

**EIFR - Les rendez vous de la régulation financière et de la  
conformité 9<sup>ème</sup> édition**

# **Directive sur la distribution d'assurances n°2016/97 du 20 janvier 2017**

**Emprunts et différences avec MIF2**



**Françoise COSTINESCO**, Sous-directeur, Pôle juridique,  
fiscal et de la consommation de la FFA

le 8 décembre 2016

# La Fédération Française de l'Assurance

La Fédération Française de l'Assurance (FFA) réunit la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et le Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA) au sein d'une seule organisation.

La Fédération Française de l'Assurance rassemble les entreprises d'assurances et de réassurance opérant en France, soit 280 sociétés représentant plus de 99% du marché

Les entreprises membres sont des sociétés anonymes, des sociétés d'assurance mutuelle avec ou sans intermédiaires, des succursales d'entreprises étrangères. En outre, les entreprises ou les groupes d'entreprises d'assurance de toute nature, qui interviennent sur le marché français dans le cadre de la libre prestation de services, peuvent être admis comme correspondants de la Fédération.

## La distribution des affaires nouvelles vie et capitalisation à adhésion individuelle

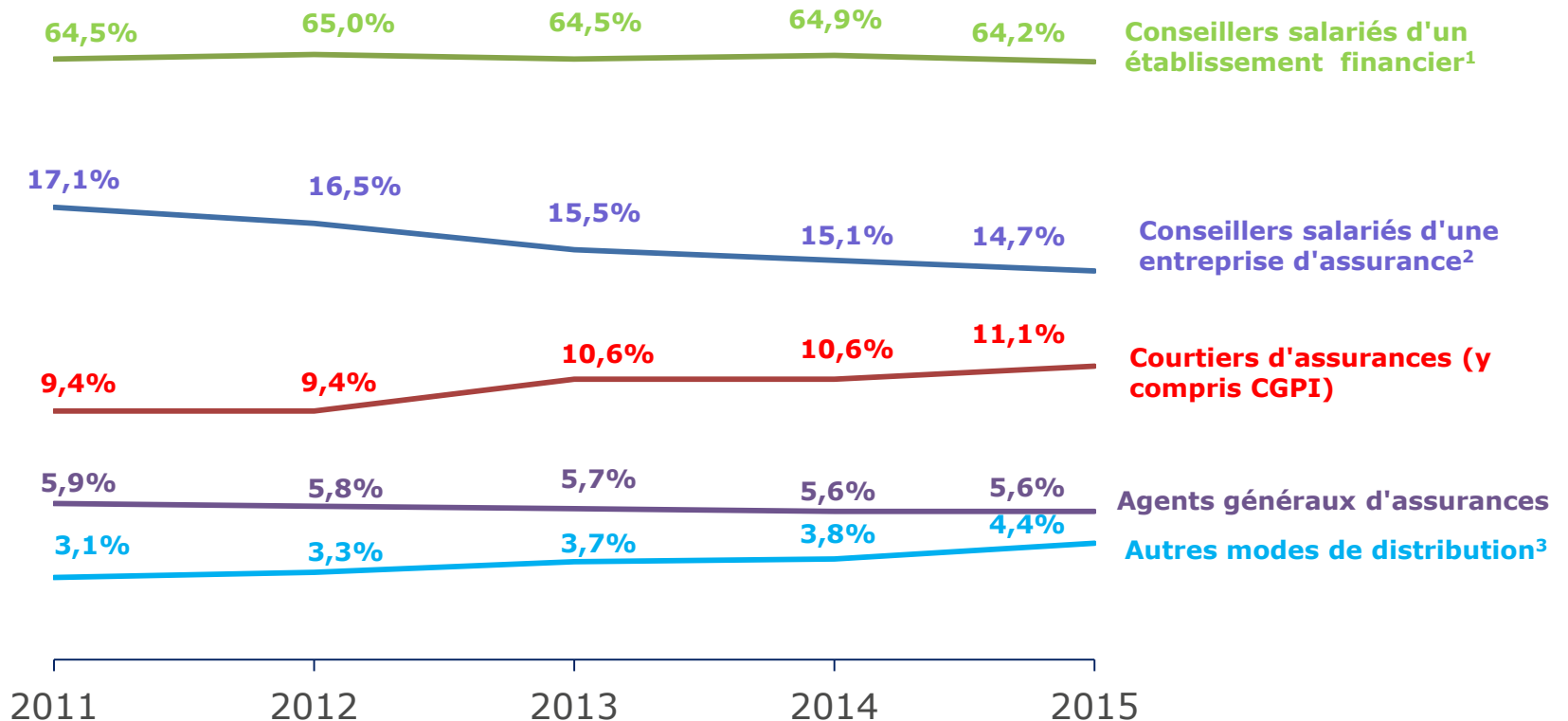
Année 2015	Montant (en Md€)	Variation / 2014
Conseillers salariés d'un établissement financier <sup>1</sup>	71,5	+ 5 %
Conseillers salariés d'une entreprise d'assurances <sup>2</sup>	16,3	+ 3 %
Courtiers d'assurances (y compris CGPI)	12,4	+ 11 %
Agents généraux d'assurances	6,3	+ 8 %
Autres modes de distribution <sup>3</sup>	4,9	+ 19 %
<i>dont Internet</i>	3,5	+ 24 %
<b>ENSEMBLE</b>	<b>111,4</b>	<b>+ 6 %</b>

