



DDA : L'impensable calendrier ?

Mardi 19 septembre 2017

Bruno HUSS
Président de l'ADOM



Programme de la matinée du 19 septembre

09h30 – 10h00 – Accueil & Introduction

Bruno HUSS, Président, ADOM

10h00 - 10h40 – Faire le point sur l'actualité juridique et réglementaire

Caroline Letellier, Avocate Associée, Esthemis

10h40 - 11h30 – Table ronde 1 : Structurer, piloter, porter un projet DDA : Les meilleures pratiques du marché

11h30 - 12h20 – Table ronde 2 : Gouvernance produit, devoir de conseil, transparence, formation, rémunération & conflits d'intérêt : Par où commencer ?

Animation des deux tables rondes :

Marie-Sophie Houis, Associée MX Conseil

Participants aux deux tables rondes :

Axelle Chambaud, Responsable Pôle Distribution, Harmonie Mutuelle

François Clin, Secrétaire Général, AXA

Joël Destom, Directeur en charge du projet DDA, AG2R La Mondiale

Myriam Guigui, Responsable Juridique Assurance et Distribution, Groupama

Patricia Lacoste, PDG, Prévoir

12h20 – 12h30 – Conclusion

Bruno HUSS, Président de l'ADOM



Maître Caroline LETELLIER

Avocate Associée, Esthemis Avocats



Calendrier de la directive et de sa transposition

Directive sur la distribution d'assurance n°2016/97 du 20 janvier 2016

Janv. – Fév. 2016

Publication de la DDA au journal officiel de l'UE avec une entrée en vigueur en Février 2016

Juillet – Sept. 2016

Lancement d'une consultation publique et audition publique par EIOPA

Déc. 2016

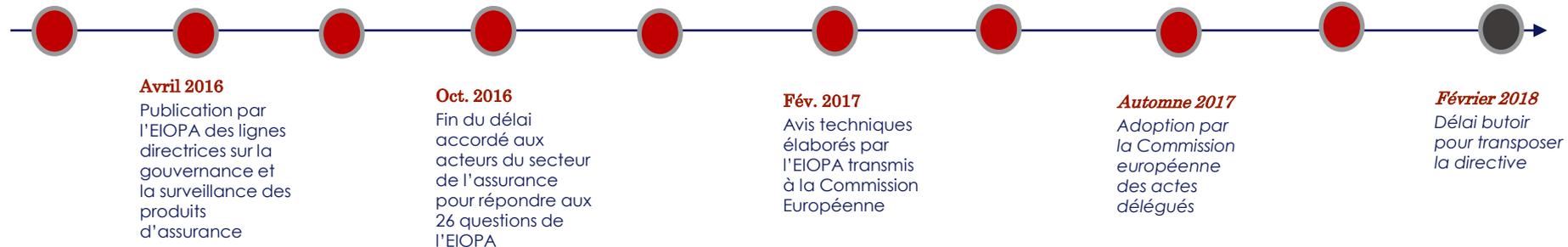
Publication au journal officiel de la « Loi Sapin 2 » autorisant le Gouvernement à transposer la DDA par ordonnance

Août 2017 :

Publication au journal officiel de l'UE du Règlement d'exécution de la Commission établissant le format de présentation normalisé (IPID)

Déc.2017 / Jan.2018

Ordonnance de transposition et décret



➤ Une ordonnance et des textes réglementaires d'application, attendus entre décembre 2017 et février 2018 :

- ✓ Modifications du Code des assurances, du Code de la sécurité sociale, du Code de la mutualité, du Code monétaire et financier, du Code de la consommation
- ✓ **Mutuelles et unions Livre II Code de la mutualité** : nouvel article L.116-6 CM dans le projet d'ordonnance ➡ renvoi au Livre V du Code des assurances

Les points clés de la DDA

La protection des intérêts des clients : le cœur de la DDA



5 axes principaux :

- ❑ Extension du périmètre d'application
- ❑ Mise en place d'une gouvernance et surveillance produits
- ❑ Renforcement des obligations d'information et de conseil
- ❑ Renforcement des exigences professionnelles
- ❑ Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Extension du périmètre d'application

Objectif : Couvrir tous les canaux de distribution

□ De l'intermédiation à la distribution :

Définition de la distribution

✓ Article 2, § 1 DDA :

