

# Assurance-vie : Inflation réglementaire et offre produit

Bénédicte ULDRY  
David GRAIZ

1. Le contexte d'inflation réglementaire
2. Cartographie des principales évolutions réglementaires en cours et à venir
3. Impacts actuariels et maturité
4. Enjeux
5. Questions
6. Annexes

# 01

## Contexte d'inflation réglementaire

# Contexte inflation réglementaire

## La protection de l'assuré :



Jusqu'en 2016 : Une approche centrée sur la solvabilité des assureurs

- Normes Solvabilité 2 : capital et solvabilité
- Une approche calculatoire et économique



..... Depuis 2016 : Une réglementation résolument orientée vers la protection des intérêts des consommateurs

- Un mille-feuille réglementaire
- Co-existence de réglementation européenne et française

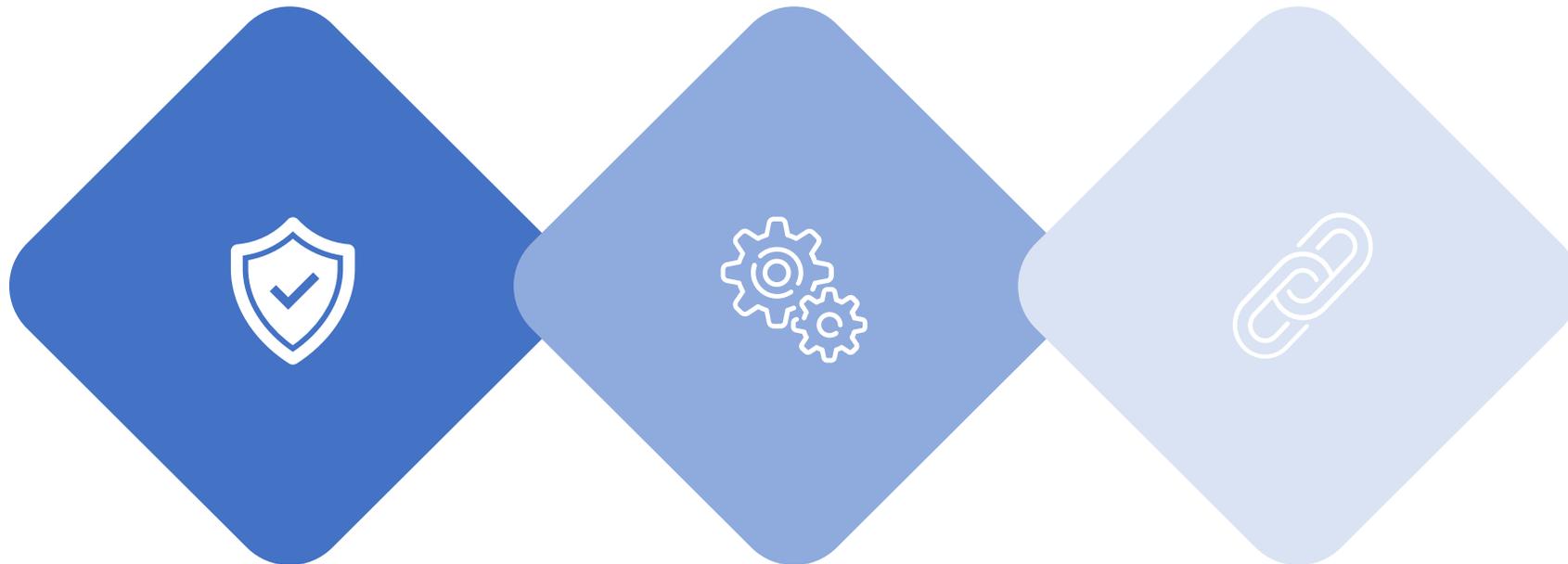


## Objectifs de l'atelier

1- détailler les différentes évolutions réglementaires en cours ou à venir

2- Identifier les principaux Impacts et enjeux pour les offres en assurance vie

# Contexte inflation réglementaire



**Renforcer** la  
protection du  
consommateur

**Améliorer** la  
transparence

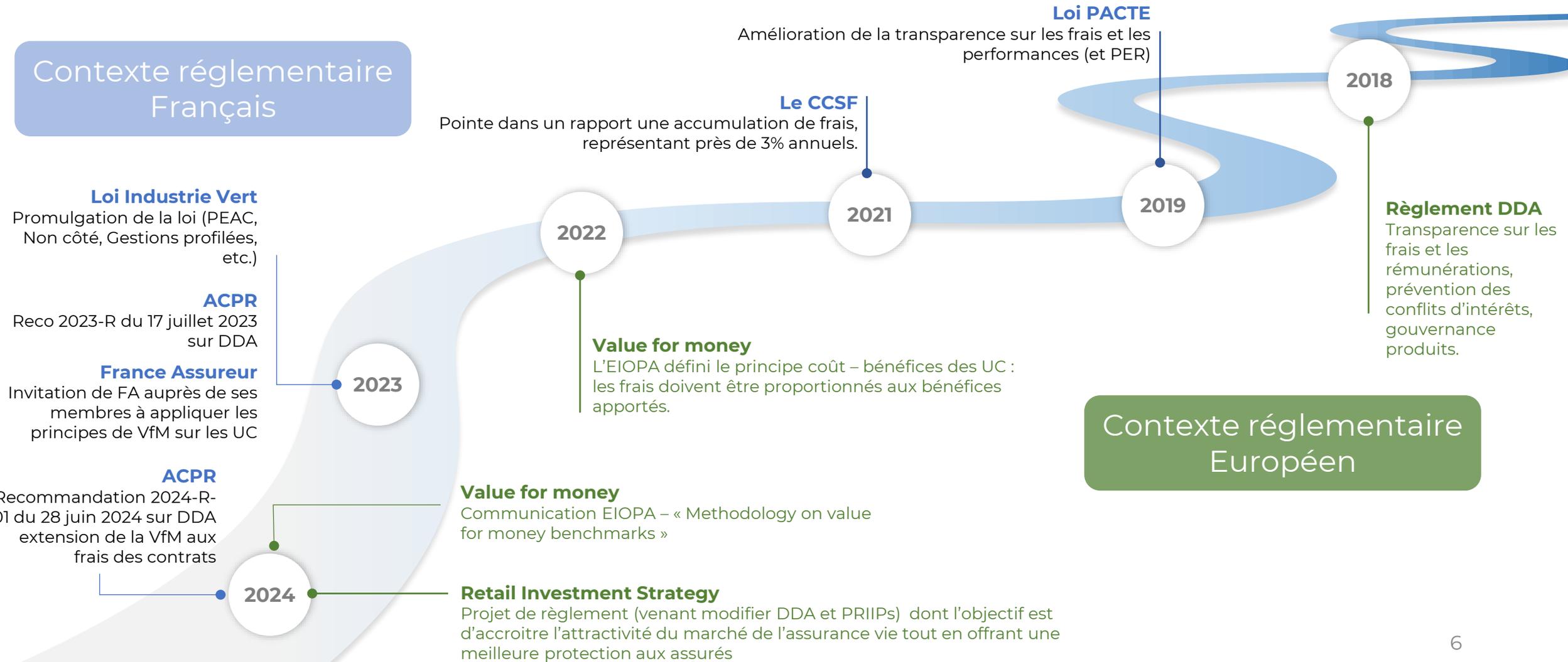
**Harmoniser** et  
standardiser

# Contexte inflation réglementaire

Schéma centré sur une partie de la réglementation liée à la protection de l'épargnant.  
N'intègre pas les réglementations périphériques ou en lien : MIFID, PRIIPS, SFDR, IA Act, DORA, ELTIF...

