



**La directive sur la distribution  
d'assurances (DDA)**  
Obligations et enjeux

# Un renforcement des enjeux de protection de la clientèle

Des clients plus exigeants et moins fidèles: capacité de résilience accrue, augmentation des réclamations (« tout apparaît contestable et tout est contesté »)

Une exposition plus forte aux risques d'image et de réputation: associations de consommateurs, réseaux sociaux, e-réputation, ...



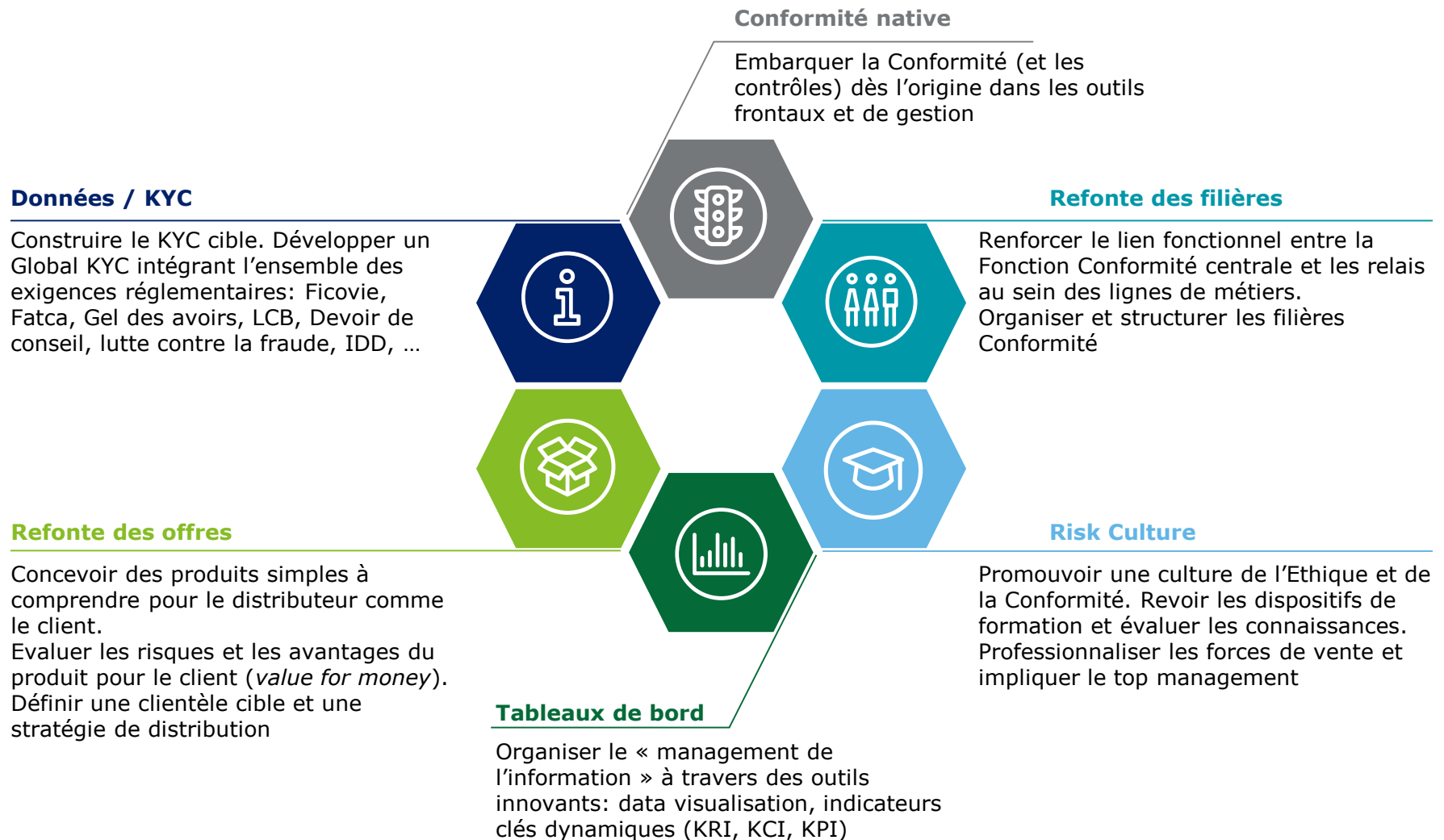
Un renforcement des normes européennes et nationales en matière de protection du consommateur et de transparence (IDD, MiFID2, PRIIPs, recommandations de l'ACPR, ...)