« toute activité consistant à fournir des conseils sur des contrats d'assurance, à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, à conclure de tels contrats, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre, y compris la fourniture d'informations sur un ou plusieurs contrats d'assurance selon des critères choisis par le client sur un site internet ou par d'autres moyens de communication et l'établissement d'un classement de produits d'assurance comprenant une comparaison des prix et des produits, ou une remise de prime, lorsque le client peut conclure un contrat directement ou indirectement au moyen d'un site internet ou d'autres moyens de communication »

✓ Projet d'ordonnance : article L.511-1 CA

*« 1. La distribution d'assurance ou de réassurance est l'activité qui consiste à **fournir des recommandations** sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à **présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats** ou à **réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion**, ou à **contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre** ».*

Extension du périmètre d'application

❑ Sont concernés tous les canaux de distribution :

- outre les intermédiaires traditionnels (agents, courtiers, mandataires), les entreprises d'assurances (sociétés d'assurance, mutuelles, institutions de prévoyance) elles-mêmes en ce qu'elles distribuent directement leurs produits ou ceux d'autres entreprises
- les opérateurs de bancassurances
- les vendeurs d'assurance à titre accessoire : agences de voyages, sociétés de location de voitures, vendeurs de téléphones portables (sauf s'ils remplissent les conditions d'exemption, cf. ci-dessous)
- les comparateurs d'assurances en ligne

❑ Sont exclus du champ d'application :

- **la fourniture d'informations à titre occasionnel dans le cadre d'une autre activité professionnelle** lorsque le fournisseur ne prend pas d'autres mesures pour aider à conclure ou à exécuter un contrat d'assurance
- **les intermédiaires d'assurance à titre accessoire** lorsque les conditions suivantes sont remplies :
 - 1°) le contrat d'assurance constitue un complément au bien ou au service fourni par un fournisseur et couvre :
 - a) soit le risque de mauvais fonctionnement, de perte, y compris du vol, ou d'endommagement du bien ou de non-utilisation du service ; ou
 - b) l'endommagement ou la perte, y compris le vol, de bagages et les autres risques liés à un voyage ;
 - 2°) le montant de la prime annuelle du contrat d'assurance ne dépasse pas 600 euros (montant ramené à 200 euros lorsque le contrat d'assurance constitue un complément à un service et que la durée de ce service est égale ou inférieure à trois mois)
- l'activité consistant **exclusivement en la gestion** des contrats et à leur exécution, notamment en cas de sinistre
- **l'indication**

Gouvernance et surveillance des produits d'assurance

« POG » Product Oversight and Gouvernance Requirements

Objectif : Veiller à ce que les produits répondent aux besoins du marché cible

Sources :

- Article 25 DDA
- 13/04/2016 : Orientations préparatoires de l'EIOPA sur les modalités de gouvernance et de surveillance des produits par les entreprises d'assurance et les distributeurs de produits d'assurance
- En attente des actes délégués de la Commission Européenne

De nouvelles exigences :

Pour les concepteurs : Mise en place d'un processus de validation des nouveaux produits et d'adaptation des produits existants en cas de modifications significatives

Pour les distributeurs non concepteurs : Mise en place d'un processus de distribution

⇒ **Echanges d'informations entre concepteurs et distributeurs**

Gouvernance et surveillance des produits d'assurance

Le concepteur (entreprises d'assurance et intermédiaires)

❑ Mise en place d'une politique écrite de gouvernance et de surveillance produits :

- **Objectif : définir le processus de validation des nouveaux produits et d'adaptation des produits existants en cas de modifications significatives**
- Politique écrite qui s'ajoute à celles déjà élaborées dans le cadre de Solvabilité II
- Proportionnée au niveau de complexité et aux risques liés
- A réviser régulièrement
- **Contenu de la politique : indiquer les modalités pour concevoir, réviser, distribuer et suivre un produit d'assurance**
 - ⇒ **Déterminer le marché cible** de chaque produit
 - ⇒ **Evaluer les risques pertinents** du produit pour le marché cible (tests)
 - ⇒ **Déterminer une stratégie de distribution adéquate**
 - ⇒ **Prendre des mesures raisonnables pour que le produit soit effectivement distribué au marché cible**
 - ⇒ **Effectuer un examen régulier** du produit d'assurance afin d'évaluer s'il correspond toujours aux besoins du marché cible et si la stratégie de commercialisation demeure appropriée
 - ⇒ **Identifier les défaillances potentielles**
 - ⇒ **Mise en place de mesures correctrices**
 - ⇒ **Retrait du produit**

