

# **Note d'information 26/5 du Commissariat aux Assurances relative à l'analyse des produits de prévoyance-vieillesse relevant de l'article 111bis de loi modifiée du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu**

## **1. Contexte de l'étude et objet de la note d'information**

### **1.1. Exigences réglementaires en matière de distribution et de conception des produits d'assurance**

La Directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances (ci-après, la « **Directive IDD** »), transposée dans la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (ci-après, la « **LSA** »), précisée par le Règlement délégué (UE) 2017/2358 de la Commission du 21 septembre 2017 complétant la directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les exigences de surveillance et de gouvernance des produits applicables aux concepteurs et aux distributeurs de produits d'assurance (ci-après, le « **Règlement Délégué POG** »), a entraîné des obligations pesant sur les concepteurs et distributeurs de produits d'assurance.

Ainsi, il a été imposé aux concepteurs de produits d'assurance de maintenir un processus d'approbation de produit documenté et périodiquement révisé (ci-après, le « **Processus POG** »), et dans ce cadre, de définir pour chaque produit un marché cible, de soumettre le produit à des tests appropriés ou encore d'en assurer le suivi et le réexamen constants.

Conformément à cette réglementation, les concepteurs sont également tenus de choisir des canaux de distribution adaptés et de transmettre aux distributeurs toutes les informations appropriées sur les produits, ainsi que de contrôler que les distributeurs agissent conformément aux objectifs de leur processus d'approbation de produit afin de prendre les mesures correctives nécessaires en cas de distribution non conforme.

En outre, il a été requis des distributeurs de se doter de dispositifs de distribution alignés sur le marché cible et la stratégie du concepteur et de remonter au concepteur tout constat d'inadéquation ou de risque pour le client. L'ensemble des obligations susmentionnées visent à prévenir les préjudices aux clients, à bien gérer les conflits d'intérêts et à servir au mieux leurs intérêts.

Comme l'a souligné l'*European Insurance and Occupational Pensions Authority* (ci-après, l'« **EIOPA** »)<sup>1</sup>, la notion de *value for money* découle naturellement de la Directive IDD et du Règlement Délégué POG. De fait, les exigences en matière de conception des produits d'assurance ont pour objet d'assurer que seuls soient approuvés des produits d'assurance répondant aux besoins, objectifs et caractéristiques du marché cible identifié. Cela implique nécessairement une appréciation du rapport qualité-prix du produit d'assurance pour le client.

A titre d'illustration, l'EIOPA considère que les produits d'assurance en unités de comptes, y inclus les produits d'assurance hybrides comportant une participation aux bénéfices et/ou une garantie en capital, présentent une *value for money* pour les clients dès lors qu'il existe une proportionnalité entre les coûts et charges, d'une part, et les avantages (performance financière, garanties, couvertures, services associés), d'autre part, pour un marché cible identifié<sup>2</sup>. L'EIOPA précise également que certains

<sup>1</sup> EIOPA, Supervisory Statement, *On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance*, EIOPA (2021) 0045739, 30 November 2021

<sup>2</sup> Ibid.

produits doivent être considérés comme ne présentant aucune valeur pour le client, notamment lorsque, sur la base des rendements historiques ou d'hypothèses de rendement raisonnables, le seuil de rentabilité n'est pas susceptible d'être atteint à l'échéance et que le produit n'offre par ailleurs aucun avantage appréciable pour le client, tel qu'une couverture biométrique significative<sup>3</sup>.

## **1.2. Méthodologie retenue pour l'étude sur la conception et la distribution des Produits 111bis réalisée par le CAA**

Dans ce contexte réglementaire et dans le cadre de ses missions de surveillance telles que prévues aux termes de la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances, le Commissariat aux Assurances (ci-après, le « **CAA** »), a mené une étude quantitative et qualitative, au cours de l'année 2025, portant sur les produits de prévoyance-vieillesse relevant de l'article 111bis de la loi modifiée du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu, distribués sous forme assurantielle, (ci-après, les « **Produits 111bis** »), visant à la fois les concepteurs et distributeurs de ces produits d'assurance.

