

# DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCES : DE NOUVELLES RÈGLES APPLICABLES AU COURTAGE

La Directive sur la distribution d'assurances (DDA)<sup>1</sup>, publiée le 2 février 2016, est entrée en vigueur le 23 février suivant.

Son **champ d'application est large puisqu'elle s'applique à tous les canaux de distribution d'assurances** : réseaux salariés, intermédiaires d'assurances, comparateurs d'assurance et fournisseurs de services et distributeurs de biens qui exercent des activités d'intermédiation à titre accessoire.

Elle fixe des règles visant à améliorer la distribution des produits d'assurance dans un souci de protection de la clientèle. Certaines sont d'ordre général et **s'appliquent à la distribution de tous produits d'assurance**, d'autres imposent des **exigences spécifiques en matière de distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance**. Eu égard au volume de la Directive, il ne pourra en être exposé que les grandes lignes dans le cadre du présent article.

## I - Les règles générales

Il est tout d'abord prévu de nouvelles exigences de capacité professionnelle et d'honorabilité. Les intermédiaires d'assurance devront désormais, notamment, justifier d'au moins 15 heures de formation ou de développement professionnels par an.

En second lieu, elle contient des règles visant à la **prévention des conflits d'intérêts**, que ce soit en matière de **politique que de transparence des rémunérations** des distributeurs. Ces derniers ne doivent pas être rémunérés ou ne doivent pas rémunérer leur personnel d'une façon qui aille à l'encontre de leur obligation d'agir au mieux des intérêts du client. De même, l'intermédiaire d'assurance est tenu, pour chaque contrat, de préciser la nature de sa rémunération et d'indiquer s'il travaille sur la base d'honoraires, de commissions, de tout autre type de rémunération ou d'une combinaison de ces rémunérations.

Ensuite, si la DDA n'impose pas que toute souscription soit nécessairement précédée d'un conseil<sup>2</sup> (cette exigence étant laissée à l'appréciation des états membres), il est imposé au dis-

1 - Directive 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016

2 - C'est à dire recommandation personnalisée expliquant pourquoi un produit correspond mieux à ses exigences et besoins. Ces exigences sont modulées selon la complexité du produit et le type du client.

Cécile TAILLEPIED  
Avocat à la Cour - SALPHATI AVOCATS



tributeur de produits d'assurance de proposer un contrat cohérent avec les exigences et besoins du client.

Concernant les informations à fournir au client sur le produit d'assurance, elles doivent être pertinentes et données sous une forme compréhensible lui permettant de prendre une décision en connaissance de cause. A cette fin, il est prévu **pour les produits d'assurance non-vie** la remise d'un « **document d'information sur le produit d'assurance** »<sup>3</sup>. Ce document doit, notamment, être succinct et autonome, facile à lire, et contenir un certain nombre de mentions obligatoires et d'informations (résumé de la couverture d'assurance, modalités de paiement des primes, principales exclusions, etc...).

Enfin, de nouvelles règles de surveillance et de gouvernance des produits doivent être respectées par les concepteurs de produits d'assurance. Pour chaque nouveau contrat ou toute modification significative d'un contrat, ils doivent mettre en place un processus de validation définissant le « marché cible », évaluant les risques pertinents pour ce marché et déterminant une stratégie de distribution adaptée. Ces informations seront mises à la disposition des distributeurs qui devront se pourvoir de moyens appropriés pour comprendre les caractéristiques et le marché cible du produit concerné.

## II - Exigences supplémentaires pour la distribution de produits d'investissement fondés sur l'assurance<sup>4</sup>.

Dans ce cadre, le distributeur doit se doter d'un dispositif organisationnel et administratif permettant **d'empêcher des conflits d'intérêts** portant atteinte aux intérêts du client. Si ce dispositif se révèle inefficace, le client affecté par le conflit en sera averti avant la conclusion du contrat par l'intermédiaire, qui devra lui préciser la nature et les sources du conflit d'intérêts.

3 - Pour les produits d'assurance vie, l'obligation de fournir des informations standardisées est déjà prévue par la Directive Solvabilité II ; pour les produits d'investissement, cette obligation découle du Règlement PRIIPS imposant la remise d'un document d'informations clés (DICL) au client.

4 - Il s'agit des produits d'assurance comportant une durée de vie ou une valeur de rachat qui est totalement ou partiellement exposée, de manière directe ou indirecte, aux fluctuations du marché (Article 2 de la Directive).