Le distributeur non concepteur

- ❑ **Mise en place d'un processus de distribution : politique écrite**
 - **Définir les mesures et procédures pour :**
 - ⇒ Examiner la gamme de produits qu'il a l'intention de proposer,
 - ⇒ Obtenir du concepteur les informations pour comprendre les caractéristiques du produit d'assurance et le marché cible défini de chaque produit
 - **Définir une stratégie de distribution en cohérence avec celle du concepteur**
 - **Remonter d'informations vers le concepteur**

Echanges d'informations entre concepteurs et distributeurs

- ❑ **Les concepteurs doivent mettre à disposition des distributeurs les informations nécessaires à l'appréciation de l'ensemble des caractéristiques du produit d'assurance et sur le processus de validation du produit, y compris le marché cible (et inversement, marché « anti-cible »).**
- ❑ **Rôle d'alerte des distributeurs**

Gouvernance et surveillance des produits d'assurance

❑ Les questions en suspens :

- Qui est concepteur ?
- Quid en présence de co-concepteurs ? Quelles responsabilités respectives entre co-concepteurs ?
- Quelles responsabilités des distributeurs ?
- Quel périmètre produits ?
 - Contrats collectifs à adhésion obligatoire ?
 - Contrats collectifs à adhésion facultative ?
 - Contrats « référencés Santé/Prévoyance » : ACS ? CMU-C ? Référencement ? Labellisation ? Convention de participation ?
 - Contrats emprunteurs ?
 - Stock des contrats individuels renouvelables annuellement ?

➡ Recommandations :

- Instituer une instance dédiée (ex : comité produits)
- Identifier les co-concepteurs / fixer leurs rôles et responsabilités respectives (convention)
- Revoir les conventions entre concepteurs et distributeurs
- Cartographier les produits exemptés / Mettre en place un processus permettant de déterminer ces produits, le réviser régulièrement

Renforcement des obligations d'information et de conseil

Devoir de conseil

Objectif : cohérence entre le contrat proposé et les exigences et besoins du souscripteur ou adhérent éventuel

Sources :

- Considérants 44, 45 DDA
- Articles 17, 18, 20 DDA

Avant la conclusion d'un contrat :

- ❑ **A minima : le distributeur doit :**
 - Recueillir des informations auprès du client
 - Sur cette base, préciser par écrit les exigences et besoins
 - Fournir des informations objectives sur le produit proposé
 - ⇒ Ce, afin de permettre au client de prendre une décision en connaissance de cause
- ❑ **Possibilité pour le distributeur de proposer un service de recommandation personnalisée :**
 - consiste à expliquer pourquoi un contrat d'assurance particulier, parmi plusieurs contrats, correspond le mieux à ses exigences et à ses besoins
- ❑ **L'intermédiaire doit préciser s'il fournit ou non un service de recommandation personnalisée :**
 - En l'absence d'exclusivité contractuelle, service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée et obligation d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché

Renforcement des obligations d'information et de conseil

Devoir de conseil

- ❑ **Pour les assurances-vie, « produits d'investissement fondés sur l'assurance », les informations à fournir sont plus détaillées, notamment :**
 - Recueil d'informations sur les connaissances et l'expérience du client en matière financière, sur sa situation financière et ses objectifs de souscription
 - Orientations et mises en garde appropriés sur les risques inhérents aux produits d'investissement
 - Informations sur l'ensemble des coûts et frais, y compris ceux relatifs à la distribution du produit
 - En cas de recommandation personnalisée : précisions sur l'adéquation du ou des produits aux exigences et besoins du client, sur l'évaluation périodique de cette adéquation et sur l'adaptation à son appétence au risque et sa capacité à subir d'éventuelles pertes financières

Renforcement des obligations d'information et de conseil

Document d'information standardisé pour les produits non-vie (IPID)

Objectif : donner des informations pertinentes sur le contrat d'assurance, formulées de façon simple et compréhensible, afin de permettre au client de prendre une décision en connaissance de cause et de comparer

Sources :

- Article 20 DDA
- EIOPA : document sous forme de questions simples
- Règlement d'exécution (UE) 2017/1469 de la Commission du 11 août 2017 établissant un format de présentation normalisé pour le document d'information sur le produit d'assurance

Un document d'information pré-contractuel :