Le but de cette étude était, d'une part, de dresser un état des lieux portant sur le respect des exigences issues de la réglementation applicable aux concepteurs et distributeurs de produits d'assurance placés sous la surveillance du CAA en ce qui concerne la conception et la distribution des Produits 111bis, et d'autre part, de formuler, le cas échéant, des demandes de mesures de corrections, via des injonctions, le tout, dans des délais déterminés.

Toutefois, il est à noter que l'ensemble des exigences issues de la Directive IDD, transposée dans la LSA, ainsi que du Règlement Délégué POG, n'ont pas été traitées dans le cadre de ladite étude. Seules certaines thématiques ont été abordées et sont donc traitées dans la présente note d'information.

Plusieurs méthodes de surveillance ont été utilisées dans le cadre de l'étude (contrôles de données chiffrées, étude de documentation, questionnaire avec auto-déclarations et/ou pièces justificatives...).

La présente note d'information a pour objet de présenter les constats du CAA issus de l'étude susmentionnée et d'émettre des recommandations à l'ensemble du secteur afin de répondre au mieux aux exigences applicables, sachant, que des injonctions ont d'ores et déjà été transmises aux Entreprises d'Assurance et que des plans de remédiation sont d'ores et déjà en cours.

## **2. Périmètre de l'étude concernant le respect des exigences applicables à la conception et la distribution des Produits 111bis**

L'étude initiée au cours de l'année 2025 a consisté en :

- l'envoi par le CAA d'une demande de fourniture de données chiffrées à 8 entreprises d'assurance vie, concepteurs de produits d'assurance (ci-après, les « **Entreprises d'Assurance** ») couvrant environ 95% du marché total des Produits 111bis, en termes d'encours ;
- la réalisation par le CAA d'analyses quantitatives portant notamment sur la performance des Produits 111bis et leur *value for money* ;
- des échanges écrits et des entrevues entre le CAA et les Entreprises d'Assurance ;
- la revue par le CAA des informations destinées aux clients ou clients potentiels sur les Produits 111bis (communications publicitaires – sites internet notamment – supports d'informations précontractuelles dont fiche d'information financière – ...) ;
- l'envoi d'un questionnaire à un échantillon de 50 intermédiaires d'assurances, distributeurs des Produits 111bis (ci-après, les « **Intermédiaires d'Assurances** »), sélectionnés sur la base de critères quantitatifs et qualitatifs pour les interroger sur le respect de leurs obligations professionnelles ;

---

<sup>3</sup> EIOPA, *Methodology to assess value for money in the unit-linked market*, EIOPA-BOS-22/482, 31 October 2022

- une demande de fourniture de pièces justificatives aux Intermédiaires d'Assurances de l'échantillon susmentionné (transmission des procédures en matière de distribution, modèles de recueil des exigences et besoins utilisés ou encore type de recommandations fournies...);
- un suivi des injonctions et des différents plans de remédiation proposés par les Entreprises d'Assurance.

### **3. Constats relatifs à la conception des Produits 111bis dans le cadre de l'étude**

#### **3.1. Définition du marché cible pour les Produits 111bis**

Lors de l'étude, le CAA a constaté qu'aux termes du Processus POG mis en place par les Entreprises d'Assurance, le marché cible pour les Produits 111bis :

- n'était pas défini de manière assez granulaire ;
- ne permettait pas d'identifier précisément certaines des personnes pour lesquelles le produit n'était pas adapté (en tenant compte de leur niveau de revenus, situations professionnelle et familiale,...).

