

# DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

## QUELLE ORGANISATION ET QUELS ENJEUX AVEC LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION, LE POINT DE VUE D'UN BANCASSUREUR?

Paris, le 3 juillet 2018



**BNP PARIBAS**  
**CARDIF**

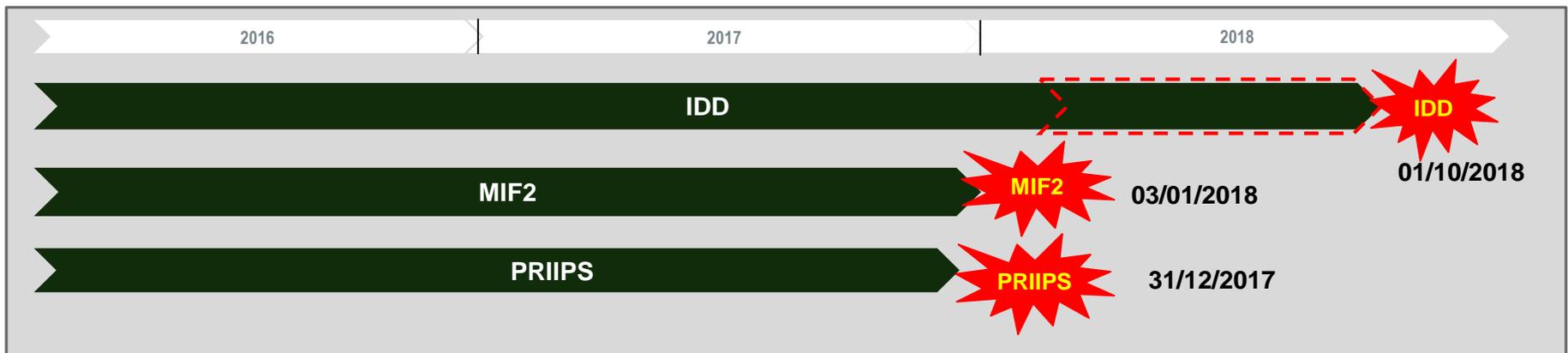
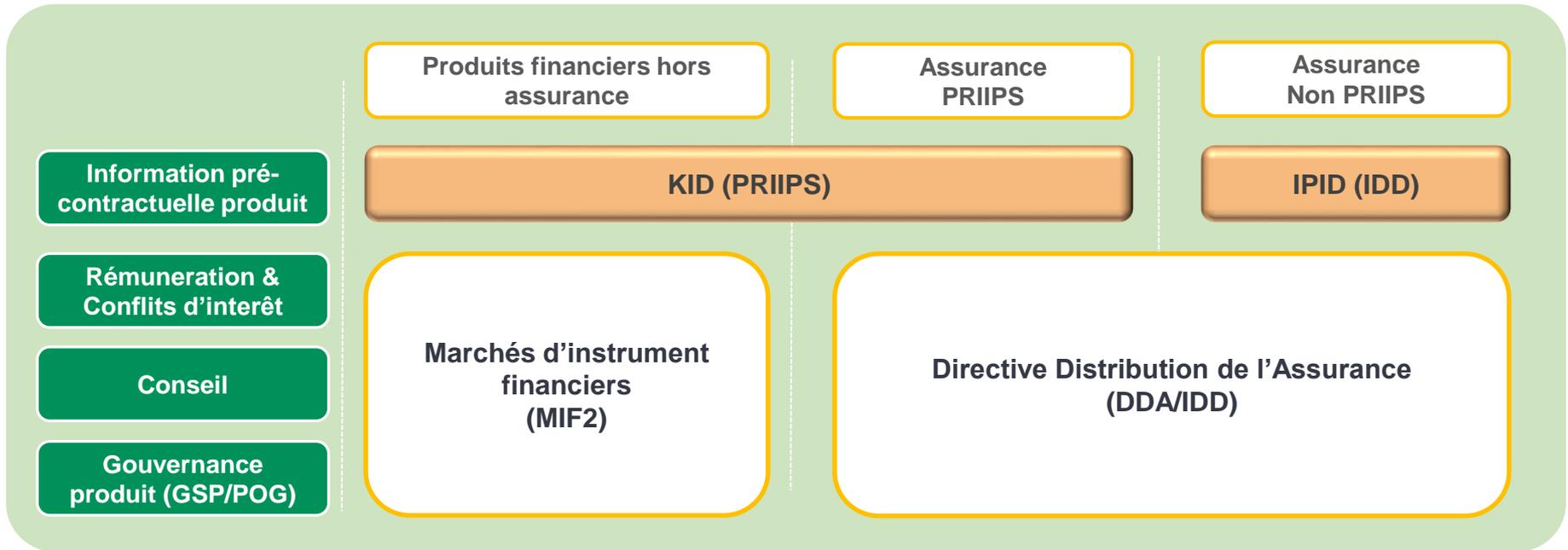
L'assureur d'un monde qui change