- **élaboré par le concepteur du produit**
- **remis au souscripteur ou adhérent par le distributeur**
- **standardisé** : les informations sont présentées dans différentes sections, conformément à la structure, à la mise en page, aux intitulés et à l'ordre prévus dans le format de présentation normalisé figurant à l'annexe du règlement d'exécution du 11 août 2017
- **succinct** (2 pages A4 ; à titre exceptionnel : 3 pages A4 au maximum (le concepteur doit être en mesure, à la demande de l'autorité compétente, de prouver qu'il a eu besoin de plus d'espace)
- **autonome** (s'ajoute aux documents d'information déjà existants)

Renforcement des obligations d'information et de conseil

Document d'information standardisé pour les produits non-vie (IPID)

Les mentions :

- ❑ Titre : « Document d'information sur le produit d'assurance »
- ❑ Nom et logo de la compagnie du concepteur, l'Etat membre, son statut. Logo à droite du titre.
- ❑ En dessous du nom du concepteur : mention précisant que toutes les informations précontractuelles et contractuelles sur le produit d'assurance non-vie sont fournies au client dans d'autres documents.
- ❑ **Les sections :**
 - « **De quel type d'assurance s'agit-il ?** » : informations sur le type d'assurance
 - « **Qu'est-ce qui est assuré ?** » : informations sur les principaux risques assurés et sur les plafonds de garantie
 - « **Où suis-je couvert(e) ?** » : informations sur la couverture géographique
 - « **Qu'est-ce qui n'est pas assuré ?** » : informations sur un résumé des risques exclus
 - « **Y a-t-il des exclusions à la couverture ?** » : informations sur les principales exclusions
 - « **Quelles sont mes obligations ?** » : informations sur les obligations pertinentes - obligations au début du contrat, pendant la durée du contrat, en cas de sinistre
 - « **Quand et comment effectuer les paiements ?** » : informations sur les modalités de paiement des primes et la durée des paiements
 - « **Quand commence la couverture et quand prend-elle fin ?** » : informations sur la durée du contrat
 - « **Comment puis-je résilier le contrat ?** » : informations sur les modalités de résiliation du contrat

Renforcement des obligations d'information et de conseil

Document d'information standardisé pour les produits non-vie (IPID)

❑ Les questions en suspens :

- Quel périmètre produits ?
 - Contrats collectifs à adhésion obligatoire
 - Contrats collectifs à adhésion facultative ? Tous (entreprises, référencement, Convention de participation, Madelin, ...)°?
 - Contrats « mixtes » ?
 - Contrats emprunteurs ?
 - Stock des contrats individuels renouvelables annuellement ?
 - CMU-C, ACS ? Contrats « labellisés » ?
 - ...

Renforcement des exigences professionnelles

Objectif : posséder les connaissances et aptitudes appropriées / protéger les clients

Source : Article 10 DDA

❑ **Capacité professionnelle :**

- Formation initiale : déjà prévue en droit français
- **Nouveauté : Formation continue** : au moins 15 heures /an, en tenant compte de la nature des produits vendus, du type de distributeur, de la fonction occupée et de l'activité exercée au sein du distributeur

❑ **Honorabilité :**

- Condition d'honorabilité : déjà prévue en droit français
- **Nouveauté : extension de son champ d'application** : Les personnes physiques qui travaillent pour une entreprise d'assurance ou un intermédiaire d'assurance et qui sont responsables de l'activité de distribution d'assurance et **le personnel qui y prend directement part** doivent être des personnes honorables (régime d'incompatibilités de l'article L. 322-2 CA)

Renforcement des exigences professionnelles

❑ De nouvelles exigences :

- **Mise en place de politiques et procédures internes** pour garantir le respect de ces exigences ; à réviser régulièrement
- **Désignation d'une fonction** visant à assurer la bonne mise en œuvre des politiques et procédures approuvées et en transmettre le nom à l'ACPR à sa demande
- **Mise en place d'un registre** contenant tous les documents pertinents concernant le respect de ces exigences ; à mettre à jour régulièrement

❑ Les questions en suspens :

- Quel personnel concerné ? (« *le personnel qui exerce des activités de distribution d'assurances* »)
- Quelles formations pour les salariés des entreprises d'assurance ? (l'annexe 1 de la DDA vise les seuls intermédiaires)
- Quelles modalités ?
- Quelle preuve ?
- Une surveillance des intermédiaires ?
- Quelle date d'application ?

