en mesure de remplir leurs obligations professionnelles. Bien que les modèles réglementaires diffèrent d'un pays à l'autre, ils évaluent généralement les courtiers sur la base d'un ensemble de critères comprenant les qualifications professionnelles, les normes éthiques, la solidité financière et un contrôle réglementaire permanent, plutôt que sur un seul critère isolé.

La solidité financière constitue l'un des éléments de ce cadre réglementaire global. Elle ne doit pas être confondue avec la compétence professionnelle ni avec les dispositifs de protection des consommateurs, tels que l'assurance de responsabilité civile professionnelle. Elle atteste plutôt que le courtier dispose des ressources financières nécessaires pour exercer son activité de manière responsable et préserver la confiance du marché.

Les différentes juridictions poursuivent cet objectif au moyen de diverses exigences, notamment un capital minimum, des garanties bancaires, une assurance de responsabilité civile professionnelle, des mécanismes de protection des fonds des clients, ou une combinaison de ces différents instruments.

Le présent document a pour objet d'examiner la manière dont les principaux cadres réglementaires internationaux évaluent la solidité financière des courtiers d'assurance et de comparer ces approches avec l'exigence libanaise d'une **lettre de garantie de 50 000 USD**.

Plutôt que de défendre ou de remettre en cause un mécanisme réglementaire particulier, cette étude vise à apprécier si l'approche retenue par le Liban est conforme aux principes internationaux et à identifier les pistes susceptibles de renforcer le cadre réglementaire applicable au courtage d'assurance.

L'évolution de la réglementation du courtage d'assurance

La réglementation applicable aux courtiers d'assurance a connu une évolution considérable au cours des dernières décennies. À l'origine, les conditions d'agrément reposaient essentiellement sur des critères d'éligibilité de base, tels que l'âge, l'expérience professionnelle et l'honorabilité.

Avec la complexification des produits d'assurance et le renforcement de la protection des consommateurs en tant que priorité réglementaire, les autorités de contrôle ont progressivement adopté une approche plus globale et plus exigeante.

Aujourd'hui, la plupart des systèmes réglementaires matures évaluent les courtiers au moyen d'un cadre dit « **Fit and Proper** » (aptitude et honorabilité). Bien que la terminologie puisse varier selon les juridictions, ce concept repose généralement sur cinq éléments fondamentaux :

- **Compétence professionnelle;**
- **Intégrité et honorabilité;**
- **Solidité financière;**
- **Gouvernance appropriée et dispositifs de contrôle interne ;**
- **Respect des lois et réglementations applicables.**

Cette approche globale repose sur le principe qu'aucune exigence, prise isolément, ne suffit à démontrer l'aptitude d'un courtier à exercer sa profession. Un courtier disposant d'une solide assise financière mais dépourvu de compétence ou d'intégrité peut représenter un risque pour les consommateurs, tout comme un professionnel techniquement qualifié mais ne disposant pas de ressources financières suffisantes peut éprouver des difficultés à exercer son activité de manière responsable.

Les normes internationales privilégient ainsi l'atteinte d'objectifs réglementaires plutôt que l'imposition d'un modèle unique d'agrément. Certaines juridictions fondent leur dispositif sur des exigences de capital minimum, d'autres imposent une assurance de responsabilité civile professionnelle ou des mécanismes de protection des fonds des clients, tandis que d'autres encore recourent à des garanties bancaires pour attester de la responsabilité financière des intermédiaires.

Si les instruments réglementaires diffèrent, leur finalité demeure identique : **garantir que les courtiers d'assurance présentent les garanties de solidité financière, de compétence professionnelle et de fiabilité nécessaires pour protéger les assurés.**

Ce cadre constitue la base des chapitres suivants, qui présentent une analyse comparative des approches adoptées par l'**Association internationale des contrôleurs d'assurance (IAIS)**, la **Directive européenne sur la distribution d'assurances (IDD)**, l'**Astana Financial Services Authority (AFSA)**, la **Banque centrale d'Arabie saoudite (SAMA)**, la **Banque centrale des Émirats arabes unis (CBUAE)** ainsi que le **Liban**.