Un durcissement de la position du régulateur: augmentation des contrôles, sanctions plus lourdes, recherche de la responsabilité des dirigeants, ...



**Conduct Risk**

# Des enjeux nouveaux en matière de protection de la clientèle



# IDD: une refonte des règles applicables à la distribution des produits d'assurance

- La directive sur la distribution d'assurances (DDA ou *Insurance Distribution Directive*, IDD), applicable en février 2018, abroge la directive sur l'intermédiation en assurance (IMD1)
- Elle a pour objectif de renforcer la protection des clients et d'harmoniser les règles applicables à tous les distributeurs d'assurance, quel que soit leur statut (*level playing field*)
- Elle fait converger les règles applicables à la distribution de produits d'assurance vie et celles applicables aux autres produits d'investissement (MiFID)

## Des règles applicables à tous les distributeurs de produits d'assurance

- Réseau salarié
- Vente directe
- Intermédiaires d'assurance (dont comparateurs)
- « Dérogataires » (obligations minimales)

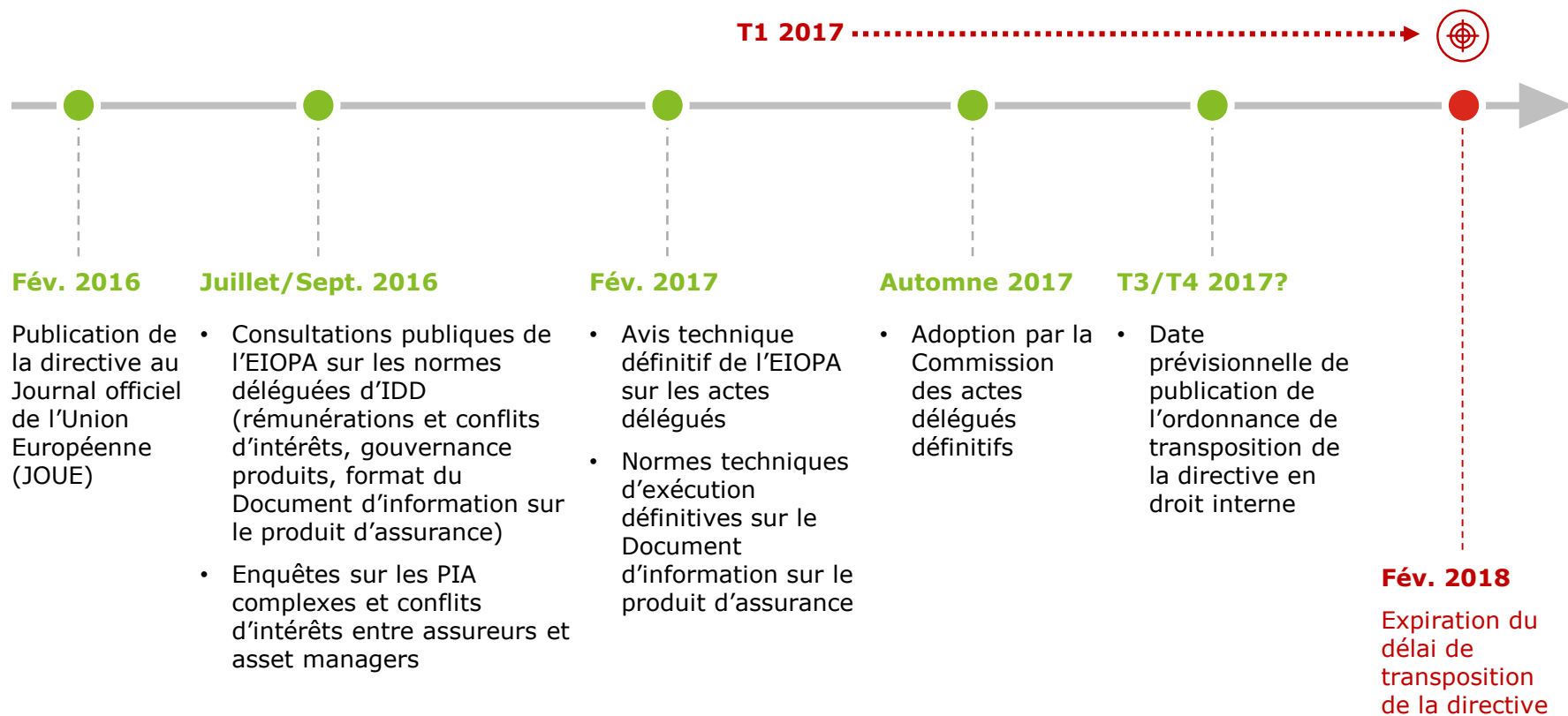
## Des règles applicables à la distribution de l'ensemble des produits d'assurance