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Les rémunérations

Objectif : veiller à ce que les systèmes de rémunération des distributeurs n'entravent pas leur capacité à agir au mieux des intérêts des clients

Sources :

- Considérant 46 de la DDA
- Articles 2, 17.3° DDA

❑ Une définition extensive de la rémunération :

Article 2 DDA : « *Toute commission, tout honoraire, toute charge ou tout autre type de paiement, y compris tout avantage économique de toute nature ou tout autre avantage ou toute autre incitation financier ou non financier, proposé ou offert en rapport avec des activités de distribution d'assurances* ».

Article R.511-3 Code des assurances actuel : « *1.- La rémunération prévue au deuxième alinéa du I de l'article L.511-1 doit s'entendre comme tout versement pécuniaire ou toute autre forme d'avantage économique convenu et lié à la prestation d'intermédiation* ».

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

❑ Principe général :

▪ **Considérant 46 de la DDA :**

Les politiques de rémunération pratiquées par les distributeurs vis-à-vis de leur personnel ou de leurs représentants ne devraient pas :

- entraver leur capacité à agir au mieux des intérêts des clients,
- les dissuader de faire une recommandation adaptée ou de présenter l'information de manière impartiale, claire et non trompeuse.

La rémunération fondée sur les objectifs de vente ne devrait pas constituer une incitation à recommander un produit particulier au client.

▪ **Article 17, 3° DDA (repris par le projet d'ordonnance)**

Les distributeurs ne sont pas rémunérés ou ne rémunèrent pas ni n'évaluent les performances de leur personnel d'une façon qui aille à l'encontre de leur obligation d'agir au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent.

Un distributeur ne prend en particulier **aucune disposition sous forme de rémunération, d'objectifs de vente ou autre qui pourrait l'encourager, ou encourager son personnel, à recommander un produit d'assurance particulier à un souscripteur éventuel ou à un adhérent éventuel** alors que le distributeur pourrait proposer un autre produit d'assurance qui correspondrait mieux aux exigences et besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel.

❑ Les commissions n'ont pas été remises en cause par la DDA.

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Transparence sur les rémunérations

❑ Actuellement, une transparence limitée :

Article R.511-3 Code des assurances actuel : « II.- (...) »

A la demande de celle-ci, l'intermédiaire communique à la personne physique ou à la personne morale qui envisage de souscrire ou adhérer à un contrat d'assurance en raison de ses activités professionnelles le montant de la commission et de toute autre rémunération versée par l'entreprise d'assurance sur le contrat proposé. Cette obligation s'applique lorsque l'intermédiaire exerce selon les modalités prévues au c du II de l'article L.520-1 et présente, propose ou aide à conclure un contrat, pour cette personne, dont la prime annuelle excède 20 000 euros ».

Article L.116-3 Code de la mutualité actuel :

« Lorsque l'intermédiaire a été désigné par une personne morale souscriptrice, la mutuelle ou l'union informe cette dernière du montant et du destinataire de la rémunération versée. (...) ».

❑ Avec la DDA : Avant la conclusion d'un contrat d'assurance :

⇒ Obligations pour les entreprises d'assurance de fournir des informations sur la nature de la rémunération perçue par leur personnel au titre de la distribution du contrat d'assurance.

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Transparence sur les rémunérations

- ⇒ **Obligations pour les intermédiaires** de fournir des informations sur :
- La **nature** de la rémunération reçue en relation avec le contrat d'assurance
 - S'ils travaillent sur la base :
 - **soit d'honoraires** : rémunération payée directement par le client (communication du montant ou, lorsque cela n'est pas possible, à tout le moins, la méthode de calcul de ces honoraires)
 - **soit de commissions de toute nature** : rémunération incluse dans la prime d'assurance
 - **soit de tout autre type de rémunération, y compris tout avantage économique**
 - ou sur une combinaison de ces trois types de rémunération.
- ⇒ **Obligations d'information après la conclusion du contrat** en cas de paiements autres que les primes en cours et les paiements prévus.