Ainsi, en conséquence, sur la base des informations qui ont été transmises par les Entreprises d'Assurance, le CAA a constaté que des Produits 111bis ont notamment été souscrits par :

- des étudiants qui ne disposaient pas de revenus imposables ;
- des impatriés qui n'avaient pas vocation à rester au Luxembourg ;
- des personnes dont l'objectif déclaré était de récupérer leur épargne avant l'âge de la retraite, notamment afin de pouvoir financer un futur projet immobilier.

Or, les Produits 111bis sont des produits d'assurance fiscalement déductibles de l'impôt sur le revenu luxembourgeois, destinés à favoriser une épargne sur le long terme en vue de la retraite. Le dénouement du contrat ne peut en principe intervenir avant l'âge de 60 ans, sauf circonstances exceptionnelles prévues par le cadre applicable. Cette caractéristique a nécessairement des implications en termes de marché cible, dès lors que le Produit 111bis n'apparaît pas adapté à des clients dont la situation personnelle ou les objectifs d'investissement ne sont pas compatibles avec un horizon de détention jusqu'à la retraite.

#### **3.2. Prise en compte de l'avantage fiscal pour le test et le suivi/réexamen des Produits 111bis**

Lors de l'étude, sur la base des échanges et des informations récoltées, le CAA a constaté que la déductibilité fiscale des Produits 111bis était perçue comme l'une des caractéristiques essentielles et intrinsèques de ces produits par les Entreprises d'Assurance et en particulier dans l'évaluation de leur *value for money* lors du test des produits, ainsi que de leur suivi et réévaluation ultérieures.

En d'autres termes, il est apparu au CAA qu'il est considéré par certaines Entreprises d'Assurance que l'avantage fiscal peut compenser l'insuffisance de performance de ces produits, et ainsi permettre leur introduction sur le marché et/ou leur absence de réexamen dans le cadre du processus d'approbation de produit.

#### **3.3. Constats sur le ratio « provisions techniques / primes versées » des Produits 111bis au regard des exigences de suivi/réexamen des produits d'assurance**

Dans le cadre de l'étude réalisée, le CAA a obtenu des données chiffrées sur la valeur des provisions techniques au 31 décembre 2024 et sur les primes versées (depuis la souscription) par génération de souscription pour les Produits 111bis conçus par les 8 Entreprises d'Assurance dans le périmètre d'analyse.

Grâce à ces données, le CAA a pu évaluer la performance quantitative des Produits 111bis, selon, le type de support (taux garanti, unités de comptes, hybride – à savoir, ayant une composante taux garanti et une composante unités de compte). Par ailleurs, à des fins purement informatives, le nombre de

contrats 111bis actuellement en phase d'accumulation selon la période de souscription a également été répertorié.

Concrètement, pour cette évaluation de la performance quantitative, le CAA a calculé, sur la base des données collectées, le ratio, en 2025, entre la valeur des provisions techniques et les primes versées relatives à des Produits 111bis, selon leur date de souscription.

Cela a permis de déterminer, le pourcentage des Produits 111bis présentant un ratio « provisions techniques / primes versées » supérieur à 100%, signifiant que l'épargne constituée est supérieure aux primes versées par les preneurs d'assurance, contrats pouvant alors être considérés comme « *in-the-money* ».

Les résultats de l'analyse sont présentés ci-dessous sous forme de tableau :

Année de souscription	Taux Garanti			Unités de Compte			Hybride		
	Provisions/ Primes	Nombre de contrats	% in-the-money	Provisions/ Primes	Nombre de contrats	% in-the-money	Provisions/ Primes	Nombre de contrats	% in-the-money
<2005	127%	6.714	96%	128%	1.259	93%	119%	256	98%
2005-2009	109%	8.042	86%	135%	1.689	97%	109%	899	78%
2010-2014	100%	17.597	49%	127%	764	94%	99%	1.405	34%
2015-2019	97%	33.155	6%	113%	8.288	93%	102%	5.371	60%
2020-2024	99%	16.536	15%	105%	25.483	72%	100%	15.796	46%
<b>Total</b>	<b>104%</b>	<b>82.044</b>	<b>32%</b>	<b>116%</b>	<b>37.483</b>	<b>79%</b>	<b>102%</b>	<b>23.727</b>	<b>50%</b>