# SOMMAIRE

- 1** INTRODUCTION: UN NOUVEAU CADRE EUROPEEN EN 2018
- 2** STRUCTURATION DU PROGRAMME DDA
- 3** PILOTAGE DU PROJET
- 4** PRINCIPALES ACTIVITES ET FONCTIONS IMPACTEES
- 5** PRINCIPALES THEMATIQUES ET ENJEUX AVEC LES RESEAUX DE DISTRIBUTION

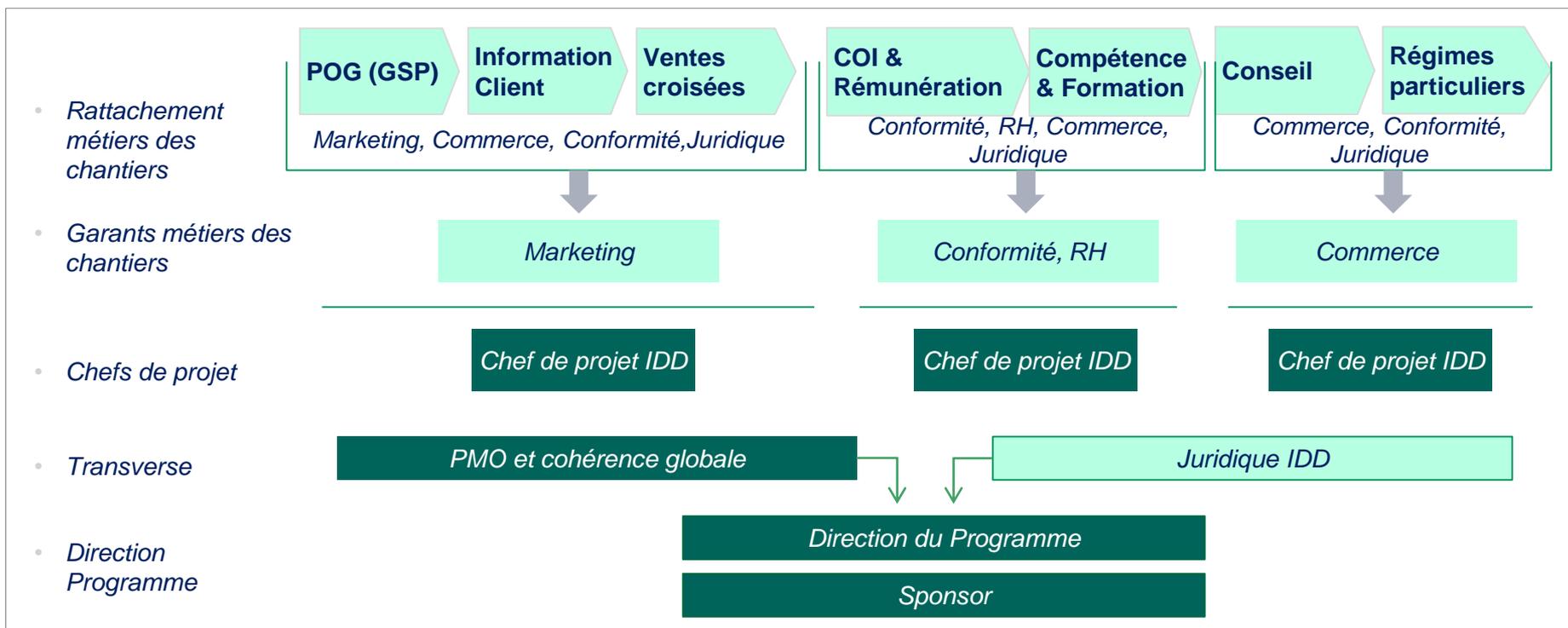


# Introduction : Un nouveau cadre européen en 2018



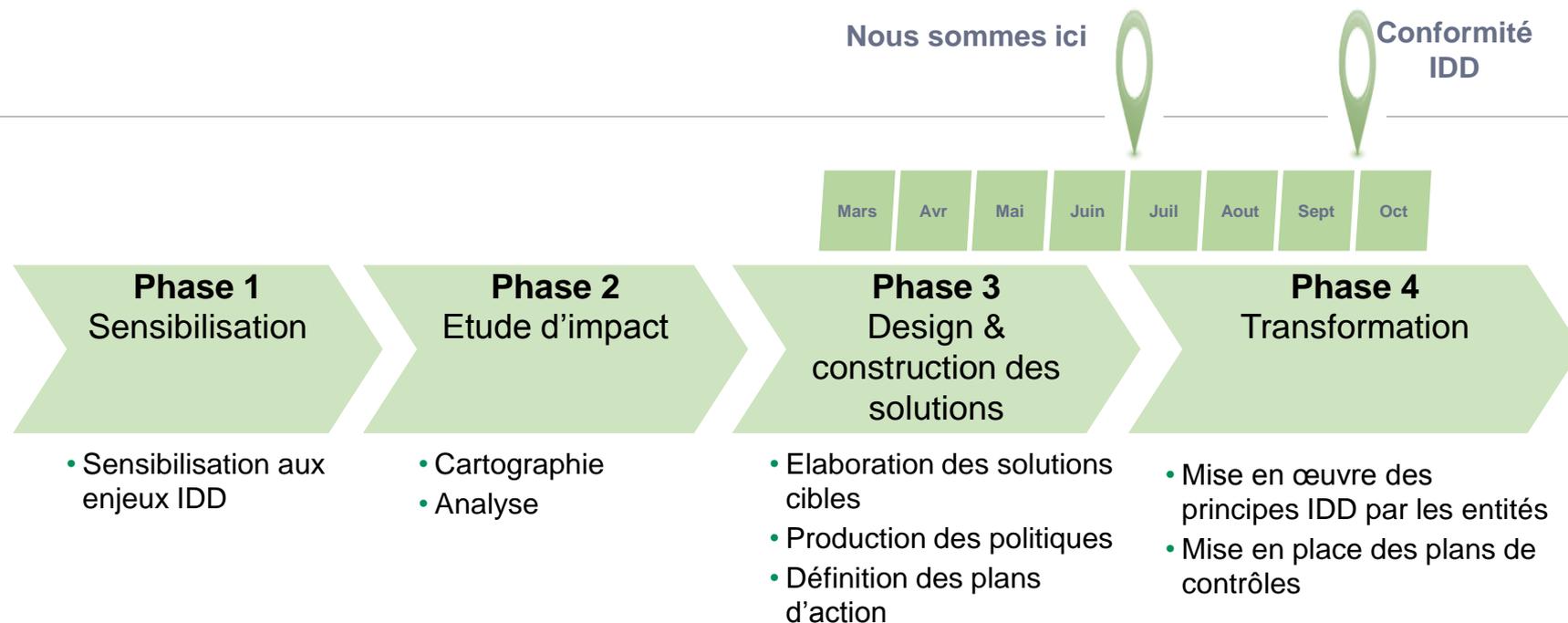
# Structuration du programme DDA

- 7 principaux chantiers avec des garants opérationnels identifiés
- Regroupement des chantiers autour d'une fonction majeure qui porte la responsabilité du design des solutions cibles
- Organisation opérationnelle de l'équipe Programme basée sur 3 chefs de projet et un PMO

