



DÉCEMBRE
2015

ANALYSE

DISTRIBUTION EN ASSURANCE : ÉVOLUTIONS LIÉES À LA DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE

QUELS IMPACTS POUR LES DISTRIBUTEURS D'ASSURANCES ?

La directive sur la distribution d'assurance

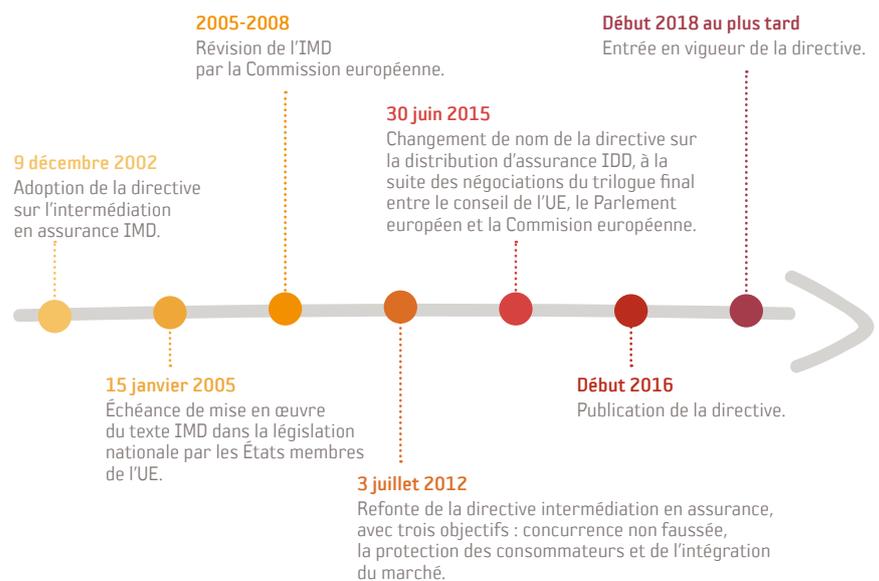
2

- Une réforme nécessaire
- La profession d'intermédiaires d'assurances et leur rémunération
- Élargissement de la notion d'intermédiaires
- Sanctions édictées par la directive
- Conditions d'application des sanctions
- Transposition du texte de la directive en droit national

Conclusion

5

Les conditions de transposition de la directive sur l'intermédiation en assurance adoptée en 2002 créant des divergences d'application entre les États membres, la Commission européenne a procédé à plusieurs contrôles entre 2005 et 2008, à l'issue desquels un nouveau texte a été proposé et publié le 16 juillet 2015. La profession s'attendait à une directive sur l'intermédiation en assurances 2. Or, la directive adoptée par le Parlement européen le 24 novembre porte sur un périmètre élargi et vient ainsi modifier le paysage de la distribution de produits en assurances. La directive sur la distribution d'assurance ou IDD, pour *Insurance Distribution Directive*, accentue le caractère consumériste de la distribution d'assurances et prévoit des sanctions en cas de non-respect de ses obligations d'information et de conseil par un intermédiaire d'assurance.



Source Optimind Winter

PUBLICATION RÉALISÉE
PAR LA PRACTICE

« PCOW Transformation
& Optimisation des Processus »



Dominique Beauquis
Consultante Business Transformation
Animatrice du PCOW



Guillaume Houdayer
Consultant Finance & Performance
Practice Leader du PCOW

La directive sur la distribution d'assurance

Une réforme nécessaire

Les deux objectifs principaux de la première directive du 9 décembre 2002, DIA 1, étaient de :

- favoriser la concurrence en permettant aux intermédiaires d'assurances de proposer leurs services dans l'Espace Économique Européen via un processus d'immatriculation ;
- garantir la protection des consommateurs en instaurant une obligation d'information et de conseil pour les établissements distributeurs.

Suite aux disparités de mises en œuvre dans les États membres de l'Union entre les professionnels de la distribution ainsi que les distorsions d'information qui subsistaient entre les clients, une réforme s'imposait.