*Il doit être lu comme tel (exemple) : pour les Produits 111bis à taux garanti souscrits sur la génération 2020-2024, la valeur moyenne des provisions techniques par rapport aux primes est de 99%. Pour 15% de ces contrats les provisions techniques sont supérieures aux primes versées.*

Ce tableau récapitulatif met en évidence, à ce jour, des différences significatives de performance selon le type de support.

Les contrats à taux garanti présentent une proportion plus faible de contrats « *in-the-money* », en particulier pour les générations récentes, alors que les contrats comportant une composante en unités de compte affichent, en moyenne, de meilleurs résultats.

Par ailleurs, il ressort du tableau récapitulatif ci-dessus que la performance varie significativement selon l'année de souscription du Produit 111bis. Il est toutefois à noter, que pour les Produits 111bis ayant une vocation d'épargne à long terme en vue de la retraite, l'appréciation de leur performance globale se fait normalement après l'écoulement d'une période de temps suffisamment longue, et non, seulement quelques années après leur souscription.

A ce jour, le CAA constate que la grande majorité des contrats à taux garanti souscrits dans la période 2010-2019 présentent des provisions techniques légèrement inférieures à la somme des primes versées par les preneurs d'assurance.

Cela peut s'expliquer par le fait que, pour ces contrats, les chargements n'ont pas été compensés par le taux technique, ni par les participations bénéficiaires octroyées par les Entreprises d'Assurance.

Or, le CAA a constaté qu'en dépit d'un environnement de taux bas sur près d'une décennie, susceptible d'influer de manière importante sur les Produits 111bis, sur leur couverture de risque ou sur leurs

garanties, ceux-ci n'ont pas fait l'objet de revue au niveau des frais prélevés par les Entreprises d'Assurance.

Par ailleurs, le CAA a pu constater que des seuils/déclencheurs de revues des Produits 111bis étaient en outre non définis ou encore insuffisamment précis dans les Processus POG.

Le CAA considère que la *value for money* des Produits 111bis pour le client a alors diminué, ce qui peut expliquer le nombre de contrats n'étant pas « *in-the-money* ».

### **3.4. Informations sur la fiscalité des Produits 111bis et communication aux canaux de distribution**

Par le biais de l'étude, le CAA a constaté que l'avantage fiscal constitue un important argument commercial des Produits 111bis dans le cadre de la stratégie de distribution des Entreprises d'Assurance.

Cela ressort de l'étude menée au cours de l'année 2025 portant sur les sites internet, brochures, fiches d'information financière et documents précontractuels préparés par les Entreprises d'Assurance.

Le CAA a relevé que cet avantage est principalement mis en avant au moment de la souscription, alors que certaines informations essentielles font défaut, soit :

- la fiscalité applicable au terme du contrat. S'il est vrai que les règles fiscales peuvent changer au cours de la vie du contrat, très souvent aucune projection, basée sur la situation actuelle, n'est accessible au client potentiel ;
- la prise en compte de la situation des travailleurs frontaliers souscrivant à des Produits 111bis, et des informations dédiées les concernant alors que les avantages et conséquences fiscaux diffèrent selon l'état de résidence du potentiel client frontalier (éventuelles taxes sur les primes d'assurance, prélèvements sociaux ou risque de double fiscalité à la sortie).

### **3.5. Informations sur les frais des Produits 111bis et communication aux canaux de distribution**

Au cours de l'étude, le CAA a constaté que la présentation des frais et des chargements associés aux Produits 111bis sur les sites internet, brochures, fiches d'information financière et documents précontractuels préparés par les Entreprises d'Assurance, n'était pas suffisamment claire et transparente.