Approches réglementaires internationales en matière de solidité financière

À l'échelle internationale, les autorités de contrôle des assurances partagent un objectif commun : veiller à ce que les courtiers d'assurance disposent des compétences professionnelles requises, présentent une solidité financière suffisante et soient en mesure de protéger efficacement les assurés. Bien que les mécanismes mis en œuvre pour atteindre cet objectif varient selon les juridictions, il existe un large consensus sur le fait que la solidité financière constitue un élément essentiel de la réglementation applicable aux courtiers.

La comparaison suivante examine cinq modèles réglementaires influents : l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (IAIS), la Directive européenne sur la distribution d'assurances (IDD), l'Autorité des services financiers d'Astana (AFSA), l'Autorité monétaire de l'Arabie saoudite (SAMA) et les Émirats arabes unis (EAU).

Le cadre de l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (IAIS)

L'IAIS établit des principes de supervision reconnus au niveau international plutôt que des règles contraignantes et détaillées. Ses Principes fondamentaux de l'assurance mettent l'accent sur le professionnalisme, l'intégrité, la compétence, la protection des consommateurs et la solidité financière, tout en laissant à chaque juridiction une certaine flexibilité quant aux moyens d'atteindre ces objectifs.

Il est important de souligner que l'IAIS n'impose pas l'obligation de fournir une garantie bancaire spécifique, ni un niveau déterminé d'exigences de capital ou d'assurance de responsabilité civile professionnelle. Elle attend plutôt des autorités de contrôle qu'elles veillent à ce que les intermédiaires disposent de ressources financières adaptées à la nature et à l'ampleur de leurs activités.

La Directive européenne sur la distribution d'assurances (IDD)

L'Union européenne adopte une approche globale et fondée sur les risques en matière de réglementation. Plutôt que de s'appuyer sur un seul mécanisme financier, la Directive sur la distribution d'assurances (IDD) combine plusieurs exigences, notamment les compétences professionnelles, la formation continue, l'honorabilité, l'assurance de responsabilité civile professionnelle, la protection des fonds des clients, les exigences en matière de gouvernance ainsi qu'une supervision permanente.

Bien que l'IDD n'impose pas une garantie bancaire fixe, elle repose sur un ensemble de mesures de protection complémentaires qui, collectivement, garantissent la solidité financière des intermédiaires et renforcent la protection des consommateurs.

Le modèle de l'Autorité des services financiers d'Astana (AFSA)

L'AFSA privilégie une approche prudentielle fondée sur des exigences minimales de capital. Plutôt que d'imposer une lettre de garantie, l'AFSA exige des intermédiaires qu'ils maintiennent des ressources en capital proportionnelles à la taille et au profil de risque de leurs activités.

Cette approche proportionnée reconnaît que les entreprises de plus grande taille, ainsi que celles qui manipulent des fonds appartenant aux clients, présentent des risques opérationnels plus élevés et doivent donc disposer de ressources financières plus importantes afin d'assurer leur stabilité et leur capacité à faire face à leurs obligations.

Arabie saoudite – Banque centrale saoudienne (SAMA)

Le Royaume d'Arabie saoudite applique l'un des cadres réglementaires prudentiels les plus stricts de la région en matière d'intermédiation en assurance. La Banque centrale saoudienne (SAMA) exige des courtiers d'assurance qu'ils démontrent une capacité financière substantielle avant l'octroi d'une licence.

Le modèle réglementaire saoudien démontre que la solidité financière est évaluée à travers plusieurs mécanismes de protection complémentaires, plutôt qu'au moyen d'une seule exigence liée à l'autorisation d'exercer. Le capital libéré, le soutien bancaire, l'assurance de responsabilité civile professionnelle ainsi que la supervision prudentielle continue contribuent collectivement à garantir que les courtiers agréés demeurent financièrement solides tout au long de leurs activités.