À cette fin, un projet de réforme, visant une protection accrue du consommateur lors de l'achat de produits d'assurance, a été initié dès le 3 juillet 2012 et a abouti le 30 juin 2015 à la directive portant le nom de directive sur la distribution d'assurance.

La directive prévoit notamment :

- une plus grande transparence : les distributeurs de produits d'assurance devront faire preuve de plus de transparence concernant le prix et le coût de leurs produits et préciseront à leur acheteur s'ils ont un intérêt économique à vendre un produit en particulier ;
- la mise à disposition d'informations de meilleure qualité et plus compréhensibles permettant aux consommateurs de prendre leur décision de manière plus éclairée sur la base d'un document informatif simple et standard pour chaque produit d'assurance hors assurance vie ;
- pour les produits d'assurance vie, reste l'obligation de fournir des informations standardisées ;
- la réitération des règles de transparence et de déontologie qui veulent que soit respectée une adéquation entre les besoins des consommateurs et leurs achats.

Deux phases, une de conseil et une de remise des informations idoines, qui existaient d'ores et déjà dans le cadre des ordonnances Lagarde et la MIFID et déjà éprouvées par les assureurs vie, s'étendent désormais à tout produit d'assurance.

Phase avant-vente



Phase d'analyse



Formalisation d'une préconisation



Préconisation individualisée

Phase vente



Information préalable sur le produit d'assurance



Édition de nouveaux documents d'information



Documentation personnalisée

De manière à pallier le risque de vente forcée, la vente de produits d'assurance doit obligatoirement s'accompagner d'une demande et d'une fiche de besoins sur la base des informations obtenues du consommateur. Chaque produit d'assurance proposé au consommateur doit toujours être cohérent avec sa demande et ses besoins. Cette préconisation doit être présentée dans un document compréhensible lui permettant de prendre sa décision en toute objectivité. Le conseil doit être réalisé préalablement à la vente, mis à la disposition du consommateur et doit prendre la forme d'une recommandation personnalisée par laquelle toutes les particularités produits sont explicitées au regard des besoins clients.

La phase de vente s'accompagne obligatoirement d'une information générique sur le produit d'assurance avec la remise des documents d'information. Préalablement à la conclusion d'un contrat d'assurance, le client se voit remettre l'intégralité de la documentation relative au produit choisi, produit qui doit répondre aux besoins qu'il a exprimés.



La profession d'intermédiaires d'assurances et leur rémunération

Déjà présentes dans le texte de 2002, les conditions relatives aux connaissances et aptitudes professionnelles d'accès à la profession d'intermédiaire d'assurance et réassurance sont modifiées. La nouvelle directive prévoit que « *les distributeurs d'assurance doivent suivre au moins 15 heures de formation professionnelle continue par an* » et les États membres doivent mettre en place pour leurs ressortissants les mécanismes visant à les contrôler et évaluer leurs connaissances et aptitudes.

Les États membres peuvent permettre aux distributeurs de produits d'assurance de continuer à tirer des revenus de commissions ou de paiement de tiers mais uniquement s'ils sont en mesure de prouver que de telles commissions présentent aussi un bénéfice pour le client.

Les courtiers et les CGPI sont attentifs à cette disposition de la directive, la vente de produits d'assurance vie constituant une partie importante de leur rémunération.

Cet encadrement des rémunérations des intermédiaires d'assurance crée de fait des questionnements de la part des intermédiaires. Quels sont les changements futurs inévitables en termes de rémunération liée à la vente de produits d'assurance ? Les incitations doivent-ils être maintenus pour certains produits au détriment d'autres ? Comment sera-t-il possible d'intégrer ces commissions dans l'argumentaire client ? Autant de questions que les intermédiaires ont d'ores et déjà remontées lors d'échanges avec l'ACPR sans attendre l'adoption de la directive et qui aujourd'hui obligent les assureurs à réfléchir à la rémunération de leurs réseaux et de leurs distributeurs. La notion de distributeurs a par ailleurs été modifiée comme suit par cette nouvelle directive.

Élargissement de la notion d'intermédiaires

Les entreprises d'assurances ainsi que leurs salariés, mais également les comparateurs d'assurance et les distributeurs en ligne, sont désormais considérés comme intermédiaires d'assurances.