Ainsi, à titre d'exemple, la fiche d'information financière communément utilisée par les Entreprises d'Assurance ne permet pas aux clients d'appréhender l'impact des frais et des chargements sur la performance des Produits 111bis.

## **4. Constats relatifs à la distribution des Produits 111bis**

### **4.1. Questionnaire envoyé aux Intermédiaires d'Assurances distribuant des Produits 111bis**

#### **4.1.1. Méthodologie du questionnaire**

La distribution des Produits 111bis, avec les obligations en matière de gouvernance ou de règles de conduite qui s'y attachent, a été intégrée dans le périmètre de l'étude réalisée par le CAA. Ainsi, un questionnaire a été envoyé par le CAA à 50 Intermédiaires d'Assurances à la fin de l'année 2025. Ce questionnaire portait sur le respect des obligations professionnelles applicables à la distribution des Produits 111bis.

Les Intermédiaires d'Assurances concernés ont été sélectionnés sur la base de critères quantitatifs et qualitatifs. Ont ainsi été inclus dans l'échantillon les Intermédiaires d'Assurances, ayant distribué le plus de Produits 111bis au cours de l'année 2024. Toutefois, le CAA a veillé à ce que l'ensemble des Entreprises d'assurance soit suffisamment représenté au terme de l'échantillonnage.

Dans ce cadre, il a été demandé aux Intermédiaires d'Assurances de fournir des informations sur :

- leurs dispositifs en matière de distribution (existence de procédures internes, mise en place de contrôles, formation des personnes impliquées dans la distribution, obtention d'informations sur les produits d'assurance de la part des Entreprises d'Assurance, actualisation desdites informations) ;
- leur mise en œuvre des dispositifs susmentionnés :
  - communication des informations les concernant au client ;
  - identification et gestion des conflits d'intérêts éventuels ;
  - fourniture d'informations (notamment, sur la déductibilité fiscale des Produits 111bis, l'impact du pays de résidence fiscale, la taxation à l'entrée et à la sortie, les chargements, le droit de rachat) ;
  - le niveau de pédagogie adopté dans la fourniture des informations ;
  - les conseils fournis ;
  - le suivi des clients et les dispositions incitatives au bon suivi des clients des Entreprises d'Assurance ;
  - les facteurs justifiant l'absence de recommandation des Produits 111bis (situation personnelle, absence d'intérêt fiscal au vu du rachat envisagé pour besoins de liquidités, performance des Produits 111bis sur le court terme, revenu familial) ;
  - la granularité d'informations collectées dans le recueil des informations auprès des clients (durée résiduelle avant la retraite, situation personnelle et familiale, patrimoine, niveau de tolérance au risque et capacité à subir des pertes...) ;
- le mode de rémunération (commissions sur les primes, commissions sur encours, avantages en nature, autre...).

Certaines des questions visaient à évaluer le respect des exigences de la réglementation, tandis que d'autres visaient à évaluer les pratiques sur le marché afin de dresser un état des lieux et de mettre en exergue d'éventuelles défaillances.

Il est important de souligner que les réponses au questionnaire étaient déclaratives et que cela constitue nécessairement une limite de l'exercice. Toutefois, des demandes de pièces justificatives ont été effectuées par le CAA afin de corroborer certaines des réponses au questionnaire.

#### **4.1.2. Constats suite à l'envoi du questionnaire**

Les résultats des réponses au questionnaire sont contrastés.

