

# Directive sur la Distribution d'Assurance





Parlement européen

## *Directive sur la Distribution d'Assurance*



**Yannick LOGET**  
Responsable commercial  
Santé - Prévoyance



**Alain DECOOPMAN**  
Analyste fonctionnel  
Santé - Prévoyance

*19 janvier 2017*

## **I – Définition**

1. Contexte et historique
2. Appréciations et chiffres

## **II – Résumé des points principaux**

## **III – Quels Impacts ?**

- La conception des produits
- La gestion
- Le suivi
- La documentation, la conservation des informations

## **IV – Construisons ensemble les solutions**

## **V – Parlons en !**

# I- Définition

## 1. Contexte et historique

**Directive adoptée par le Parlement européen le 20 janvier 2016, publiée le 2 février 2016 et entrée en vigueur le 22 février 2016 .**

Abroge et se substitue à la Directive 2002/92/CE (DIA) relative à l'intermédiation en assurances.

**Applicable en Droit Français au plus tard le 23 février 2018.**

**Acteurs concernés : Compagnies d'assurances, Mutuelles, Institutions de Prévoyance** et leurs réseaux salariés, Agents généraux, Courtiers, opérateurs de « bancassurance », comparateurs, distributeurs d'assurances à titre accessoire.

**Objectif : Améliorer la distribution des produits d'assurance dans un souci de protection de la clientèle.**

**Sanctions. L'ACPR : Organisme habilité, comme avec Solvabilité 2, à prendre des mesures coercitives.**

- \* Les mesures de police administrative : mise en garde, mise en demeure,
- \* Les sanctions disciplinaires : avertissement, retrait de l'agrément, sanctions financières, communication dans la presse.

## 2. Appréciations et chiffres

### ✿ Pour la majorité des acteurs :

- 68,3% considèrent que la DDA est un projet de mise en conformité qui nécessitera des ajustements des processus de distribution.
- 31,7% estiment que la DDA va impliquer une transformation importante des pratiques commerciales et des réseaux de distribution.

### ✿ Mais de fortes divergences selon les profils des Opérateurs :

- 69% des IP et Mutuelles voient dans la DDA un véritable projet de transformation.
- 71% des Compagnies estiment que la DDA est une « mise en conformité »

Source TNP qui a interrogé d'octobre à novembre 2016, un panel de 52 acteurs composés de 45% de compagnies, 32% de Mutuelles et Institutions de prévoyance et 23% d'intermédiaires (agents généraux, courtiers grossistes et courtiers)

## II – Résumé des points principaux

### Gouvernance & Surveillance Produit (POG)

Ce n'est plus le client qui s'adapte au contrat mais le contrat qui doit être adapté au marché cible, tant au moment de sa conception que pendant toute la durée de sa commercialisation. *Consommateur au cœur de l'activité assurantielle.*

### Formation du personnel

**Formation de 15 h minimum/ an pour les salariés des distributeurs, responsables de la distribution, collaborateurs participants à la distribution d'assurance.**

### Information des clients

L'assureur ou l'intermédiaire doit apporter au client un avis éclairé sur les caractéristiques du contrat (nouveau formulaire « PID » en non-vie).

### Processus de vente

Révision de la stratégie de distribution des contrats. Reporting entre Producteur et Distributeur de contrats. *Exigences administratives renforcées.*

### Gestion des conflits d'intérêts

La rémunération des distributeurs ne doit pas dissuader leurs personnels de faire une recommandation adaptée, impartiale, claire et non trompeuse.