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Les conflits d'intérêts

Objectif : prévoir des règles visant à empêcher que les conflits d'intérêts ne portent atteinte aux intérêts du client

Sources :

- Considérants 39, 40, 41 de la DDA
- Articles 17.1°, 19 DDA

- ❑ **Les distributeurs doivent toujours agir « de manière honnête, impartiale et professionnelle, et ce au mieux des intérêts de leurs clients ».**
- ❑ **L'intermédiaire doit, avant la conclusion d'un contrat d'assurance, fournir au client des informations sur :**
 - Les liens avec une entreprise d'assurance
 - Le fait qu'il fournisse ou non un service de recommandation personnalisée
 - Le fait qu'il travaille ou non exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance
 - La rémunération reçue en relation avec le contrat d'assurance (cf. transparence sur les rémunérations)

(Obligations d'information après la conclusion du contrat en cas de changements)

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Produits d'investissement fondés sur l'assurance : Obligations renforcées

Sources :

- Considérant 57 de la DDA
- Articles 27, 28, 29, 30 DDA
- En attente des actes délégués

❑ Mise en place d'une politique de conflits d'intérêts :

- **Politique écrite, révisée annuellement,**
- **Appropriée et proportionnée aux activités exercées, aux produits d'assurance vendus et au type de distributeur**
- **Contenu :**
 - **détection** des conflits d'intérêts :
Identification des circonstances pouvant donner lieu à un conflit d'intérêt ayant un risque d'impact négatif sur les intérêts des clients
 - **prévention** des conflits d'intérêts :
Procédures pour éviter les conflits d'intérêts
 - **gestion** des conflits d'intérêts :
Procédures pour gérer les conflits d'intérêts
 - **et, en dernier ressort, information sur les conflits d'intérêts lorsqu'ils ne peuvent être éviter**

Tenir et conserver un dossier des situations lors desquelles un conflit d'intérêts est survenu ou est susceptible de survenir.

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Produits d'investissement fondés sur l'assurance : Obligations renforcées

❑ Incitations : Avis technique EIOPA sur les actes délégués du 01/02/2017

- **Définition de l'incitation par l'EIOPA** : Tout honoraire, toute commission ou tout autre avantage monétaire ou non qui est payé ou fourni en liaison avec la distribution d'un produit d'investissement fondé sur l'assurance ou la prestation d'un service accessoire, à ou par toute partie, à l'exception du client ou de la personne agissant pour son compte.
- L'incitation comporte un « **effet négatif** » lorsqu'elle est de telle nature ou d'une telle ampleur qu'il fournit un encouragement à réaliser des activités de distribution d'assurance d'une façon qui n'est **pas conforme au mieux des intérêts du client**.
- Exemples d'incitations considérées comme présentant un risque élevé d'avoir un effet négatif sur la qualité et la pertinence des services offerts au client :
 - ✓ Incitation encourageant le distributeur à recommander un produit ou un service à un client en lieu et place d'un produit ou service différent plus adapté aux besoins du client
 - ✓ Incitation dont la valeur est disproportionnée ou excessive par rapport à la valeur du produit ou du service fourni
 - ✓ Incitation basé, uniquement ou de manière prépondérante, sur des critères quantitatifs commerciaux sans prise en compte des critères qualitatifs pour refléter sa conformité aux normes en vigueur, le traitement équitable des clients ou encore la qualité des services fournis à ces derniers.

Transparence sur les rémunérations et les conflits d'intérêt

Produits d'investissement fondés sur l'assurance : Obligations renforcées

- ❑ **Critères d'identification des conflits d'intérêts : Avis technique EIOPA sur les actes délégués du 01/02/2017**

L'existence d'un conflit d'intérêt est présumée dans 4 situations :

Lorsque l'entreprise d'assurance ou l'intermédiaire (y compris leurs dirigeants, personnel, ou quelque personne soumise à leur contrôle) :

1. est susceptible de tirer un gain financier ou d'éviter une perte financière au détriment d'un client.
2. a une motivation quelconque (incitation financière ou autre) à favoriser les intérêts d'un autre client ou d'un groupe de clients plutôt que ceux du client.
3. perçoit ou va percevoir de la part d'une autre personne que le client, un bénéfice monétaire ou non monétaire en relation avec l'activité de distribution fournie au client.
4. Lorsque l'intermédiaire d'assurance, les personnes responsables de la distribution du produit d'assurance au sein d'une entreprise d'assurance ou toute personne liée sont substantiellement impliqués dans la gestion ou le développement des PIA , plus particulièrement lorsqu'ils ont une influence sur la tarification de ces produits ou sur leurs coûts de distribution.

Selon l'EIOPA, un seul de ces critères permet de présumer l'existence d'un risque de conflits d'intérêts. Ils peuvent toutefois être appliqués de manière cumulative.