Au titre des points positifs, le CAA relève que :

- dans le cadre de la distribution des Produits 111bis, les Intermédiaires d'Assurances déclarent fournir globalement les informations requises par la réglementation en ce qui les concerne et en ce qui concerne les Produits 111bis ;
- ils indiquent également recueillir des informations diverses sur les clients ;
- 88% des Intermédiaires d'Assurances indiquent avoir déjà conseillé à des clients de ne pas souscrire de Produits 111bis – témoignant d'une certaine rigueur dans le conseil ;
- le taux de conformité à l'obligation de formation aux obligations professionnelles déclaré atteint 96%, ce qui est relativement satisfaisant ;

Toutefois, il y a également certains points négatifs qui ont dû être relevés par le CAA :

- seulement 40% des Intermédiaires d'Assurances déclarent avoir mis en place des procédures internes concernant la distribution des Produits 111bis. Même parmi les 40% ayant mis en place lesdites procédures, 15% déclarent ne pas encore effectuer de contrôles sur l'application desdites procédures ;
- seulement 58% des Intermédiaires d'Assurances déclarent avoir mis en place des dispositifs d'identification et de gestion des conflits d'intérêts dans le cadre de la distribution de Produits 111bis ;

- seulement 32% déclarent effectuer un suivi des clients post-distribution ;
- 0% des Intermédiaires d'Assurances déclarent avoir fait part d'inadéquations des Produits 111bis au regard des marchés cibles ;
- sur les 88% d'Intermédiaires d'Assurances qui affirment qu'ils s'assurent systématiquement de la parfaite compréhension de leurs clients de l'impact des chargements et de la fiscalité sur le rendement final des Produits 111bis, seuls 61% donnent des exemples chiffrés ou utilisent des graphiques pour l'expliquer ;
- seulement 42% des Intermédiaires d'Assurances déclarent avoir fait l'objet d'un contrôle relatif à la distribution des Produits 111bis par les Entreprises d'Assurance depuis 2019.

Il est important de souligner que seuls les constats les plus marquants relevés par le CAA sont mentionnés dans la présente note d'information.

#### **4.2. Demande de pièces justificatives aux Intermédiaires d'Assurances**

Comme déjà mentionné ci-avant, le CAA a demandé aux Intermédiaires d'Assurances de fournir des pièces justificatives (procédures internes, fiches de recueil des exigences et besoins, fiches de conseil, ...). Il s'agissait, à la fois, de corroborer certaines des réponses aux questions, transmises par les Intermédiaires d'Assurances et également, de pouvoir dresser un premier état des lieux sur l'intégration des obligations en matière de formalisme liées à la réglementation.

S'agissant des demandes de pièces justificatives, en ce qui concerne la formalisation de l'analyse des exigences et des besoins ainsi que du conseil, le CAA a constaté que la plupart des intermédiaires d'assurances ont remis des documents standardisés proposés par les Entreprises d'Assurance.

En ce qui concerne les procédures internes, parmi le peu d'Intermédiaires d'Assurances en disposant, nombre ont fourni des documents rédigés uniquement aux fins de l'exercice et insuffisamment précis. Pour rappel, ces procédures visent entre autres à obtenir du concepteur toutes les informations appropriées sur les Produits 111bis qu'ils entendent proposer à leurs clients afin de comprendre pleinement ces produits d'assurance.

Par ailleurs, il a été demandé aux Intermédiaires d'Assurances n'ayant pas mis en place de procédure de s'expliquer.

Plusieurs motifs ont été invoqués :

- la majeure partie des Intermédiaires d'Assurances concernés a indiqué ne pas avoir de procédure en propre car ils se réfèrent aux procédures mises en place par les concepteurs de produits d'assurance ;
- certains Intermédiaires d'Assurances ont indiqué qu'une seule personne vendait des Produits 111bis en leur sein et c'est pourquoi ils n'avaient pas mis en place de procédure interne ;
- d'autres Intermédiaires d'Assurances ont expliqué ne pas avoir mis en place de procédure mais être disposé à le faire si le CAA le leur demandait ;
- enfin, des Intermédiaires d'Assurances ont indiqué avoir rappelé les règles de bonne conduite aux personnes impliquées dans la distribution de Produits 111bis mais ne pas avoir de procédure dédiée.