### Systèmes de rémunération

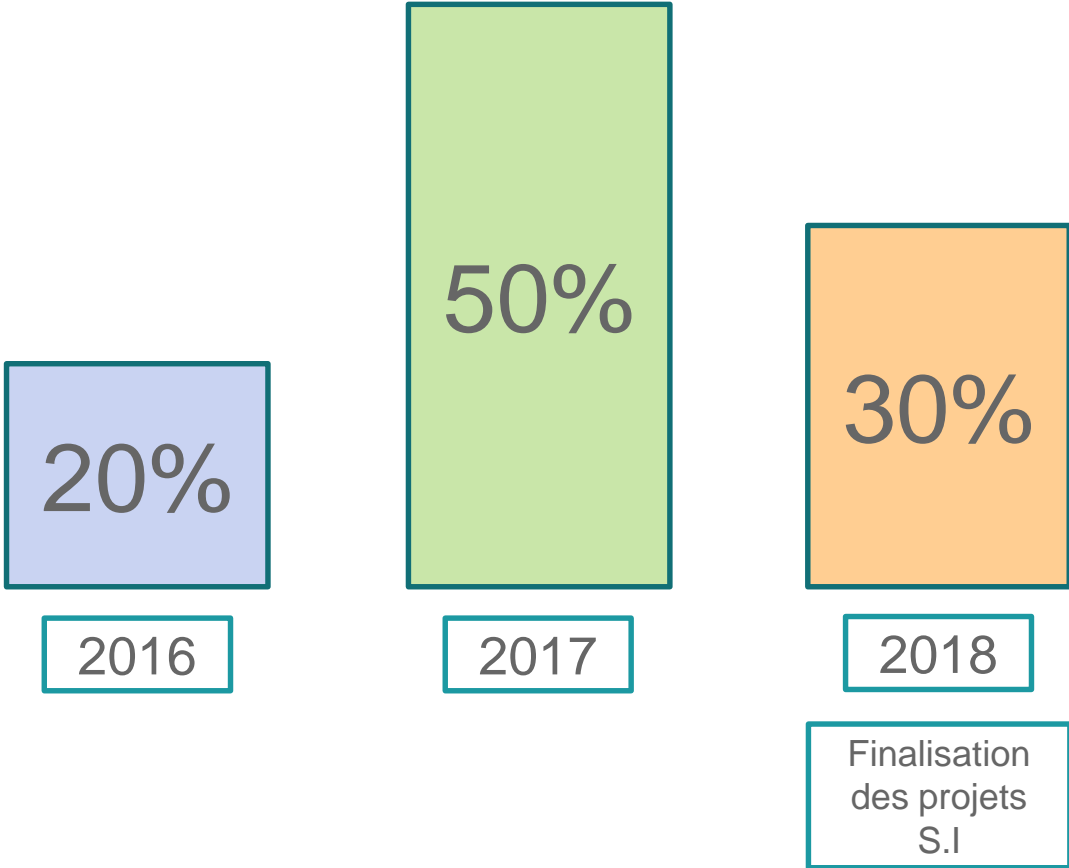
Présentation claire de la nature de la rémunération de l'intermédiaire (honoraires, commissions, combinaison de ces rémunérations).

## Coûts de mise en conformité par chantiers

Gouvernance & Surveillance Produit (POG)	18%
Formation du personnel	8%
Information des clients	17%
Processus de vente	14%
Gestion des conflits d'intérêts	16%
Systèmes de rémunération	24%

Coût de la DDA : **365 M€**  
pour le marché français (tous acteurs confondus)

## Répartition des coûts par années



# III- Quels impacts ?

	Distribution	Juridique	Marketing	Risque	IT/Editique
Gouvernance & Surveillance Produit (POG)	★	★★★	★★★	★★	★★
Formation du personnel	★★★	★	★★	★	★
Information des clients	★★	★★	★★★	★	★★★
Processus de vente	★★★	★★	★★★	★	★★
Gestion des conflits d'intérêts	★★★	★★★	★	★	★
Systèmes de rémunération	★★★	★	★	★	★★★