Émirats arabes unis (EAU) – Banque centrale des Émirats arabes unis (CBUAE)

Les Émirats arabes unis appliquent également un cadre prudentiel complet pour les courtiers d'assurance dans le cadre de leur régime réglementaire en matière d'assurance.

Plutôt que de se limiter exclusivement à l'exigence d'une garantie bancaire, le modèle émirien combine des exigences minimales de capital, des garanties bancaires, une assurance de responsabilité civile professionnelle, des exigences en matière de gouvernance d'entreprise ainsi qu'une supervision financière continue.

Le cadre réglementaire de la CBUAE reconnaît que la solidité financière ne se limite pas à la phase initiale d'octroi de la licence, mais exige également un respect permanent des normes prudentielles tout au long de l'activité du courtier.

→ Conclusions de l'analyse comparative

Malgré l'utilisation d'outils réglementaires différents, les cinq cadres étudiés aboutissent à la même conclusion: la solidité financière constitue une exigence fondamentale pour l'octroi d'une licence.

La principale différence réside dans la manière dont cette exigence est démontrée. L'IAIS établit de larges principes de supervision ; l'Union européenne s'appuie sur une combinaison de mesures de protection réglementaires ; l'AFSA met l'accent sur les exigences minimales en matière de capital ; l'Arabie saoudite (SAMA) exige des courtiers d'assurance qu'ils démontrent une capacité financière substantielle avant l'obtention d'une licence ; tandis que la Banque centrale des Émirats arabes unis (CBUAE) impose un respect continu des normes prudentielles tout au long de l'activité des courtiers.

Aucun de ces cadres ne prévoit un modèle universel unique, ce qui confirme le principe selon lequel les juridictions peuvent adopter des mécanismes différents tout en poursuivant un même objectif réglementaire : garantir la stabilité financière des intermédiaires et assurer une protection efficace des assurés.

Cette analyse comparative constitue le cadre de référence permettant d'évaluer l'exigence libanaise relative à la lettre de garantie d'un montant de **50 000,00 dollars américains**. La question pertinente n'est pas de savoir si le Liban utilise le même mécanisme que les autres juridictions, mais plutôt de déterminer si cette exigence contribue à l'objectif reconnu au niveau international consistant à garantir que les courtiers d'assurance disposent d'une solidité financière suffisante et exercent leurs activités avec professionnalisme et responsabilité.

	<u>IAIS</u>	<u>IDD</u>	<u>AFSA</u>	<u>Arabie saoudite (KSA)</u>	<u>EAU (UAE)</u>
Solidité financière	Requise	Requise	Requise	Requise	Requise
Instrument financier spécifique	Aucune méthode prescrite	Garanties multiples	Capital minimum	- Garantie bancaire de 20 % du capital - Adéquation des fonds propres et solvabilité	- Garantie bancaire - Capital social minimum libéré
Assurance responsabilité civile professionnelle	Reconnue	Obligatoire	Spécifique à la juridiction	Obligatoire	Obligatoire
Réglementation proportionnelle	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Objectif principal	Principes réglementaires	Protection des consommateurs	Supervision prudentielle	Supervision prudentielle	Supervision prudentielle

Le Cadre Réglementaire Libanais

L'Exigence Récente de la Lettre de Garantie de 50 000,00 \$

Le Liban exige depuis longtemps que les courtiers d'assurance démontrent davantage qu'une simple compétence technique avant d'obtenir une licence. Le cadre réglementaire combine la formation, l'expérience pratique, la bonne réputation et la responsabilité financière afin de garantir que les courtiers agréés sont en mesure de servir correctement les assurés et de préserver la confiance dans le marché de l'assurance.

