



LA DDA EN CLAIR

LA DIRECTIVE
SUR LA DISTRIBUTION
EN ASSURANCE



VERS PLUS DE **QUALITÉ** ET DE **TRANSPARENCE**



LE SERVICE RENDU À VOS CLIENTS

De grandes espérances concernant le service rendu à vos clients qui va encore **gagner en qualité et en transparence** avec l'entrée en vigueur, dès le 1^{er} octobre 2018, de la **DDA** (Directive sur la Distribution en Assurance).

Rassurons-nous : si la DIA (Directive sur l'Intermédiation en Assurance) entrée en vigueur en 2005 a bien révolutionné les pratiques des Intermédiaires, ce n'est pas le cas de la DDA qui opère dans l'ensemble une évolution en douceur des pratiques du secteur.



LA FICHE D'INFORMATION ET DE CONSEIL



La nouvelle **fiche d'information et de conseil (FIC)** reste organisée selon la même logique opérationnelle, à savoir exposer les exigences et besoins du client afin de lui conseiller une solution d'assurance cohérente avec ceux-ci.

Désormais, le distributeur a la possibilité d'aller plus loin en proposant un service de recommandation personnalisée, ce qui est dans l'intérêt des parties quand le client exprime des besoins assurantiels complexes ou à fort enjeu financier.

Les informations à délivrer sur cette fiche sont étoffées. Le distributeur devra dorénavant préciser l'**identité de ses principaux fournisseurs** de solutions d'assurance (jusque-là, c'était sur demande), ainsi que la **structure de sa rémunération** (mais pas son montant).

LA FICHE IPID (document d'information sur le produit d'assurance)



Les clients bénéficieront d'informations encore plus lisibles concernant les produits vendus, grâce à l'**IPID** (Insurance Product Information Document), document d'information sur le produit d'assurance qui devra désormais être remis au client avant la souscription du contrat.

Il s'agit d'un document standardisé, établi par le concepteur du produit, destiné à **faciliter la compréhension du produit ainsi que la comparaison** entre différents contrats d'assurance.

Ce document autonome vient s'ajouter aux documents d'informations précontractuels et contractuels d'assurance que vous remettez déjà à vos clients.

LA GOUVERNANCE PRODUIT



Enfin, avec la DDA, la gouvernance produit s'étend à la distribution avec la mise en place d'un **dispositif d'appropriation de l'information** sur le produit et son marché cible d'une part, et de remontée des informations utiles (adéquation du produit au marché cible, risque de préjudice pour les clients...) d'autre part.

Les modalités de distribution du produit doivent être adaptées au marché cible défini et préserver l'intérêt du client.



**SOLLY AZAR VOUS ACCOMPAGNE SUR CES TROIS
VOLETS (FIC, IPID, GOUVERNANCE) EN DIGITALISANT
ET EN FLUIDIFIANT LE PARCOURS DE VENTE**

- **Mise à jour de la fiche d'information et de conseil selon les nouveaux paramètres** (nom des principaux fournisseurs, type de rémunération...). En renseignant ces données sur votre Extranet www.sollyazarpro.com, les fiches d'information et de conseil sont automatiquement enrichies (en revanche, ces fiches ne seront pas adaptées à un service de recommandation personnalisée au regard de la personnalisation et de l'analyse du marché que cela implique).
- **Mise à disposition des fiches IPID** avec les autres outils d'aide à la vente produits sur www.sollyazarpro.com.
- **Les informations nécessaires pour vous permettre de vous approprier les produits** sont notamment mises à votre disposition à travers des fiches produits, sur votre Extranet www.sollyazarpro.com. L'ensemble de nos équipes commerciales est à votre écoute pour recueillir vos remontées et retours d'expérience sur nos produits d'assurance de manière à ce que notre catalogue reste en adéquation et s'adapte aux besoins du marché en préservant les intérêts des clients.

Groupe Solly Azar

SAS au capital de 200 000 € - 353 508 955 RCS Paris - Société de courtage d'assurances
Siège Social : 60 rue de la Chaussée d'Antin 75439 Paris cedex 09 - N° ORIAS 07 008 500