### **5. Conclusions du CAA au terme de l'étude sur la conception des Produits 111bis par les Entreprises d'Assurance et leur distribution par les Intermédiaires d'Assurances sur le marché luxembourgeois et frontalier**

#### **5.1. Conclusions en lien avec la conception des Produits 111bis**

##### **5.1.1. Principales conclusions en lien avec la conception des Produits 111bis**

Au vu de l'étude réalisée, des constats en découlant, et tenant compte des injonctions déjà émises, le CAA souhaite émettre un certain nombre de recommandations à destination des entreprises d'assurance. Ainsi, le CAA appelle les entreprises d'assurance à :

- améliorer la granularité du marché cible des Produits 111bis pour éviter toute distribution du produit d'assurance non adaptée et communiquer ce marché cible aux distributeurs ;
- analyser de manière plus approfondie la *value for money* des Produits 111bis avant leur approbation ainsi que tout au long de leur durée de vie et de distribution ;
- déterminer et assurer le suivi d'indicateurs pour mesurer la *value for money* des Produits 111bis commercialisés ;
- identifier des événements endogènes et exogènes déclenchant une revue potentielle des Produits 111bis ;
- améliorer les informations précontractuelles à destination des clients, autant concernant la transparence au niveau des frais et de chargements, que des informations fiscales en tenant compte de la résidence de ces derniers ;
- renforcer le contrôle de la distribution des Produits 111bis par les distributeurs pour assurer le respect des objectifs de leur Processus POG.

### **5.1.2. Détail des conclusions en lien avec la conception des Produits 111bis**

En ce qui concerne la *value for money*, en particulier, le CAA considère que l'évaluation de la *value for money* des Produits 111bis doit se faire indépendamment de l'avantage fiscal qui peut lui être attaché.

En effet, il est important d'évaluer la performance avant l'impact fiscal ; un avantage fiscal ne pouvant justifier l'entrée sur le marché ou le maintien d'un produit d'assurance présentant une performance projetée négligeable ou des frais et chargements excessifs au regard de la politique d'investissement ou, le cas échéant, de la politique de participation aux bénéficiaires de l'entreprise d'assurance.

Par ailleurs, le CAA considère que pour l'évaluation de la *value for money*, il est nécessaire de tenir notamment compte :

- de l'ensemble des chargements au niveau du produit d'assurance ;
- de l'ensemble des frais au niveau des supports d'investissement ;
- de la politique de participation aux bénéficiaires, le cas échéant ;
- du rendement attendu sur la durée de vie des Produits 111bis (compte-tenu du profil de risque des supports d'investissement) ;
- de la durée d'investissement recommandée.

En ce qui concerne le suivi et du réexamen des produits d'assurance, le CAA demande aux entreprises d'assurance de mettre en place un dispositif structuré comprenant notamment :

- la définition de seuils internes de *value for money* ;
- la mise en place d'un suivi continu de ces seuils ;
- la mise en place d'un dispositif formalisé d'escalade en cas de déviation défavorable par rapport aux hypothèses de conception initiales, incluant :
  - les niveaux de déclenchement ;
  - les instances décisionnelles impliquées ;
  - les principes généraux guidant l'identification et la mise en œuvre de mesures correctrices ;
- la définition d'une gouvernance claire, précisant notamment le rôle et l'implication de chaque service ou membre de la Direction dans ce processus.

Le CAA renvoie également à la Note d'information 23/5 du Commissariat aux Assurances relative aux résultats du questionnaire qualitatif portant sur le contrôle du respect des règles de conduite par les entreprises d'assurance dans laquelle des modalités de tests des produits d'assurance avaient été précisées. Certains indicateurs peuvent être retenus pour assurer la *value for money* tels que :

- des analyses de scénarios (avec prise en compte de la performance des produits, de la moyenne de durée de détention de ce type de produits, incluant des projections suivant les évolutions des marchés ou encore prenant en compte les rachats de produits similaires) ;
- l'analyse de l'évolution des besoins du marché cible en cours de cycle de vie du produit ;
- la compréhension des produits d'assurance pouvant être testée dans le cadre de panels internes ou externes ou encore
- la comparaison de la performance moyenne historique/attendue du contrat aux frais et coûts supportés par le preneur d'assurance.