TABLE RONDE 1

Structurer, piloter, porter un projet DDA : Les meilleures pratiques du marché

Axelle CHAMBAUD

Responsable Pôle
Distribution, Harmonie
Mutuelle



François CLIN

Secrétaire Général, AXA



Joël DESTOM

Directeur en charge du
projet DDA, AG2R La
Mondiale



Myriam GUIGUI

Responsable Juridique
Assurance et
Distribution, Groupama



Patricia LACOSTE

PDG, PREVOIR



Organisation du projet DDA Harmonie Mutuelle

- ✓ Un projet sponsorisé par la Direction Développement et Services aux adhérents
- ✓ Un projet piloté par la direction Distribution en lien avec l'ensemble des directions métiers impactées

Directions techniques Assurances, Conformité, RH, Organisation et Transformation, Marketing, Juridique...

Rôle et responsabilités du Comité de pilotage DDA

- Garantit l'atteinte des objectifs du projet ;
- Pilote le projet et suit des jalons ;
- Coordonne les chantiers transverses ;
- Apport un support technique et réglementaire ;

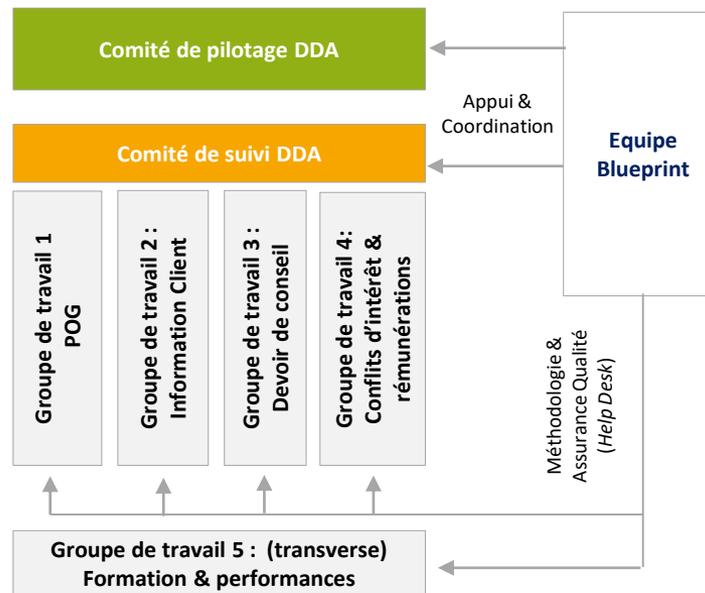
Rôle et responsabilités du Comité de suivi DDA

- Assure un suivi hebdomadaire de l'avancée des travaux ;
- Alerte du Comité de pilotage en cas de retard ou de difficultés dans la livraison des travaux ;

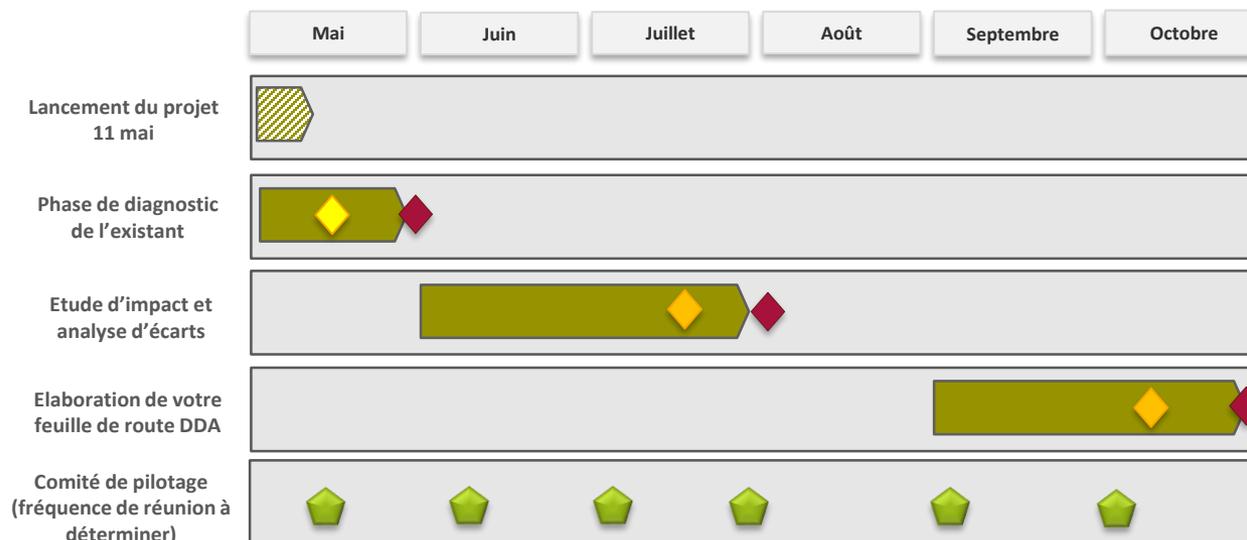
Fréquence de réunion :