La récente exigence d'une lettre de garantie de **50 000,00 \$** doit donc être considérée comme faisant partie d'un cadre d'octroi de licences existant, plutôt que comme un concept réglementaire entièrement nouveau.

Évolution de la garantie

L'exigence d'une garantie financière existe depuis de nombreuses années dans la réglementation libanaise de l'assurance. Son objectif initial était de démontrer l'engagement financier du courtier comme condition préalable à l'obtention de la licence.

À la suite de la crise financière libanaise et de la dépréciation de la livre libanaise, la valeur économique réelle de la garantie existante a été considérablement réduite.

L'augmentation du montant à **50 000,00 \$** visait donc à rétablir l'efficacité économique d'une exigence réglementaire déjà établie, plutôt qu'à introduire une nouvelle obligation réglementaire.

Objectif de la lettre de garantie

Un élément central du débat actuel concerne la finalité de la lettre de garantie. L'expérience internationale démontre que les différents mécanismes de protection financière répondent à des objectifs réglementaires distincts.

Une lettre de garantie n'a pas pour vocation de remplacer l'assurance de responsabilité civile professionnelle, d'indemniser les clients en cas de faute professionnelle, ni de garantir l'intégralité des primes collectées par les courtiers.

Elle vise plutôt à démontrer la responsabilité financière du courtier et à fournir aux autorités de contrôle la preuve que celui-ci dispose de la capacité financière et du soutien bancaire nécessaires pour exercer une profession réglementée.

Contexte international

L'analyse comparative de l'**IAIS**, de l'**Union européenne**, de l'**AFSA**, de la **SAMA** et de la **CBUAE** démontre que la solidité financière constitue un objectif réglementaire universellement reconnu, mais qu'il n'existe pas de méthode unique acceptée au niveau international pour la démontrer.

Certaines juridictions privilégient des exigences minimales de capital, tandis que d'autres mettent davantage l'accent sur l'assurance de responsabilité civile professionnelle et les mécanismes de protection des fonds des clients. Le Liban, quant à lui, continue d'utiliser la lettre de garantie.

Ces approches diffèrent dans leur conception, mais poursuivent toutes le même objectif : renforcer la confiance dans les intermédiaires d'assurance et protéger les assurés.

→ Points essentiels à considérer

Le débat entourant la lettre de garantie de **50 000,00 \$** doit donc être analysé dans le contexte plus large de la réglementation internationale de l'assurance.

La question fondamentale n'est pas de savoir si le Liban doit reproduire exactement le modèle réglementaire d'une autre juridiction, mais plutôt de déterminer si son cadre actuel permet de démontrer efficacement la solidité financière des courtiers tout en protégeant les assurés et en maintenant la confiance dans le marché de l'assurance.

Comme le montre la pratique internationale, la lettre de garantie peut demeurer un élément légitime du cadre d'octroi des licences au Liban, à condition qu'elle soit accompagnée de garanties réglementaires complémentaires et d'une supervision continue.

Solidité financière:

Elle demeure une exigence reconnue au niveau international pour l'octroi des licences.

Lettre de garantie:

Elle démontre la responsabilité financière du courtier, mais ne constitue pas un substitut aux autres mécanismes de protection.

Pratique internationale:

Les différentes juridictions utilisent des instruments réglementaires variés pour atteindre des objectifs similaires.

Réformes futures:

Des mesures complémentaires telles que l'assurance de responsabilité civile professionnelle, la protection des fonds des clients et un renforcement de la supervision pourraient compléter le cadre réglementaire existant.

Principales questions soulevées par les courtiers d'assurance

L'introduction de la lettre de garantie de **50 000,00 \$** a suscité d'importantes interrogations au sein de la communauté des courtiers d'assurance. Ces questions sont légitimes et doivent être examinées à la lumière des pratiques réglementaires internationales.

La section suivante présente les principales préoccupations soulevées ainsi que leur comparaison avec les normes internationales.