<sup>1</sup> banque, caisse d'épargne, société de placement, société de bourse, société de crédit

<sup>2</sup> y compris les mandataires d'assurance

<sup>3</sup> vente par correspondance, vente par internet, grande distribution, opérateurs funéraires

# La distribution des affaires nouvelles vie et capitalisation à adhésion individuelle

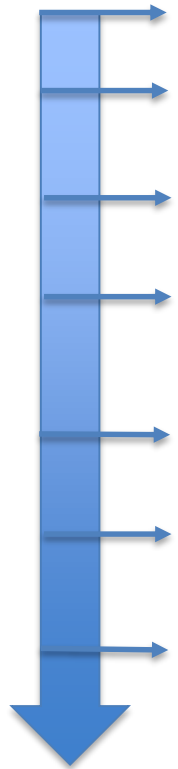


<sup>1</sup> banque, caisse d'épargne, société de placement, société de bourse, société de crédit

<sup>2</sup> y compris les mandataires d'assurance

<sup>3</sup> vente par correspondance, vente par internet, grande distribution, opérateurs funéraires

### Calendrier



- **02 février 2016 : publication de la directive DDA**
  - **13 avril 2016** : adoption des guidelines préparatoires de l'EIOPA sur la gouvernance des produits
  - **1er février 2017** : transmission à la Commission européenne de l'avis technique de l'EIOPA sur les actes délégués
  - **Printemps/été 2017 ?** : adoption par la Commission européenne des actes délégués (+ 3 mois renouvelable une fois)
  - **23 août 2017** : guidelines de l'EIOPA pour l'évaluation des produits d'investissement fondés sur l'assurance considérés comme non complexes et qui n'ont pas une structure qui rend le risque encouru difficile à comprendre pour le client
- 
- **23 février 2018: mise en œuvre de la directive**

## Présentation générale

- ❑ **Un cadre d'harmonisation minimale**
  - États membres peuvent aller plus loin
  - Des options ouvertes aux Etats membres
  
- ❑ **Une architecture comprenant :**
  - une directive de niveau 1
  - des mesures de niveau 2 (actes délégués, standards techniques d'exécution et de réglementation)
  - des mesures de niveau 3 (orientations- *guidelines*)
  
- ❑ **Une logique et des dispositions empruntées de MIF2**
  
- ❑ **Des exigences supplémentaires pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance (PRIIP's)**

### □ Historique

- Une volonté affirmée de la Commission Européenne d'aligner IMD2 sur MIFID
- Une résistance du Parlement et du Conseil européens à l'alignement
- Un résultat hybride entre emprunts et différences

**Extrait du communiqué de presse de la CE ou le règne de la confusion....**

« Conformément à la **directive concernant les marchés d'instruments financiers** (sic!), les États membres peuvent permettre aux distributeurs de produits d'assurance de continuer à tirer des revenus de commissions ou de paiements de tiers, mais uniquement s'ils sont en mesure de prouver que de telles commissions présentent aussi un bénéfice pour le client ».

## Directive sur la distribution d'assurances et MIF2

### ❑ Une entrée en application quasi concomitante

- Directive 2014/65 du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (MIF2). Entrée en application reportée d'un an, soit **début janvier 2018**
- Directive 2016/97 du 20 janvier 2017 sur la distribution d'assurances (IDD). Entrée en application fixée au **23 février 2018**

### ❑ Un degré d'harmonisation différent

- MIF2 = harmonisation maximale
- IDD= harmonisation minimale + nombreuses options ouvertes aux Etats membres

### ❑ Dans les deux directives, renvoi à des actes délégués pour compléter certaines dispositions

- Cohérence souhaitée par la Commission européenne au niveau de ces mesures de niveau 2 entre DDA et MIFID2



### ❑ Principes généraux calqués sur MIF2

#### ❑ Règle de loyauté (article 17)

- Les distributeurs de produits d'assurance agissent toujours de manière honnête, impartiale et professionnelle et ce, **au mieux des intérêts de leurs clients**.

