

FICHE PRATIQUE DDA

CADRE RÉGLEMENTAIRE

La directive européenne 2016/97/UE sur la distribution d'assurance entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2018, dite « DDA », a pour objectif de renforcer la protection des investisseurs et d'harmoniser les règles applicables à tous les distributeurs d'assurance quel que soit le produit.

La directive DDA offre un nouveau cadre aux concepteurs et aux distributeurs de produits d'assurances, ainsi que de nouvelles exigences autour de 5 grandes thématiques :

- la capacité professionnelle des professionnels de l'assurance,
- la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance,
- le devoir de conseil,
- la rémunération des professionnels de l'assurance et la gestion de conflits d'intérêts,
- l'information des épargnants et la transparence sur les frais.

Cette directive, en imposant de nouvelles règles, pose le principe général selon lequel tout distributeur de produit d'assurance doit agir de manière honnête, loyale et non trompeuse ; dans l'intérêt du client.



NOTIONS IMPORTANTES

La capacité professionnelle

Les professionnels participant au processus de distribution des produits d'assurance doivent non seulement bénéficier de la compétence professionnelle leur permettant d'exercer leur activité mais doivent également suivre une formation continue adaptée aux produits distribués.

Ces actions de formation ont pour objectif l'acquisition et l'actualisation régulière des compétences généralistes ou spécifiques aux produits distribués afin de pouvoir garantir au client un conseil de qualité au mieux de ses intérêts.

La gouvernance et surveillance des produits

La Directive DDA instaure de nouveaux mécanismes de surveillance et de gouvernance des produits.

Ces dispositions imposent de nouvelles règles, entre d'une part les producteurs de produits d'assurance et d'autre part les distributeurs.

Ainsi il appartiendra aux producteurs de déterminer un marché cible de clients, de mettre en place des processus de conception des produits prenant en compte les risques que le produit peut faire encourir aux clients, de suivre ses produits dans la durée, c'est-à-dire après leur commercialisation, et de sélectionner des stratégies de distribution adaptées.



Le distributeur devra, quant à lui, prendre connaissance des informations sur le produit et le marché cible afin de pouvoir commercialiser correctement le produit.

Le devoir de conseil

La directive sur la distribution d'assurance prévoit trois modalités de conseil :

- une obligation « socle » prévoyant que tout contrat conseillé est cohérent avec les besoins et exigences du client, dit « Niveau 1 »,
- un service de recommandation personnalisée du contrat qui correspond le « mieux » aux besoins et exigences du client, dit « Niveau 2 »,
- un service de recommandation sur la base d'une analyse impartiale d'un nombre suffisant de contrats offerts sur le marché, dit « Niveau 3 ».

Quel que soit le « niveau » de conseil choisi, le processus commercial doit comprendre un recueil des informations du client ainsi que la présentation et l'explication des produits proposés

ou recommandés.

Les distributeurs devront veiller, lorsqu'ils proposent ou recommandent des produits d'assurance, à agir de manière honnête, loyale et professionnelle et ce au mieux des intérêts du client.



La rémunération et les conflits d'intérêts

DDA met en place un cadre relatif à la gestion des conflits d'intérêts et plus précisément aux incitations financières. Ces dernières ne peuvent être acceptées dès lors qu'elles ne nuisent pas au respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts des clients ni d'avoir d'effet négatif sur la qualité du service rendu.

De façon générale, les professionnels doivent mettre en place un dispositif et une politique de gestion des conflits d'intérêt dans un objectif unique de protection du client.



L'information et la transparence

La directive renforce l'obligation d'information par les distributeurs à l'égard de leurs clients. Cette obligation se traduit :

- d'une part, par une information préalable sur le distributeur lui-même (modalités d'exercice, de rémunération, liens commerciaux ou capitalistiques, nature du conseil, etc.),
- d'autre part, les professionnels distribuant un contrat d'assurance doivent donner au client les informations nécessaires sur le produit afin de lui permettre de prendre une décision en toute connaissance de cause. Ces informations prennent la forme d'un document normalisé appelé « Document d'Information Clé » (DIC) dans le cadre des produits d'assurance vie.