## Contexte réglementaire Français

## Contexte réglementaire Européen



# 02

## Cartographie des principales évolutions réglementaires en cours et à venir

# Fiche technique – Loi Industrie Verte



Cadre de loi visant à décarboner les pratiques et vise à soutenir le financement de l'industrie verte au travers de financement privé.

## Calendrier

- Octobre 23 : promulgation de la loi
- Juin 24 : décret et arrêtés
- 24 octobre : entrée en vigueur
- 1<sup>er</sup> janvier 26 : évolution rémunération des mandats

## Adhérence

- POG / VFM



## Grands principes

Les grands principes du volet financier :

- **Création du plan Epargne Avenir Climat** : contrat de capitalisation pour les moins de 21 ans avec fiscalité avantageuse et à visé de financement de la transition
- **Encadrement des stratégies d'investissements** : introduction de mandat d'arbitrage , encadrement des profils et obligation de proposer une part d'actifs non cotés dans leurs contrats d'assurance vie et dans les Plans d'Épargne Retraite (PER), notamment pour les profils en gestion pilotée
- **Extension et adaptation du devoir de conseil** : évolution du précontractuelle et vérification de l'adéquation du contrat tout au long de la vie du contrat
- **Elargissement des actifs éligibles** pour favoriser l'investissement en actifs durables (principalement investis directement ou indirectement en actifs non-cotés (« OPCNC »)) – plus local / plus proche
- **Extension des labels existants** : la loi impose aux assureurs de référencer au moins une unité de compte labellisée « Investissement Socialement Responsable » (ISR) et « Greenfin » dans les contrats d'assurance vie et PER (obligation déjà présente dans la loi Pacte).