Par exception pourront échapper à la qualification d'intermédiaires d'assurances, les distributeurs de produits d'assurances considérés comme étant accessoires au produit de la vente dès lors que :

- le montant de la prime annuelle pour les assurances accessoires n'excède pas 600 euros annuels,
- lorsque l'assurance est complémentaire à un service dont la durée est égale ou inférieure à 3 mois et le montant de la prime payée par personne n'excède pas 200 euros.

Pour autant, lors des débats les représentants de la France n'entendaient pas créer de distorsions dans l'application des obligations d'information et de conseil entre les intermédiaires d'assurance officiant sur le territoire français. À ce niveau, il devrait subsister une particularité française dans la transposition de la directive.





Sanctions édictées par la directive

La directive de 2002 DIA 1 ne prévoyait pas de sanction à l'encontre des intermédiaires d'assurances se rendant coupables de non-respect des obligations d'information et devoir de conseil. Cette situation a largement contribué à créer des divergences entre les États membres lors de la transposition en droit national.

La directive sur la distribution d'assurance vient encadrer les sanctions administratives qui peuvent être prononcées par les autorités compétentes comme suit :

- Dans le cas d'une personne morale : le maximum des sanctions administratives qui peuvent être prises à leur encontre est :
 - au moins 5 000 000 euros ou au maximum 5% du chiffre d'affaires total annuel du dernier exercice comptable approuvé par le conseil d'administration ; lorsqu'il s'agit

d'une succursale ou d'une filiale de la société, la sanction peut aller jusqu'à 5% du chiffre d'affaires issu des comptes consolidés ;

- au plus jusqu'à deux fois le montant des bénéfices obtenus ou des pertes évitées en raison de cette violation.
- Dans le cas d'une personne physique : le maximum des sanctions administratives pécuniaires :
 - au moins 700 000 euros ou la valeur correspondante dans la monnaie de l'État membre auquel appartient l'intermédiaire d'assurance ;
 - au plus jusqu'à deux fois le montant des bénéfices obtenus ou des pertes évitées.

Conditions d'application des sanctions

Les autorités compétentes pour prendre les sanctions à l'encontre des intermédiaires doivent prendre en compte les circonstances suivantes :

- la gravité et la durée de la violation ;
- le degré de responsabilité de l'intermédiaire d'assurance (personne physique ou morale) ;
- la solidité financière de la personne physique ou morale, fonction du chiffre d'affaires ou du revenu réalisé ;
- les pertes pour le consommateur ou la tierce partie causées par la violation de la réglementation dans la mesure où elles peuvent être déterminées ;

- le degré de coopération de la personne physique ou morale avec l'autorité compétente ;
- les mesures prises par la personne morale ou physique pour limiter la répétition de la violation ;
- toute violation précédemment réalisée par la personne physique ou la personne morale.



La directive sur la distribution d'assurance contribue à l'uniformisation des pratiques et à un renforcement des sanctions applicables en matière de distribution d'assurance au niveau européen.



Transposition du texte de la directive en droit national

La directive sur la distribution d'assurance contraint les États membres de l'Union européenne à la transposer dans leurs droits nationaux dans un délai de 24 mois à compter de sa publication qui devrait intervenir au mieux en décembre 2015 ou en début

d'année prochaine. Ce texte leur laisse la possibilité de fixer des règles plus contraignantes. La phase de transposition sera suivie avec attention par les différentes familles de professionnels concernés et son application interviendra au plus tard en 2018.

CONCLUSION

Deux ans pour transformer et optimiser les processus de distribution d'assurances

Certes, les États membres ont deux ans pour préparer l'entrée en vigueur de la directive sur la distribution d'assurance, pour autant, les processus de distribution d'assurances doivent être revus ainsi que les politiques de rémunération des intermédiaires d'assurances. Rappelons que cette notion est nouvelle pour les entreprises d'assurance distribuant des produits d'assurances en direct et leurs salariés ainsi que pour les comparateurs d'assurance. Enfin les distributeurs d'assurance en ligne rompus aux exigences de la vente à distance

vont devoir non seulement adapter leurs processus pour prendre en compte les exigences liées à l'exercice de la profession en termes de capacité, de responsabilité civile, d'exigence financière et de formation mais également adapter leurs démarches de distribution pour répondre aux exigences consuméristes posées par la directive.