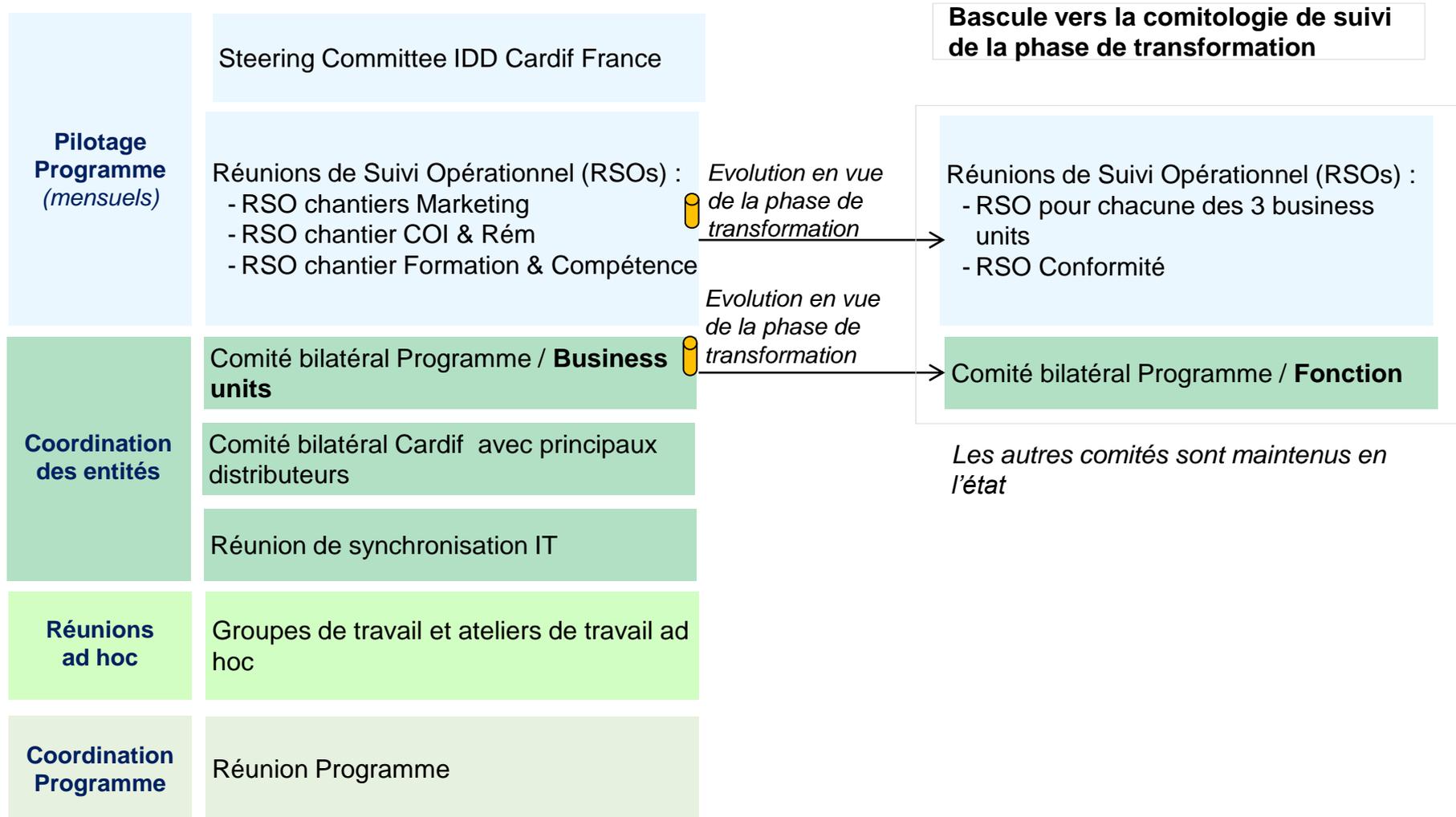


# Structuration du programme DDA

- Articulation des phases projet dans les chantiers



# Pilotage du projet : instances de gouvernance



# Principales activités impactées

| Chantier               | Business unit 1 |        |        |        | Business unit 2 |        |        | Business unit 3 |        |        | Principaux impacts                               |
|------------------------|-----------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|--------|-----------------|--------|--------|--|
|                        | A               | B      | C      | D      | E               | F      | G      | H               | I      | J      |  |
| POG (GSP)              | Modéré          | Modéré | Elevé  | Elevé  | Elevé           | Modéré | Elevé  | Elevé           | Elevé  | Modéré | Épargne et protection                            |
| Information Client     | Modéré          | Modéré | Elevé  | Elevé  | Elevé           | Elevé  | Elevé  | Elevé           | Modéré | Modéré | Coûts et frais épargne, IPID protection          |
| Ventes croisées        | Faible          | Aucun  | Faible | Faible | Aucun           | Aucun  | Aucun  | Aucun           | Faible | Aucun  | Analyse produits                                 |
| COI & Rémunération     | Aucun           | Faible | Aucun  | Elevé  | Elevé           | Modéré | Modéré | Elevé           | Aucun  | Modéré | Epargne; vente par des réseaux propres           |
| Compétence & Formation | Faible          | Faible | Faible | Faible | Faible          | Modéré | Faible | Faible          | Faible | Modéré | Vente par des réseaux propres/ animation réseaux |
| Conseil                | Aucun           | Aucun  | Aucun  | Aucun  | Aucun           | Faible | Aucun  | Aucun           | Aucun  | Faible | Vente par des réseaux propres                    |
