

DIRECTIVE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE

3 juillet 2018
Angélique Sellier
Directeur juridique assurance



Allianz 





CONTEXTE

**Crise des marchés financiers de
2008**

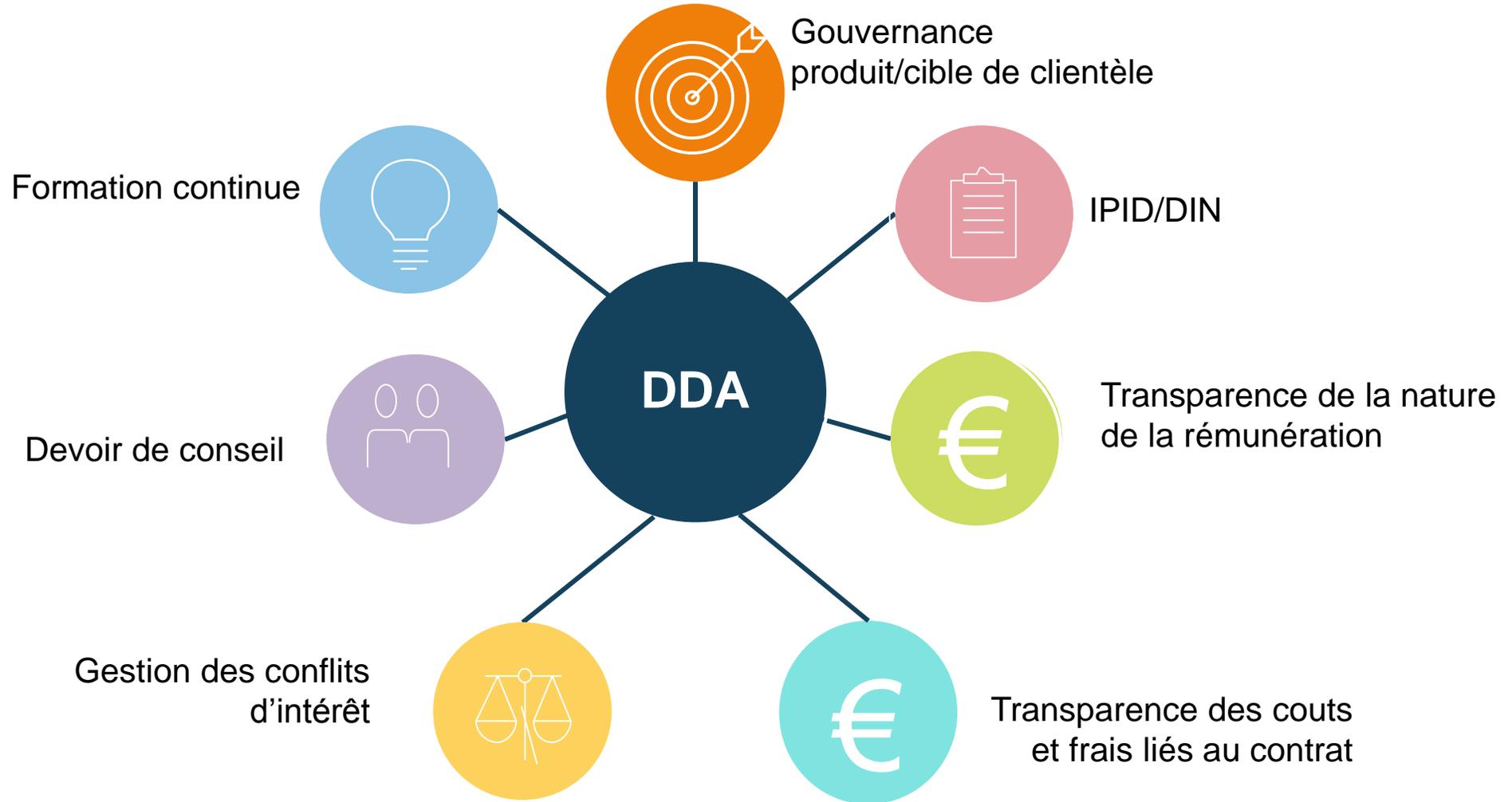
Renforcement de la réglementation :

- Des marchés financiers
- De l'immobilier
- Du crédit
- De l'assurance (PRIIP'S et IDD)

Avec comme objectifs :

- Renforcer la transparence
- Renforcer l'information client
- Gérer les conflits d'intérêt

LA DIRECTIVE DISTRIBUTION D'ASSURANCE



LA GOUVERNANCE PRODUIT



De quoi s'agit-il ?