Le distributeur doit également veiller à ce que ses modalités de rémunération n'aient pas d' « effet négatif sur la qualité du service fourni au client » et « ne nuisent pas à son obligation d'agir de manière honnête, impartiale et professionnelle au mieux des intérêts du client ».

Certaines informations spécifiques doivent être fournies au client avant la conclusion de tout contrat : si le distributeur qui prodigue un conseil le renouvellera périodiquement, les orientations et les avertissements sur les risques inhérents aux produits et aux stratégies d'investissement proposées, tous les éléments relatifs aux frais et coûts liés.

Par ailleurs, lorsqu'il fournit des conseils sur un produit d'investissement fondé sur l'assurance, l'intermédiaire devra se procurer des informations sur les connaissances et expérience du client dans le domaine de l'investissement, sa situation financière, y compris sa capacité à subir des pertes, et ses objectifs d'investissement y compris sa tolérance au risque.

Il convient de rappeler que la DDA est d'harmonisation minimale, ce qui signifie que les pays membres ne peuvent pas prendre des mesures moins contraignantes que celles de la Directive mais **peuvent adopter des règles plus strictes** pour assurer une plus grande protection des consommateurs.

Les Etats membres ont jusqu'au 23 février 2018 pour mettre en vigueur les dispositions internes nécessaires pour se conformer à la Directive. Eu égard aux nombreuses obligations imposées, il est cependant important que les **intermédiaires anticipent et réfléchissent dès maintenant aux moyens et procédures à mettre en place pour respecter ces nouvelles règles.**

Cécile TAILLEPIED - Avocat à la Cour  
SALPHATI AVOCATS - Tél. : 01 76 77 26 87  
[www.salphati.com](http://www.salphati.com) - [ctaillepie@salphati.com](mailto:ctaillepie@salphati.com)



**Découvrez à partir du 4 avril 2016  
votre nouveau site  
CSCA Ile-de-France & Ouest ...**

### Petites annonces / Petites annonces / Petites annonces /

- **Vend parts société de courtage** - Activité Société de courtage et agence générale com. au global 661 900 € - Clientèle pme, indépendants - secteur ouest, sud ouest, sud est et Paris - Spécialisé en collectives et placement assurance vie - **Contactez la CSCA ILE-DE-FRANCE & OUEST qui transmettra - Réf. 298/01.**
- **Vends Cabinet de courtage** - Clientèle nationale - Spécialisé dans domaine spécifique IARD - Com. 239 000 € - **Contactez la CSCA ILE-DE-FRANCE & OUEST qui transmettra - Réf. 294/01.**

Tarif pour un texte standard : 1 parution : 73 € - 2 parutions : 110 € + 50 % si couplage avec le site internet

## INDICES PROFESSIONNELS

### • Indice FFB (exFNB) (Base 1 en 1941)

4 <sup>e</sup> trimestre 2015	929,5
3 <sup>e</sup> trimestre 2015	932,7
2 <sup>e</sup> trimestre 2015	931,7

### • Indice bris de machines

01/04/2016	1050,30
01/01/2016	1052,80
01/10/2015	1049,30

### • Indice coût de la construction

3 <sup>e</sup> trimestre 2015	1 608
2 <sup>e</sup> trimestre 2015	1 614
1 <sup>er</sup> trimestre 2015	1 632
4 <sup>e</sup> trimestre 2014	1 625

### • Indice RI

01/04/2016	5 819
01/01/2016	5 840
01/10/2015	5 819
(Base 100 en 1941)	

### • Plafond SS 2016

Annuel	38 616 €
Trimestriel	9 654 €
Mensuel	3 218 €
Journalier	177 €
Horaire	24 €

### • Retraites

Valeur du point	AGIRC	ARRCO
01/04/2015	0,4352 €	1,2513 €
Prix d'achat / Salaire de réf.	5,3075 €	15,2589 €

### • SMIC 1<sup>er</sup> janvier 2016

horaire	9,67 €
151,67 h (35h)	1 466,22 €

### LISTE DES ANNONCEURS

- ALBINGIA - p. 2
- CGPA - II<sup>e</sup> couv.
- FRANCE PARE BRISE - III<sup>e</sup> couv.
  - GAN - p. 18
- LIBERTY INTERN. - p. 4
  - SP VIE - p. 26
  - THÉLEM - p. 6