| Régimes particuliers   | Modéré          | Aucun  | Modéré | Aucun  | Aucun           | Aucun  | Aucun  | Aucun           | Modéré | Aucun  | Intermédiaires accessoires/mandataires           |

## Niveau d'impact IDD



# Principales fonctions impactées

|                                   |                         |           |            |           |           |    |                    |    |               |
|-----------------------------------|-------------------------|-----------|------------|-----------|-----------|----|--------------------|----|---------------|
| <b>POG (GSP)</b>                  | Commerce / Distribution | Marketing | Conformité | Juridique |           |    | Contrôle Permanent | IT |               |
| <b>Information Client</b>         | Commerce / Distribution | Marketing | Conformité | Juridique | Actuariat |    | Contrôle Permanent | IT |               |
| <b>Ventes croisées</b>            | Commerce / Distribution | Marketing | Conformité | Juridique |           |    | Contrôle Permanent |    |               |
| <b>COI &amp; Rémunération</b>     | Commerce / Distribution |           | Conformité |           |           | RH | Contrôle Permanent | IT | Impact fort   |
| <b>Conseil</b>                    | Commerce / Distribution |           | Conformité |           |           |    | Contrôle Permanent |    | Impact moyen  |
| <b>Compétence &amp; Formation</b> | Commerce / Distribution |           | Conformité |           |           | RH | Contrôle Permanent | IT | Impact limité |
| <b>Régimes Particuliers</b>       | Commerce / Distribution |           | Conformité |           |           |    | Contrôle Permanent |    | Sans impact   |

# Principales thématiques et enjeux avec les réseaux de distribution

## Chantiers

## Principaux sujets

## Principaux enjeux

### Information Client

Enrichissement de l'information :