Le montant de 50 000,00 \$ est-il suffisant pour protéger les clients?

Perspective international :

Les cadres réglementaires internationaux ne reposent généralement pas sur une garantie financière fixe destinée à indemniser les clients en cas de faute professionnelle. Cette fonction est habituellement assurée par l'**assurance de responsabilité civile professionnelle**.

Point essentiel :

Une lettre de garantie n'a pas vocation à remplacer l'assurance de responsabilité civile professionnelle.

La garantie peut-elle couvrir l'ensemble des primes collectées par les courtiers?

Perspective internationale :

Les fonds des clients sont généralement protégés au moyen de comptes séparés, de contrôles fiduciaires, de procédures de rapprochement comptable ou d'une supervision prudentielle, plutôt que par une garantie financière fixe.

Point essentiel :

Des mécanismes supplémentaires de protection des fonds des clients restent nécessaires, indépendamment de l'existence de la garantie.

Pourquoi l'Europe n'exige-t-elle pas une lettre de garantie ?

Perspective internationale:

L'Union européenne applique plusieurs mécanismes de protection, notamment l'assurance de responsabilité civile professionnelle, les exigences en matière de gouvernance, la protection des fonds des clients, la formation continue et la supervision réglementaire.

Point essentiel :

L'Europe applique un modèle réglementaire différent, et non un modèle comportant moins de garanties réglementaires.

La garantie répond-elle à un objectif réglementaire légitime ?

Perspective internationale :

De nombreuses juridictions exigent des courtiers qu'ils démontrent leur solidité financière au moyen de différents mécanismes, notamment des exigences minimales de capital, des garanties financières ou d'autres mesures prudentielles.

Point essentiel :

La garantie constitue une preuve de responsabilité financière, mais elle ne représente pas à elle seule un mécanisme complet de protection des consommateurs.

Cette exigence affecte-t-elle de manière disproportionnée les petits courtiers?

Perspective internationale :

Les autorités de régulation internationales appliquent de plus en plus le principe de proportionnalité, en adaptant les exigences à la taille et au profil de risque des entreprises réglementées.

Point essentiel :

Le Liban pourrait envisager des réformes proportionnées tout en préservant le principe fondamental de solidité financière.

→ Évaluation globale

La comparaison internationale démontre que le débat ne devrait pas se limiter à la seule question de l'existence ou non d'une lettre de garantie.

La question pertinente est plutôt de savoir si le cadre réglementaire libanais permet de démontrer efficacement la solidité financière des courtiers, tout en assurant la protection des assurés et en renforçant la confiance dans le marché de l'assurance.

La pratique internationale confirme que la solidité financière constitue un objectif universellement reconnu, même si les mécanismes utilisés pour l'atteindre varient selon les juridictions.

Plutôt que de considérer la garantie comme l'unique mécanisme de protection réglementaire, le Liban pourrait renforcer son cadre existant en complétant cette exigence par des mesures supplémentaires telles que l'**assurance de responsabilité civile professionnelle**, une meilleure protection des fonds des clients, une supervision proportionnée et des normes de gouvernance renforcées.

Une telle approche permettrait d'aligner davantage le système libanais sur les meilleures pratiques internationales tout en préservant l'objectif fondamental de responsabilité financière.

Recommandations pour renforcer le cadre réglementaire des courtiers d'assurance au Liban

L'analyse comparative démontre que la **solidité financière** constitue une caractéristique constante des réglementations modernes en matière d'assurance, même si les différentes juridictions utilisent des instruments réglementaires variés pour atteindre cet objectif.

Plutôt que de se concentrer uniquement sur la lettre de garantie de **50 000,00 \$**, le Liban dispose de l'opportunité de renforcer son cadre global de supervision en adoptant des mesures complémentaires conformes aux meilleures pratiques internationales.

