

LA DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE APPRÉHENDER LES ENJEUX DE LA RÉFORME EN MATIÈRE DE PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

Extrait petit-déjeuner conférence

17 mai 2018

Alain LE CORRE
Partner Risk Management
Carole RIAUX
Senior Manager Risk Management





Sommaire

01

Introduction : point sur la transposition de la DDA

02

Règles en matière de transparence vis-à-vis de la clientèle

03

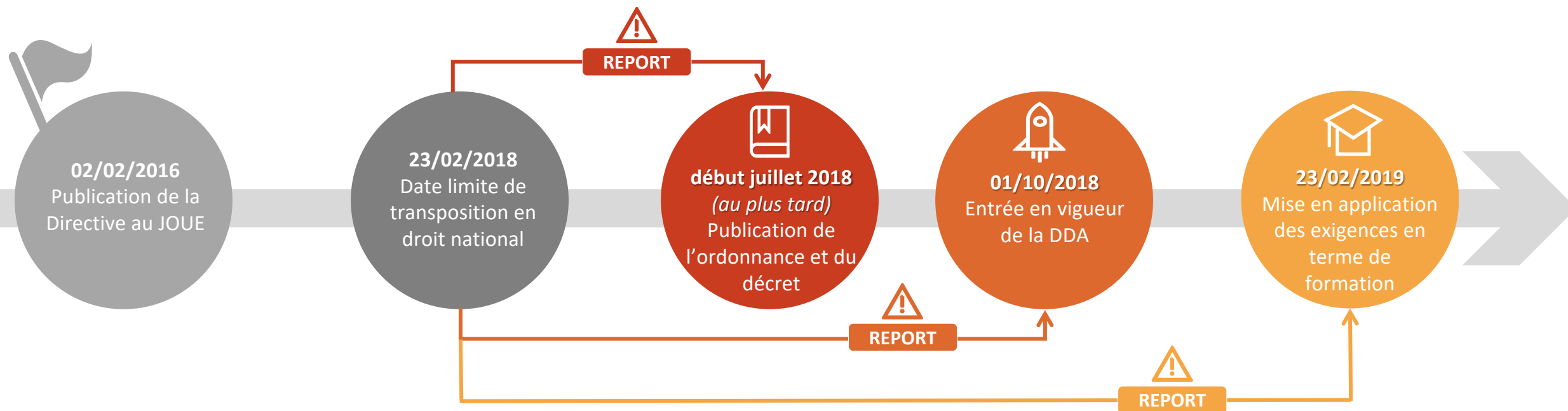
Parcours client et gouvernance produits : l'intérêt du client au cœur du dispositif et l'évolution des processus internes

04

La professionnalisation des réseaux de distribution



Avancement de la réforme au niveau européen





La transparence des rémunérations : Règles générales



Articles 17 et 29 de la Directive 2016/97/UE : Règles en matière de transparence des remunerations

- Article 17 : principe général d'interdiction des formes de rémunérations conduisant le distributeur à ne pas agir de manière **honnête, impartiale et professionnelle**
- Article 29 : dans le cadre de la distribution de **PIA (Produits d'Investissement fondés sur l'Assurance)**, les informations sur les coûts et frais liés doivent être communiquées, ainsi que les informations relatives au coût des conseils donnés, le coût du produit et la manière dont le client peut s'en acquitter

ACTEURS VISES PAR CES REGLES

- Les **salariés d'une entreprise d'assurance** dans le cadre de la distribution
- L'**intermédiaire** d'un produit d'assurance
- Les **salariés d'un intermédiaire** d'assurance



REMUNERATIONS CONCERNEES

- **Toutes les typologies de rémunérations** perçues au titre de la distribution d'un produit d'assurance
- Dans le cadre des **honoraires** : divulguer le montant ou la méthode de calcul utilisée

APPLICATION DE CES REGLES

- Au moment de la **conclusion d'un contrat** d'assurance
- Au cours du contrat dès lors qu'un paiement, autre que le paiement d'une prime, est réalisée par le client



La gestion des conflits d'intérêts et le dispositif spécifique aux PIA



Articles 5 et 7 du Règlement Délégué : Précision des attendus

- *L'article 5 du Règlement Délégué comporte l'ensemble des éléments à intégrer au sein de la politique*
- *L'article 7 du Règlement Délégué détaille la mise en place et le suivi d'un registre des situations de conflit d'intérêts*

L'EIOPA insiste sur la nécessité de mise en place
d'une **politique de gestion et de
prévention des conflits d'intérêts**



Elle doit être **écrite** et **adaptée à la taille
de l'organisation**

Elle doit offrir une **description des
situations** pouvant conduire à un
conflit d'intérêts



Elle doit présenter les **mesures et
procédures** permettant de gérer et
prévenir ces situations



Bien appréhender la **notion de marché cible**



Considérant 5 du Règlement Délégué POG : définition du marché cible

«La définition du marché cible par le concepteur doit s'entendre comme la description d'un **groupe de clients** partageant des caractéristiques communes à un niveau abstrait et généralisé, dans le but de permettre au concepteur d'**adapter** les particularités du produit **aux besoins, caractéristiques et objectifs de ce groupe** de clients.»