- Des exigences générales pour tous les produits (Iard, Santé, prévoyance, épargne, collectives)
- Des exigences supplémentaires pour les produits d'épargne (produits d'investissement fondés sur l'assurance, PIA)
- Des exigences minimales pour les affinitaires

## 5 grandes thématiques au cœur de la directive

- Gouvernance et surveillance des produits
- Information & transparence
- Devoir de conseil
- Capacité professionnelle et formation
- Rémunérations & conflits d'intérêts

# Le calendrier de la réforme: un an pour se mettre en conformité



EIOPA: European Insurance and Occupational Pensions Authority (Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles, AEAPP)

# De nouvelles exigences sur 5 thématiques principales

## Capacité professionnelle Art. 10

- Honorabilité & compétence (fit & proper) de la structure de direction et des personnels qui prennent part directement à la distribution des produits
- Respect des 15h annuels de formation / développement professionnel
- Obligations minimales pour les distributeurs à titre accessoire d'assurances complémentaires à un bien/service (dont affinitaires)

## Devoir de conseil Art. 20 & 30

- En cas de vente conseillée, recueil des besoins et exigences du client (pour tous les produits)
- Pour les PIA\*, réalisation d'un test d'adéquation (profil / investissement) à la souscription et possibilité d'une évaluation périodique de l'adéquation en cours de vie du produit

## Information et transparence

Art. 17, 18, 19, 20 & 29

- Nouveau document d'information pour les produits non-vie\*\*
- Information du client sur la nature/source de la rémunération
- Pour les PIA\*, information initiale & annuelle du client sur l'ensemble des coûts et frais du produit (y compris les coûts liés à la distribution)
- Information du client sur l'existence d'une situation de conflits d'intérêts

## Rémunération & conflits d'intérêts

Art. 17 & 29

- Pour tous les produits, analyse et évolution des rémunérations susceptibles de favoriser la distribution de produits spécifiques au détriment d'autres produits mieux adaptés
- Pour les PIA\*, évolutions des rémunérations susceptibles de nuire à la qualité du service fourni au client
- Procédures de prévention, détection et gestion des conflits d'intérêts

## Gouvernance et surveillance produits





Art. 25

- Rédaction d'une politique écrite
- Définition par les concepteurs des produits du marché cible et de la stratégie de distribution (vente en dehors du marché cible exceptionnelle)
- Processus de validation des nouveaux produits (y compris en cas de modification importante)
- Surveillance des produits afin d'évaluer s'ils sont toujours adaptés aux besoins et à la situation de la clientèle cible

\* PIA: produit d'investissement fondé sur l'assurance

\*\* Un document similaire – le Document d'Information clé (Key Information Document) doit être formalisé pour les PIA en application du règlement Priips