#### ❑ Politique de rémunération (article 17)

- Les distributeurs de produits d'assurance 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 de leurs clients
- Le distributeur ne prend aucune disposition sous forme de rémunération, d'objectifs de vente ou autre qui pourrait encourager le distributeur, ou son personnel, à recommander un produit particulier à un client alors qu'il pourrait proposer un autre produit correspondant mieux aux besoins du client.

#### ❑ Pas d'actes délégués mais possibilité guidelines EIOPA

### ❑ Des obligations d'informations différenciées entre DDA et MIF2

- MIF2 : obligation de révéler le montant des rémunérations
  
- DDA : obligation de révéler :
  - Pour les intermédiaires, s'ils sont rémunérés par honoraires , commissions et/ou reçoivent d'autres avantages économiques
  - Pour les salariés commerciaux : la nature de la rémunération
  - Pour les PRIIPS : l'ensemble des coûts et frais (y compris coût du conseil) sous forme agrégé et à la demande du client une ventilation de ces coûts.

- ❑ **Des règles de gouvernance des produits empruntés à MIF2 (article 25 + actes délégués à venir)**
  - Domaine : nouveau produit ou modification significative d'un contrat existant
  - Organisation « amont » : identification du marché cible, évaluation des risques pertinents et détermination de la stratégie de distribution
  - Organisation « aval » : relations avec les distributeurs, revue du process, vérification que le produit correspond toujours à la clientèle cible
  
- ❑ **Points d'attention pour les actes délégués**
  - Granularité du marché cible (remise en cause de l'architecture ouverte?)
  - Applicabilité aux risques d'entreprises (contrats groupe prévoyance par ex)
  - Articulation avec le conseil obligatoire
  - Compatibilité avec les produits de longue durée

### ☐ **Un traitement des conflits d'intérêts calqué sur MIF2**

- Domaine : distribution des PRIIPs uniquement
- Organisation amont : mise en place de procédures de détection, prévention et gestion des conflits d'intérêts
- Obligation en aval : révélation au client de la nature générale ou de la source des conflits d'intérêts si ceux-ci ne peuvent être évités.

### ☐ **Des actes délégués cohérents avec ceux de MIF2**

- Sur les critères pour déterminer les conflits d'intérêts susceptibles de porter atteinte aux intérêts des clients
- Sur les mesures à prendre pour détecter, prévenir, gérer ces conflits
- Un focus certain sur les questions liées à la rémunération (le commissionnement est présumé source de conflit d'intérêt)

### ❑ Un régime différencié pour la rémunération par des tiers (inducements)

#### ❑ Dispositif MIF2

- Interdiction de rémunération par des tiers pour le conseil indépendant
- Dans les autres cas, rémunération par des tiers doit se traduire par une amélioration du service au client

#### ❑ Dispositif DDA

- Pour la distribution des PRIIPS uniquement
- Pas d'interdiction mais option pour les Etats membres d'interdire le commissionnement ou autre rémunération même pour le conseil non indépendant
- Commissions et autres rémunérations ne doivent pas avoir d'impact négatif sur la qualité du service au client
- Actes délégués : L'EIOPA propose une liste « noire » des rémunérations versées par des tiers

## Directive sur la distribution d'assurances et MIF2

### ❑ Le conseil

#### ❑ Des définitions équivalentes

- MIF2 : service de conseil: la fourniture de recommandations personnalisées à un client, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise d'investissement, en ce qui concerne une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers;
- DDA : conseil : la fourniture de recommandations personnalisées à un client, à sa demande ou à l'initiative du distributeur d'assurance, au sujet d'un ou plusieurs contrats d'assurance ;

#### ❑ Mais une logique différente

- Vente non conseillée toujours possible dans MIF2 sous certaines conditions (produits non complexes et si le client le demande)
- Un « test de cohérence » avec les exigences et besoins du client exigé dans la DDA même en cas de vente non conseillée
- Une option ouverte aux Etats membres dans la DDA pour imposer le conseil (i.e test d'adéquation ou « suitability test »)