Article 5 du Règlement Délégué POG sur la notion du marché cible

«Le marché cible est défini avec un niveau de granularité suffisant, compte tenu des caractéristiques, du profil de risque, de la complexité et de la nature du produit d'assurance.»

- Un groupe de clients défini à partir de leurs caractéristiques communes : situation individuelle, âge, capacités de compréhension du produit, situation professionnelle...
- Une communauté de besoins : un ou des besoin(s) commun(s) que le produit vise à couvrir (objectifs de placement, usage professionnel d'un bien...)
- Un marché cible n'est pas une segmentation tarifaire (cf. ACPR)



Construire un **dispositif de surveillance** des produits en lien avec l'intérêt de la clientèle



*Le POG ne se substitue pas à l'**obligation de conseil** des distributeurs de produits.*

Il incombe au producteur de concevoir ses produits de manière à ce que ceux-ci répondent **aux besoins et aux intérêts des cibles de marchés** qu'il aura préalablement identifiées



Le besoin client est au centre de la conception et de la surveillance du produit d'assurance



Modalités de mise en œuvre: **Formation**



Article 10 de la DDA

*Introduction de l'obligation, pour les distributeurs de produits d'assurance, de former l'ensemble des salariés en contact avec la clientèle ou responsable de la distribution d'offres afin **d'assurer un niveau de compétences en adéquation avec les produits proposés***



Formation initiale

- Tous les intermédiaires y compris exerçant à titre accessoire
- Le personnel des entreprises d'assurance qui exerce des activités de distribution



Formation continue


- **Au moins 15 heures de formation continue par an**
- Pour tous les intermédiaires d'assurance (exceptés pour les intermédiaires à titre accessoire : **3 heures de formation continue** par an)
- Pour le personnel des entreprises d'assurance et des intermédiaires d'assurance qui exercent des activités de distribution



Programme de formation

- Variable en fonction du produit d'assurance distribué
- S'agissant des intermédiaires, l'annexe 1 de la DDA précise le programme
- L'assureur doit définir lui-même son programme de formation

Notre offre d'accompagnement




en vigueur au 23 février 2018

DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE - DDA.

UN ACCOMPAGNEMENT EXPERT DANS VOTRE PROJET DE TRANSFORMATION, DE PILOTAGE ET DE MISE EN CONFORMITÉ DE VOS ACTIVITÉS AUX DISPOSITIONS DE LA DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCES.

La directive européenne sur la distribution d'assurances entrera en vigueur en droit français le 23 février 2018. Cette réforme représente une évolution du cadre réglementaire propre à la protection de la clientèle et un renforcement des obligations en matière d'information et de transparence envers le consommateur en vue de la délivrance de produits adéquats.

Vous permettez, grâce à des solutions pragmatiques et opérationnelles, de vous mettre en conformité avec les nouvelles obligations prévues par cette directive, notamment par un diagnostic de conformité et l'élaboration d'une feuille de route propre à votre entreprise qui vous permettront de décliner et mettre en œuvre cette réglementation sur plusieurs axes.



Enjeux & Perspectives

- Harmonisation des pratiques commerciales entre les distributeurs
- Transparence des pratiques et des modalités de rémunération afin d'éviter tout potentiel conflit d'intérêt
- Renforcement des exigences en matière de formation et de profil des personnes distribuant des produits
- Politique de surveillance et gouvernance des produits structurant le processus de conception des produits

Notre accompagnement

5 grands axes ont été identifiés dans l'objectif de vous mettre en conformité avec l'ensemble des dispositions prévues par la directive :

1

Exigences organisationnelles et professionnelles

- Plan de formation relatif aux exigences de l'IDD
- Mise en œuvre d'un dispositif d'induction en formation continue
- Politique de certification des conseillers en indépendance
- Capacité de qualification des conseillers en indépendance
- Mise à jour des DDD en vertu de la formation