Il est fort probable que les autorités de contrôles profitent de cette extension de périmètre pour accroître et intensifier leurs contrôles.



La Practice Optimind Winter

Structurée pour une couverture matricielle des besoins en expertises liés à nos interventions, notre Practice est construite autour de 10 Pôles de Compétence Optimind Winter, mêlant :

- expertises et savoir-faire produits et systèmes d'information sur les problématiques métiers/produits ;
- aptitudes transverses nécessaires à l'exercice de notre activité de conseil couvrant l'ensemble de la chaîne de gestion des risques.

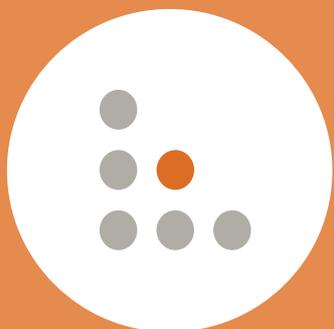
Composés chacun de 10 à 15 managers et consultants de séniorités diverses, ces Pôles :

- assurent la veille réglementaire, le suivi de la presse spécialisée et identifient les sujets émergents,
- étudient l'impact des réformes sur les processus de gestion des risques et l'offre produits,
- participent à nos efforts de R&D et d'innovation et aux projets internes Optimind Winter,

- contribuent à la valeur ajoutée apportée par nos consultants au cours de leurs interventions en leur permettant de disposer d'un support expert et d'un accompagnement méthodologique,
- contribuent à la préparation de nos communications, événements et formations.

Chaque PCOW est encadré par un Practice Leader qui est le garant des travaux réalisés par son Pôle et le porte-parole d'Optimind Winter sur son domaine d'expertise. Accompagné ou non d'un animateur, le Practice Leader encadre les membres de son PCOW et dispose d'une latitude importante quant à l'organisation de leurs travaux.

Retrouvez sur notre site web toutes les informations



Leader de l'actuariat conseil et de la gestion des risques en France, Optimind Winter constitue l'interlocuteur de référence pour les organismes assureurs, banques et grandes entreprises qui souhaitent un partenaire métier de haut niveau les accompagnant dans leurs projets stratégiques.

Expertise, méthode, intégrité, engagement, pragmatisme, innovation, anticipation et disponibilité sont les valeurs clefs qui animent nos 180 collaborateurs, consultants experts pour la plupart, dont plus de 70 actuaires diplômés membres de l'Institut des Actuariers. Nos clients bénéficient ainsi des plus hautes expertises en gestion du risque associées à la qualité d'une signature de référence d'un des leaders européens en gestion des risques. Notre indépendance, garantie par un capital détenu uniquement par nos salariés et dirigeants, offre à nos clients la perspective d'une collaboration pérenne et engagée.

Optimind Winter vous apporte son expertise sur les métiers suivants :



Actuariat Conseil



Protection Sociale



Risk Management



Finance & Performance



Business Transformation

optimind winter ::
LOCAL OPTIMIZATION EUROPEAN MINDED

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site www.optimindwinter.com

Vos Contacts /

Éric Gaubert / directeur du développement / eric.gaubert@optimindwinter.com

Marine de Pallières / responsable de la communication / marine.depallieres@optimindwinter.com

Emmanuel Berthelé / responsable de la Practice / emmanuel.berthele@optimindwinter.com

T / +33 1 48 01 91 66



Optimind, SAS au capital de 400 950 euros, 46 rue La Boétie - 75008 PARIS. Siret : 418 861969 00099 - Code APE : 7022Z.

Document commercial à caractère non contractuel. Tous droits réservés. Reproduction interdite sans l'autorisation de la société Optimind SAS. Réalisation : Optimind Winter. © Shutterstock

RETROUVEZ
L'ENSEMBLE
DE NOS
ÉVÈNEMENTS