De plus, l'identification d'événements endogènes et exogènes aboutissant éventuellement à une revue des produits d'assurance devrait être consacrée au sein du Dispositif POG et faire l'objet d'un suivi au sein des entreprises d'assurance. Le CAA considérant que les cas suivants constituent, entre autres, des événements susceptibles de déclencher un tel réexamen :

- une variation substantielle des conditions de marché, notamment des taux d'intérêt, ayant un impact sur :
  - le rendement attendu ;
  - la participation aux bénéficiaires ou
  - la performance du produit au regard des hypothèses initiales ;
- une inflation particulièrement importante ;
- toute modification du cadre fiscal applicable au Luxembourg, notamment en cas d'adaptation des plafonds fiscaux pour les produits fiscalement déductibles, ainsi que des changements fiscaux dans les Etats d'imposition des clients ;
- une modification législative ou jurisprudentielle ou
- plus généralement, tout événement susceptible d'altérer de manière significative la *value for money* du produit ou sa compatibilité avec le marché cible.

En ce qui concerne les informations précontractuelles en matière fiscale, le CAA a conscience du fait que l'appréciation de l'intérêt des Produits 111bis pour un client par rapport à une fiscalité projetée au terme du contrat, lequel a généralement une durée élevée, est difficile. Cependant, même s'il est vrai que les règles fiscales peuvent changer au cours de vie du contrat, le CAA considère qu'une projection basée sur la situation fiscale actuelle devrait être proposée au client.

Une attention particulière devrait également être portée à la situation des clients frontaliers, pour lesquels la fiscalité applicable au moment de la prestation ou du rachat peut différer de celle applicable à un résident luxembourgeois, en fonction de leur état de résidence.

A ce titre, le CAA considère que ces informations sur la fiscalité des Produits 111bis devraient être fournies de manière plus complète, en tenant compte non seulement du bénéfice fiscal à l'entrée, mais aussi de l'ensemble du traitement fiscal du produit sur sa durée de vie, y compris la fiscalité à la sortie.

## **5.2. Conclusions en lien avec la distribution des Produits 111bis**

Les réponses au questionnaire et les documents fournis par les intermédiaires d'assurances appellent à plusieurs conclusions et recommandations de la part du CAA.

Au vu des réponses et des documents fournis, le CAA conclut à l'intégration trop faible des obligations en matière de gouvernance applicables à la distribution des Produits 111bis. En conséquence, le CAA appelle les intermédiaires d'assurances à davantage :

- améliorer la formation interne en ce qui concerne le respect des exigences issues de la Directive IDD et du Règlement Délégué POG ;
- formaliser des dispositifs et procédures internes en matière de distribution des Produits 111bis ;
- renforcer le suivi des Produits 111bis et les remontées d'informations pertinentes auprès des entreprises d'assurance, le cas échéant ;
- améliorer le suivi des clients des Produits 111bis, sur le cycle de vie de ces produits.

Au regard de la distribution des Produits 111bis, il est également demandé aux entreprises d'assurance :

- d'améliorer les informations transmises aux intermédiaires d'assurances sur les Produits 111bis dont notamment le marché cible ;
- de renforcer la formation pouvant être prodiguée aux intermédiaires d'assurances et enfin
- de renforcer le contrôle des intermédiaires d'assurances pour s'assurer d'une distribution des Produits 111bis conforme au processus POG.

\*

\* \*

Le CAA poursuivra son dialogue avec le secteur sur ces différents sujets afin de promouvoir des pratiques conformes au meilleur intérêt des clients.

Des actions de contrôle pourront encore suivre cette étude réalisée sur les Produits 111bis afin, de vérifier s'il a été tenu compte des recommandations formulées par le CAA dans la présente note d'information.