2

Informations générales à fournir

- Liste des mandats de conseil en distribution
- Mise en œuvre d'un dispositif d'induction en formation continue
- Politique de certification des conseillers en indépendance
- Capacité de qualification des conseillers en indépendance
- Mise à jour des DDD en vertu de la formation

3

Devoir de conseil et documents d'informations

- Définition de l'information de pré-conseil
- Mise à jour des outils de conseil
- Définition de la procédure de conseil
- Mise à jour des outils de conseil
- Définition de la procédure de conseil
- Mise à jour des outils de conseil

4

Surveillance et gouvernance des produits

- Définition de la procédure de surveillance
- Mise à jour des outils de surveillance
- Définition de la procédure de surveillance
- Mise à jour des outils de surveillance
- Définition de la procédure de surveillance
- Mise à jour des outils de surveillance

5

Conflits d'intérêts et rémunérations

- Définition de la procédure de gestion des conflits d'intérêts
- Mise à jour des outils de gestion des conflits d'intérêts
- Définition de la procédure de gestion des conflits d'intérêts
- Mise à jour des outils de gestion des conflits d'intérêts
- Définition de la procédure de gestion des conflits d'intérêts
- Mise à jour des outils de gestion des conflits d'intérêts

Mise en œuvre

Nos domaines d'expertise et de compétences couvrent l'ensemble des processus et activités impactés par la DDA.

Dans ce cadre, nous vous proposons un accompagnement personnalisé sur votre projet DDA avec quatre solutions complémentaires :

DIAGNOSTIC

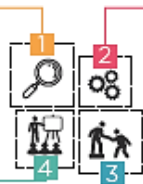
Mise en place d'un diagnostic de conformité

- Analyse des obligations
- Analyse de l'existant
- Définition des chantiers
- Analyse d'urgence de maturité interne et priorisation des chantiers
- Feuille de route (coûts, ressources, planning)

DÉPLOIEMENT

Déploiement du dispositif sur chaque chantier

- Mise en place de la documentation, des processus, de l'organisation et des contrôles adéquats pour chaque chantier
- Accompagnement dans les besoins d'évolution des outils SI



FORMATION ET COMMUNICATION

Formation et sensibilisation des collaborateurs

- Formation générale DDA - collaborateurs et administrateurs
- Formation spécifique DDA pour les acteurs impactés au sein du projet
- Sensibilisation des collaborateurs impactés
- Communication internes autour du projet DDA

RMO

RMO du projet DDA au sein de votre entreprise


- Répartition des travaux à mener
- Organisation et préparation des ateliers et comités
- Pilotage de la mise en œuvre des actions de reporting de l'avancement
- Formalisation des supports d'animation et de restitution

Facteurs clés de succès

- Implication de l'ensemble des acteurs concernés dès le début du projet
- Priorisation des actions de mise en conformité en termes de coûts et de délais
- Capitaliser sur l'existant en termes de processus et méthodologies
- Profiter des synergies avec d'autres projets pour capitaliser sur des démarches communes

Nos atouts

- Une offre transverse avec des expertises complémentaires : Risk Management, conformité, juridique et gestion de projet
- Une parfaite connaissance de la réglementation propre à la protection de la clientèle et des pratiques de place en la matière
- Une expertise reconnue chez les assureurs et les délégataires



Strategy | France | REK | COMPLIANCE | Human resources
Digital transformation | Market Data | Business process outsourcing

48 rue La Boétie - 75008 PARIS
Tel : +33 1 42 01 01 00

Vos contacts

Olivier CHAILLY
Senior Partner
P: +33 1 42 01 01 00
o.chailly@optimind.com

Amine LA COMBE
Partner
P: +33 1 42 01 01 00
a.lacombe@optimind.com

optimind.com

Optimind SAS au capital de 400 000 euros, 48 rue La Boétie - 75008 PARIS, Siren : 498 80949 01000 - Code APE : 7022Z. Société soumise au droit français et soumise à la loi de la République. Les documents d'Optimind sont publiés sur le site Optimind SAS. Document communiqué à titre de conseil. Toute réimpression ou reproduction sans l'autorisation de la société Optimind SAS est formellement interdite. Les documents d'Optimind sont publiés sur le site Optimind SAS. Document communiqué à titre de conseil. Toute réimpression ou reproduction sans l'autorisation de la société Optimind SAS est formellement interdite. Les documents d'Optimind sont publiés sur le site Optimind SAS. Document communiqué à titre de conseil. Toute réimpression ou reproduction sans l'autorisation de la société Optimind SAS est formellement interdite.

optimind.

manage risk, build your future



strategy. finance. risk. compliance. market.
human resources. digital transformation. data. bpo.

EXTRAIT
DE LA PRÉSENTATION