1) Maintenir les exigences en matière de solidité financière

Maintenir une exigence permettant de démontrer la responsabilité financière des courtiers, tout en procédant régulièrement à une réévaluation afin de déterminer si le mécanisme actuel demeure adapté aux réalités du marché libanais.

2) Introduire une assurance de responsabilité civile professionnelle

Envisager l'obligation d'une assurance de responsabilité civile professionnelle afin de protéger les assurés contre les pertes résultant d'erreurs, d'omissions ou de négligences professionnelles.

Cette assurance constituerait un complément à la lettre de garantie, et non un remplacement de celle-ci.

3) Renforcer la protection des fonds des clients

Lorsque les courtiers manipulent des primes ou des paiements liés aux sinistres, mettre en place des mécanismes de protection tels que des comptes clients séparés, des procédures de rapprochement comptable et des obligations de reporting périodique.

4) Développer la formation professionnelle continue

Exiger une formation professionnelle continue afin de garantir que les courtiers maintiennent leurs connaissances à jour en matière de droit des assurances, de réglementation, d'éthique professionnelle et de risques émergents.

5) Promouvoir une gouvernance solide

Encourager les cabinets de courtage à adopter des dispositifs internes de contrôle, des politiques de conformité, des procédures relatives aux conflits d'intérêts, des mesures de cybersécurité ainsi que des plans de continuité des activités.

6) Appliquer une réglementation proportionnée

Envisager des exigences fondées sur le risque, adaptées à la taille et à la complexité des cabinets de courtage, tout en maintenant des objectifs réglementaires cohérents.

7) Renforcer le dialogue réglementaire

Mettre en place un processus structuré de consultation entre le **Syndicat libanais des courtiers d'assurance (LIBS)** et la **Commission de contrôle des assurances (ICC)** afin de discuter des futures réformes et des défis liés à leur mise en œuvre.

→ Feuille de route pour la mise en œuvre

La pratique internationale confirme qu'il n'existe pas de modèle unique pour réglementer les courtiers d'assurance.

Ce qui caractérise les systèmes réglementaires avancés est leur engagement commun en faveur de la compétence professionnelle, de l'intégrité, de la solidité financière, de la protection des consommateurs et d'une supervision efficace.

La lettre de garantie libanaise peut continuer à constituer un élément de ce cadre réglementaire, à condition d'être soutenue par des mécanismes de protection complémentaires.

Une approche équilibrée contribuera à renforcer la confiance dans le marché de l'assurance tout en favorisant la professionnalisation durable du secteur du courtage.

Court terme — Actions prioritaires

Les autorités de régulation internationales appliquent de plus en plus le principe de proportionnalité, en adaptant les exigences à la taille et au profil de risque des entreprises réglementées.

Moyen terme — Actions prioritaires

- Introduction d'une assurance de responsabilité civile professionnelle ;
 - Renforcement des mécanismes de protection des fonds des clients ;
 - Adoption de normes renforcées en matière de gouvernance.
-

Long terme — Actions prioritaires

- Mise en œuvre d'une supervision proportionnée fondée sur les risques ;
- Renforcement des obligations de reporting;
- Développement d'un cadre complet d'évaluation « **Fit and Proper** » (aptitude et honorabilité).

*Ancien Président

Syndicat des Courtiers d'Assurances du Liban (LIBS)

Président-Directeur Général

Sloop Insurance Brokerage Firm SAL

Consultant en assurance et en gestion des risques

Chargé de cours en assurance

Membre du Comité académique

Institut Supérieur des Sciences de l'Assurance (ISSA)

Université Saint-Joseph de Beyrouth (USJ)

Membre du Conseil d'orientation stratégique

Institut Supérieur des Sciences de l'Assurance (ISSA)

Université Saint-Joseph de Beyrouth (USJ)

Membre du Conseil d'administration de l'Institut

Institut Supérieur des Sciences de l'Assurance (ISSA)

Université Saint-Joseph de Beyrouth (USJ)