# De multiples impacts sur la conception et les processus distribution des produits d'assurance

	Thématiques	Obligations	Strat.	Process	Outils	Orga
<b>Impacts sur la stratégie</b> 	Gouvernance et surveillance des produits	• Définition des marchés cible et de la stratégie de distribution par produit	x	x		
		• Evolution/mise en place des processus de validation des nouveaux produits		x		x
		• Contrôle des distributeurs en cours de vie du produit (surveillance)		x	x	x
		• Mise en place d'une politique de gouvernance et de surveillance des produits		x		x
<b>Impacts sur les processus</b> 	Information et transparence	• Formalisation des IPID* et intégration de la remise dans les processus de vente		x	x	
		• Nouvelles obligations d'information du client (rémunération, coûts et frais)		x	x	
<b>Impacts sur les outils/SI</b> 	Devoir de conseil	• Recueil des besoins et exigences du client (devoir de conseil)		x	x	
		• Test d'adéquation pour les produits d'épargne (service de conseil)		x	x	
<b>Impacts sur l'organisation</b> 	Rémunération & conflits d'intérêts	• Identification exhaustive des rémunérations versées et évaluation des risques		x	x	
		• Revue des accords et protocoles de rémunération (si nécessaire)	x	x	x	
		• Procédures de prévention, détection et gestion des conflits d'intérêts	x	x	x	x
	Capacité professionnelle	• Procédures en matière d'honorabilité et de compétence (fit & proper)	x	x		x
		• Suivi des 15h annuels de formation / développement professionnels			x	

# Nos atouts pour vous accompagner



## 1. Une ligne de service dédiée au conseil « end-to-end » des projets réglementaires

- Nous accompagnons nos clients depuis l'analyse des obligations jusqu'à la mise en œuvre de leurs programmes de mise en conformité, en les aidant également à définir leur modèle opérationnel cible
- Nous mobilisons des équipes pluridisciplinaires (Compliance, PMO, IT, processus, ...) capables de répondre à vos différents enjeux



## 2. L'expérience de projets similaires

- Nous avons accompagné plusieurs clients dans le cadrage et la mise en œuvre de leurs projets de mise en conformité à IDD, et disposons ainsi d'une connaissance des impacts et des facteurs clés de succès de ces projets
- Nous disposons d'une bibliothèque de livrables déjà formalisés (référentiels, procédures, ...) reflétant les meilleures pratiques de Place



## 3. Une méthodologie éprouvée et des outils innovants

- Nous utilisons une méthodologie et des grilles d'analyse éprouvés qui permettent d'accélérer vos projets de mise en conformité
- Nous développons en mode agile des solutions innovantes pour répondre aux besoins des projets sur lesquels nous intervenons
- Nous mettons à votre disposition des outils interactifs pour l'animation d'ateliers dans une démarche participative



## 4. Une expertise sur les sujets de Compliance dans le secteur de l'assurance

- Nous mobilisons une équipe expérimentée, dédiée au secteur de l'assurance
- Nous avons accès, via le réseau Deloitte, à une veille réglementaire prospective et comparée ainsi qu'à des éléments de benchmark sur les meilleures pratiques européennes



# Vos contacts

**Marc Van Caeneghem**

Associé Risk Advisory

[mvancaeneghem@deloitte.fr](mailto:mvancaeneghem@deloitte.fr)

01 55 61 65 88

**Odilon Audouin**

Directeur Risk & Compliance  
Advisory

[oudouin@deloitte.fr](mailto:oudouin@deloitte.fr)

01 40 88 86 73

**Alexandre Liaskovsky**

Manager Risk Advisory

[aliaskovsky@deloitte.fr](mailto:aliaskovsky@deloitte.fr)

01 40 88 85 29

## A propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte fournit des services professionnels dans les domaines de l'audit, de la fiscalité, du consulting et du financial advisory à ses clients des secteurs public et privé, quel que soit leur domaine d'activité. Fort d'un réseau de firmes membres dans plus de 150 pays, Deloitte allie des compétences de niveau international à un service de grande qualité afin d'aider ses clients à répondre à leurs enjeux les plus complexes. Nos 244 000 professionnels sont animés par un même objectif, faire de Deloitte la référence en matière d'excellence de service.

En France, Deloitte mobilise un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs – des grandes entreprises multinationales aux microentreprises locales, en passant par les entreprises moyennes. Fort de l'expertise de ses 10 300 collaborateurs et associés, Deloitte en France est un acteur de référence en audit, risk advisory, consulting, financial advisory, juridique & fiscal et expertise comptable, dans le cadre d'une offre pluridisciplinaire et de principes d'action en phase avec les exigences de notre environnement.