- Comité de pilotage : fréquence mensuelle ;
- Comité de suivi : fréquence hebdomadaire dans un premier temps ;

ACD- Pôle Distribution



Calendrier prévisionnel



Atelier POG 

Livrables intermédiaires 

Remise de livrables 

Sponsor : DGA Groupama SA – DG Groupama Grand Est

Direction de Programme : Direction Stratégie et Partenariats Groupama SA

CHANTIER JURIDIQUE ET CONFORMITE

Devoir de conseil et informations précontractuelles

Politique et modalités de rémunération des réseaux et distributeurs

Gouvernance produit

Politique de prévention et gestion des conflits d'intérêts

Mise en conformité de la formation professionnelle des réseaux

CR
GGVIE
Gan Assu

CHANTIER SI

1

Groupama Caisses régionales (Rhône Alpes Auvergne, Paris Val de Loire, Nord Est, Loire Bourgogne)
Gan Assurances
Groupama Gan Vie

2

Lien avec les entités/filiales françaises

- Amaguiz
- Gan Patrimoine
- Gan Prévoyance
- SFPJ
- Mutuaide
- Assistance
- GAG

3

Lien avec les entités internationales gérant en local leur projet

- Bulgarie
- Hongrie
- Grèce
- Slovaquie
- Italie
- Portugal
- Roumanie

TABLE RONDE 1

Structurer, piloter, porter un projet DDA : Les meilleures pratiques du marché

Questions posées

- À partir de quand avez-vous commencé à travailler le dossier DDA : veille / lobbying ... ?
- À partir de quand avez-vous mis en place une organisation projet ?
- Quel type d'organisation avez-vous mis en place ? Sous la responsabilité de qui ?
- Quelle est l'implication de la DG et du comité de direction ?
- Quels sont les principaux chantiers ?
- Quels sont les chantiers les plus compliqués ?
- Quel calendrier par rapport à l'échéance de février 2018 ?
- Avez-vous chiffré le coût du projet ?
- Croyez-vous au report ?

TABLE RONDE 2

Gouvernance produit, devoir de conseil, transparence, formation, rémunération & conflits d'intérêt : Par où commencer ?

Axelle CHAMBAUD

Responsable Pôle
Distribution, Harmonie
Mutuelle



François CLIN

Secrétaire Général, AXA



Joël DESTOM

Directeur en charge du
projet DDA, AG2R La
Mondiale



Myriam GUIGUI

Responsable Juridique
Assurance et
Distribution, Groupama



Patricia LACOSTE

PDG, PREVOIR



TABLE RONDE 2

Gouvernance produit, devoir de conseil, transparence, formation, rémunération & conflits d'intérêt : Par où commencer ?

Questions posées

- Pour vous la DDA constitue un projet stratégique ou un projet opérationnel de mise en conformité ?
- Sur quels sujets attendez-vous des précisions déterminantes des textes encore attendus ?
- Quelles sont les thématiques qui à votre sens ne posent pas problème ni sur le fond, ni sur le calendrier de mise en œuvre ?
- Sur chacune des 5 thématiques majeures de la DDA, quelles sont les orientations que vous avez été amené à prendre et que vous jugez déterminantes ?
- Parmi l'ensemble des impacts de la DDA, quels sont les impacts majeurs pour vous ?
- Parmi l'ensemble des impacts de la DDA, qu'est-ce qui ne pourra pas être prêt pour février 2018 ?
- Au final et à ce stade, pensez-vous que cette contrainte réglementaire et les travaux qu'elle induit pourra constituer demain un vrai plus pour le client final et une opportunité pour votre entreprise de faire la différence ? Si oui, sur quels sujets ?
- Quels sont les chantiers qui n'apportent rien ?

Bruno HUSS
Président de l'ADOM





Marie-Sophie Houis,
Associée MX Conseil

- 06 85 84 49 09
- mshouis@mx-conseil.com



Caroline Letellier,
Associée Esthemis

- 06 71 04 67 13
- carolineletellier@esthemis.com