

**Vue d'ensemble de l'ordonnance sur la réglementation de l'activité des intermédiaires d'assurance
 Modification de l'ordonnance sur la surveillance de l'assurance (OSAMal) et de l'ordonnance sur la surveillance (OS)**

Droit en vigueur	Modifications prévues
OSAMal	OSAMal
<p>Art. 35 titre, al. 1 et 3</p> <p>Activité d'intermédiaire et dépenses de publicité</p> <p>1 Est une activité d'intermédiaire au sens de l'art. 19 LSAMal toute activité par laquelle une personne met ses compétences ou ses services à la disposition de l'assureur contre rémunération dans le but de faciliter ou de permettre l'affiliation d'assurés.</p> <p>3 Si les assureurs concluent un accord au sens de l'art. 19, al. 3, LSAMal, ils le communiquent à l'autorité de surveillance.</p>	<p>Art. 35 titre, al. 1 et 3</p> <p>Dépenses de publicité</p> <p>1 abrogé</p> <p>3 abrogé</p>
	<p>Art. 35a Accord entre assureurs (nouveau)</p> <p>1 Si des assureurs concluent un accord au sens de l'art. 19b, al. 1, LSAMal, ils le communiquent à l'autorité de surveillance.</p> <p>2. Ils communiquent toute modification de l'accord à l'autorité de surveillance douze mois avant l'entrée en vigueur de la modification.</p>
	<p>Art. 35b Force obligatoire générale de dispositions de l'accord entre assureurs (nouveau)</p> <p>Les dispositions de l'accord du 24 janvier 2020 entre santésuisse et curafutura concernant la qualité du conseil et l'indemnisation des intermédiaires lors de la prospection de nouveaux clients mentionnées en annexe ont force obligatoire générale pour tous les assureurs. L'art. 19a LSAMal est applicable à la notion de l'intermédiaire d'assurance.</p>

	<p>Art. 35c Infractions à des dispositions qui ont force obligatoire générale (nouveau)</p> <p>Est puni conformément à l'art. 54, al. 3, let. h, ou 4, LSAMal quiconque enfreint des dispositions qui ont force obligatoire générale visées à l'art. 35b.</p>
	<p>Annexe (nouveau)</p> <p>Dispositions ayant force obligatoire générale de l'accord du 24 janvier 2020 entre santésuisse et curafutura concernant la qualité du conseil et l'indemnisation des intermédiaires lors de la prospection de nouveaux clients</p> <p>Les dispositions suivantes de l'accord ont force obligatoire générale :</p> <p>1. Interdiction du démarchage téléphonique des personnes qui n'ont jamais été assurées auprès d'un assureur ou qui ne le sont plus depuis un certain temps (art. 19b, al. 1, let. c, LSAMal)</p> <p>Ch. 6, 4e par., de l'accord</p> <p>« Les assureurs s'engagent [...] à renoncer à toute prospection téléphonique à froid², qu'elle soit réalisée par leurs propres collaborateurs ou par des partenaires externes.</p> <p>² On entend par prospection à froid les premiers contacts établis avec des clients potentiels avec lesquels il n'existe aucune relation de clientèle ou qui ne sont plus clients depuis plus de 36 mois, qui ont choisi un opting-out ou pour lesquels le contact n'est pas dû à une recommandation d'un tiers connu du client potentiel. »</p> <p>2. Limitation de la rémunération de l'activité d'intermédiaire d'assurance (art. 19b, al. 1, let. e, LSAMal)</p> <p>Ch. 9.1 de l'accord</p> <p>« Produits selon la LAMal</p> <p>Les assureurs s'engagent à ne pas verser d'indemnisation de frais supérieure à 70,00 CHF au maximum par assuré. »</p>