Avant le lancement : processus d'approbation formel du produit avec la **cible de clientèle**, la **stratégie de distribution** et les **tests produits**.

Les mesures et procédures sont **proportionnées** au niveau de complexité et aux risques associés aux produits.

En cours de vie du contrat : revue du produit, notamment pour vérifier son adéquation à la clientèle cible définie



Quels impacts ?

- Enjeu de définitions
- Formalisation nécessaire d'un processus d'approbation et de révision avec les indicateurs associés
- Définition de la clientèle cible par produit : vie et IARD : un enjeu différent
- La question de la co-conception et ses conséquences

DOCUMENT D'INFORMATION PRODUITS NON VIE - IPID



De quoi s'agit-il ?

- Document d'information pré contractuel standardisé de 2 pages reprenant notamment les principales garanties, exclusions et restrictions
- Objectif : comparer les contrats entre eux
- Champ d'application : **contrats assurance de personnes et IARD** en dehors des grands risques, **tous clients** (particuliers, professionnels et entreprises)



Quels impacts ?

- Traçabilité de sa fourniture
- Définition d'un contenu permettant la comparaison entre les organismes d'assurance
- Contrats sur mesure

LA TRANSPARENCE DE LA NATURE DE LA RÉMUNÉRATION ET DES COÛTS ET FRAIS



De quoi s'agit-il ?

- S'applique à tous les contrats d'assurance qu'ils soient vie ou IARD et à tous les clients
- Avant la conclusion du contrat et en cours de vie du contrat : communiquer au client la **nature** de la rémunération perçue



Quels impacts ?

- Identifier les typologies de rémunération monétaires et non monétaires par réseau de distribution
- Après avoir géré le potentiel conflit d'intérêt : communiquer
- Enjeu assureurs et intermédiaires selon leur statut

LA GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊT



De quoi s'agit-il ?

- Fait de **rémunérer, d'incentiver ou d'évaluer la performance** d'une personne d'une façon qui pourrait la mettre en position de vendre un produit ou un service qui ne sert pas au mieux les intérêts du client
- La compagnie d'assurance met en place les procédures afin de ne pas mettre son distributeur dans une situation telle qu'il pourrait privilégier ses intérêts en lieu et place des intérêts du client



Quels impacts ?

- Identifier les situations potentielles de conflits d'intérêt, les gérer
- Revue en profondeur, essentiellement en assurance vie, des schémas de rémunération quel que soit le réseau, quelle que soit la nature de rémunération versée
- Enjeu des assureurs mais aussi des distributeur rémunérant des collaborateurs

LE DEVOIR DE CONSEIL



De quoi s'agit-il ?

- Tout contrat proposé d'assurance vie ou IARD doit être cohérent avec les exigences et les besoins du client
- Le distributeur peut proposer un service de recommandation personnalisée :

EN IARD

Expliquer pourquoi le produit ou l'option proposé correspond le mieux aux exigences et besoins du client

EN VIE

- Préciser les raisons qui motivent le conseil fourni et justifier le caractère adéquat du contrat ou de l'option proposé
- Informer le client que le caractère adéquat du produit sera revu périodiquement, à minima une fois par an.



Quels impacts ?

- Granularité du conseil à fournir en fonction du produit
- Motivation du devoir de conseil

LA FORMATION CONTINUE



De quoi s'agit-il ?

- Réaliser 15 heures de formation continue chaque année sur des compétences restant à définir par la réglementation. Possibilité de mixer la formation en présentiel et à distance



Quels impacts ?

- En attente de la liste des compétences à actualiser
- Volume de personne à former chaque année
- Enjeu pour les assureurs mais également pour les distributeurs ayant des collaborateurs



MERCI

Allianz 