- Information pré-contractuelle du client sur la nature des rémunérations des intermédiaires et des employés d'assureurs
- Remise pré-contractuelle d'un IPID (DIPA) au client pour les produits Non-Vie et mixtes
- Communication des coûts & frais agrégés des produits d'assurance vie au client; contrairement à MIFID le montant de rémunération n'a pas à être divulguée au client (seulement la nature de cette rémunération)

- **IPID : analyse des différents produits et production des IPID par les assureurs; transmission aux distributeurs et remise aux clients**
- **Coût & frais des produits assurance vie : utilisation du KID ; agrégation en cas de frais supplémentaires à ceux du contrat (banques privées). Ex ante; ex post.**

### Conseil

- Non Vie : recueil des exigences & besoins des clients et formalisation du conseil donné; option pour recommandation personnalisée
- Assurance Vie : recueil des exigences & besoins des clients, situation financière et expérience, et formalisation du conseil donné ; option pour recommandation personnalisée et rapport périodique

- **Réglementation du niveau de conseil obligatoire stable par rapport à l'existant**
- **Réexaminer les pratiques en s'interrogeant sur l'opportunité de la recommandation personnalisée.**

### Ventes croisées

- Assurance avec un bien/service accessoire : obligation d'indiquer si les composantes sont proposées séparément
- Bien/service avec une assurance accessoire : obligation de proposer les composantes séparément

- **Analyses des différents produits et actions éventuelles**



# Principales thématiques et enjeux avec les réseaux de distribution

## Chantiers

## Principaux sujets

## Enjeux

### POG (GSP)

- Doctrine: disposer d'une politique/doctrine GSP (notamment marchés cibles)
- Gouvernance: disposer d'un processus cible de création et modification de produits (incluant les acteurs impliqués, les étapes du processus et les instances de validation) et déployer ce processus
- Mettre en place le partage d'information entre producteur et distributeur

- **Doctrine et gouvernance: analyser l'existant, l'adapter et formaliser**
- **Identification des prochains produits concernés par la procédure POG et lancement des travaux sur les produits correspondants incluant le partage avec les distributeurs**

### COI & Rémunération

- Identifier et analyser les situations de conflits d'intérêts potentiels entre assureur, distributeur et client. Mettre en place des mesures de prévention des conflits d'intérêts
- Identifier et analyser les inducements PRIIPS entre assureur et distributeur et mettre en place le cas échéant un plan d'actions. Définir la politique de gestion des risques associés.
- Définition et formalisation de la politique de rémunération des salariés

- **Réexamen et validation de la politique conflits d'intérêt**
- **Valider des guidelines sur les inducements PRIIPS et mettre en œuvre le cas échéant un plan d'actions**
- **Validation de la politique de rémunération des salariés et déclinaison opérationnelle**

### Compétence & Formation

- Analyser et mettre en place les exigences de formation continue (15h/an) à compter de 2019: périmètre, contenu, traçabilité
- Discussions de place sur le contenu de la formation continue en vue de l'arrêté d'application
- Analyse des éventuelles évolutions de la formation initiale

- Analyse des évolutions par rapport au socle de formations existantes
- Définition d'un plan de formation et de processus opérationnels
- Mise à disposition des outils de suivi des formations

### Régimes particuliers

- Analyser les exceptions liées aux régimes particuliers : ie. exemption de la formation

- Bénéfice possible pour certains produits/distributeurs du régime d'exemption ou du régime accessoire
- Réflexion sur le suivi des exigences des mandataires



# Principales thématiques et enjeux avec les réseaux de distribution

---

- **Tirer bénéfice des travaux bancaires au titre de MIF, même si les règles ne sont pas les mêmes (ex gouvernance produit ou inducements)**
- **Dernière ligne droite pour appliquer IDD:**
  - **Analyses -> Formalisation/production**  
**-> Adaptations des pratiques**
  - **Echanges assureurs / distributeurs**

# MERCI

BNP PARIBAS CARDIF

8, rue du Port

92728 Nanterre Cedex

Tél. : +33 (0)1 41 42 83 00

[bnpparibascardif.com](http://bnpparibascardif.com)