Impact fort



Impact important



Impact faible



## La conception des contrats

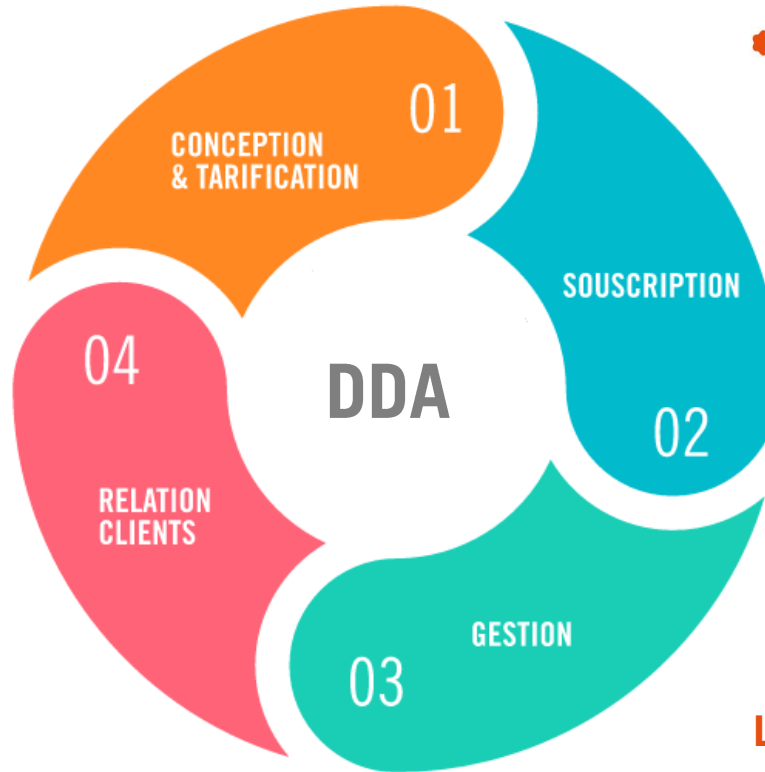
- Analyse des gammes de contrats,
- Identification d'un marché cible,
- Segmentation croisée Profil clients / contrats,
- Mise en place d'un processus de validation des contrats

## La conservation des informations

afin de justifier que le formalisme dans la souscription a bien été appliqué par les distributeurs (assureur) auprès du consommateur (Traçabilité des informations collectées et remises).

## La documentation

- Maquette standard,
- Processus de rédaction,
- Impacts SI,
- Mise en conformité des documents d'informations précontractuels existants



## Informations à fournir aux clients

- Conditions générales, Notice d'informations
- Un document d'information sur le produit (PID) standardisé et détaillé pour tous les produits d'assurance non-vie. Ce document précontractuel et autonome doit être élaboré par le concepteur du produit d'assurance. Il contient des informations sur le type d'assurance, un résumé des garanties, les modalités de paiement des primes, les principales exclusions, les modalités de résiliation du contrat. Le format de présentation normalisé du PID sera développé par EIOPA via une norme technique d'exécution.

## Le contrôle de la conformité continue / DDA

- Le suivi de l'adéquation des contrats au marché cible avec le cas échéant des mesures correctives.
- Mise en place d'indicateurs de reportings / suivi des contrats.
- Organisation d'un dispositif d'alerte.

- ✿ Quel est votre degré de préparation à la DDA ?
- ✿ Comment allez-vous procéder pour intégrer la DDA et en particulier la partie « Gouvernance et Surveillance des produits » ?
- ✿ Comment allez-vous procéder pour concevoir et adapter vos produits conformément à la DDA ?
- ✿ Comment mettre en conformité les documents commerciaux ?
- ✿ Comment gérer l'adéquation: profils clients / gammes produits / stratégie de distribution ?
- ✿ Avez-vous l'intention d'internaliser ou d'externaliser (partiellement ou totalement) la mise en place de la DDA ?
- ✿ Comment allez-vous gérer la traçabilité de la documentation contractuelle et du conseil ?
- ✿ Quel peut être l'apport d'IZY Links et ses modules pour vous ?



# Contactez-nous



*Une question, une remarque ?  
Une demande de rendez-vous ou devis ?  
N'hésitez pas à nous contacter !*

**Adresse :**

Groupe DL Software  
8 avenue de l'Horizon  
59650 Villeneuve d'Ascq

**Téléphone :**

0320659665

**E-mail :**

contact@sa-cim.fr