	<p>3. Établissement et signature d'un procès-verbal pour les entretiens de conseil (art. 19b, al. 1, let. f, LSAMal)</p> <p>Ch. 8 de l'accord</p> <p>« Compte-rendu de l'entretien-conseil</p> <p>Les assureurs s'engagent à n'indemniser les propositions d'assurance transmises par les intermédiaires que si celles-ci sont accompagnées du compte-rendu de l'entretien-conseil, lequel doit correspondre aux normes minimales prédéfinies.</p> <p>Le compte-rendu de l'entretien-conseil mentionne a minima :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la date de l'entretien-conseil, • les noms du ou des client(s) et du ou des conseiller(s), • la confirmation que la date du rendez-vous de conseil, qui a débouché sur la proposition, n'a pas été fixée lors d'une prospection téléphonique à froid, • la confirmation des informations selon l'art. 45 LSA, • l'accord du ou des client(s) et du ou des conseiller(s). »
OS	OS
	<p>Art. 1h al. 2 (nouveau)</p> <p>2 L'al. 1 ne s'applique pas à l'assurance-maladie complémentaire à l'assurance-maladie sociale.</p>

	<p>Art. 190d Accord entre entreprises d'assurance (nouveau)</p> <p>1 Si des entreprises d'assurance concluent un accord au sens de l'art. 31a, al. 1, LSA, elles le communiquent à la FINMA.</p> <p>2 Elles communiquent toute modification de l'accord à la FINMA douze mois avant l'entrée en vigueur de la modification.</p>
	<p>Art. 190e Force obligatoire générale de dispositions de l'accord entre entreprises d'assurance (nouveau)</p> <p>Les dispositions de l'accord du 24 janvier 2020 entre santésuisse et curafutura concernant la qualité du conseil et l'indemnisation des intermédiaires lors de la prospection de nouveaux clients mentionnées dans l'annexe 7 ont force obligatoire générale pour toutes les entreprises d'assurance actives dans l'assurance complémentaire à l'assurance-maladie sociale. L'art. 40 LSA est applicable à la notion de l'intermédiaire d'assurance.</p>
	<p>Art. 190f Infractions à des dispositions qui ont force obligatoire générale (nouveau)</p> <p>Est puni conformément à l'art. 86, al. 1bis, ou 2, LSA quiconque enfreint des dispositions qui ont force obligatoire générale visées à l'art. 190e.</p>

Annexe 7 (nouveau)

Dispositions ayant force obligatoire générale de l'accord du 24 janvier 2020 entre santésuisse et curafutura concernant la qualité du conseil et l'indemnisation des intermédiaires lors de la prospection de nouveaux clients

Les dispositions suivantes de l'accord ont force obligatoire générale :

1. Interdiction du démarchage téléphonique des personnes qui n'ont jamais été assurées auprès d'une entreprise d'assurance ou qui ne le sont plus depuis un certain temps (art. 31a, al. 1, let. c, LSA)

Ch. 6, 4e par., de l'accord

« Les assureurs s'engagent [...] à renoncer à toute prospection téléphonique à froid², qu'elle soit réalisée par leurs propres collaborateurs ou par des partenaires externes.

² On entend par prospection à froid les premiers contacts établis avec des clients potentiels avec lesquels il n'existe aucune relation de clientèle ou qui ne sont plus clients depuis plus de 36 mois, qui ont choisi un opting-out ou pour lesquels le contact n'est pas dû à une recommandation d'un tiers connu du client potentiel. »

2. Limitation de la rémunération de l'activité d'intermédiaire d'assurance (art. 31a, al. 1, let. e, LSA)

Ch. 9.1 de l'accord

« Produits selon la LCA

Les assureurs s'engagent à ne pas verser d'indemnisation supérieure

à douze primes mensuelles par produit souscrit. »

3. Établissement et signature d'un procès-verbal pour les entretiens de conseil (art. 31a, al. 1, let. f, LSA)

Ch. 8 de l'accord

« Compte-rendu de l'entretien-conseil

Les assureurs s'engagent à n'indemniser les propositions d'assurance transmises par les intermédiaires que si celles-ci sont accompagnées du compte-rendu de l'entretien-conseil, lequel doit correspondre aux normes minimales prédéfinies.

Le compte-rendu de l'entretien-conseil mentionne a minima :

- la date de l'entretien-conseil,
- les noms du ou des client(s) et du ou des conseiller(s),
- la confirmation que la date du rendez-vous de conseil, qui a débouché sur la proposition, n'a pas été fixée lors d'une prospection téléphonique à froid,
- la confirmation des informations selon l'art. 45 LSA,
- l'accord du ou des client(s) et du ou des conseiller(s). »