## Impacts

- Risques
- Investissements
- Offre produits
- Distributeur / réseau

## Points forts / faibles

- Offre produits
- Diversification des placements et fléchage vers des actifs favorisant la transition
- Charges
- Coût de mise en place et de suivi

Assurance vie : inflation réglementaire et offre produits

# Fiche technique – Recommandation ACPR

## ACPR

L'ACPR a mené une série de contrôles qui ont mis en évidence des pratiques hétérogènes, et pas toujours suffisamment respectueuses des intérêts de la clientèle. Ceci conduit l'Autorité à recommander des bonnes pratiques relatives à la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance, d'une part, et la rémunération et les conflits d'intérêts, d'autre part.

### Calendrier

- Juillet 23 et juin 24 : recommandation ACPR

### Adhérence

- POG / VfM



## Grands principes

- L'ACPR mené une série de contrôles sur place qui ont mis en évidence des pratiques hétérogènes, et pas toujours suffisamment respectueuses des intérêts de la clientèle.
- Cela a conduit l'Autorité à recommander des bonnes pratiques relatives à la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance, d'une part, et la rémunération et les conflits d'intérêts, d'autre part (ces recommandations s'apparentent à de la Soft Law)
- Points importants des recommandations ACPR :
  - Identification des marchés cibles
  - identification des modifications significatives
  - conflits d'intérêts / rémunération des distributeurs
  - prévoir des tests quantitatifs pour évaluer l'intérêts des offres
- Synergie avec invitation FA.

## Impacts

- Conformité
- Distributeur

## Points forts / faibles

- + • Connaissance client
- Guidelines plus précises

- • Mise en œuvre

Assurance vie : inflation réglementaire et offre produits

# Fiche technique – Value For Money



Rapport « coût/bénéfice » d'un produit d'assurance.  
Ce concept de rapport qualité-prix mesure la qualité et la disponibilité d'un bien ou d'un service par rapport à son coût.

## Calendrier

- Introduite dans les textes de DDA
- Mise en œuvre progressive avec juxtaposition des textes au niveau français et européen :
  - Juillet 23 et juin 24 : recommandation ACPR
  - Août 24 : publication EIOPA

## Adhérence

- POG
- Recommandation ACPR



## Grands principes

- Le cadre Value for Money en assurance impose aux assureurs de **recentrer leurs produits sur la valeur réelle** fournie aux clients, avec un accent fort sur la transparence des frais et des bénéfices
- **Recommandation que les frais** soient justifiés par les bénéfices pour le client, tant lors de la souscription qu'au cours du contrat.
- Le cadre encourage une **révision régulière des frais et de la performance**, ainsi que des outils pour comparer les frais des assureurs à ceux du marché :
  - Transparence des frais
  - Proportionnalité
  - Évaluation

En France, le principe de VfM a d'abord été décliné sur **les frais des UC** avec revue annuelle des UC référencées notamment (recommandation ACPR)

Des échanges sont en cours pour étendre le principe aux **frais de gestion sur encours des contrats** en UC et en fonction de l'atterrissage sur la RIS, d'une possibilité d'élargissement à des **benchmarks européens**.

## Impacts

- Conception produit / rentabilité
- Outils / SI
- Conformité

## Points forts / faibles

- Connaissance des contrats et « nettoyage » de la gamme UC
- Satisfaction client
- Complexité d'évaluation et définitions de critères objectifs
- Approche centrée sur les coûts / perf sans prise en compte des services apportés
- Nivellement par le bas et uniformisation des offres

Assurance vie : inflation réglementaire et offre produits

# Fiche technique – Retail Investment Strategy



Revue de la DDA et de PRIIPS (~ DDA 2.0)  
Vient renforcer la gouvernance des produits et la segmentation

## Calendrier

- Lancement de la stratégie : La Commission européenne a officiellement lancé la Retail Investment Strategy en mai 2023.
- Trilogue à venir, pas de calendrier à ce stade

## Adhérence

- POG / VfM
- Recommandation ACPR



## Grands principes

Revue de la gouvernance qui renforce :

- La transparence des distributeurs sur les frais et les commissions
- L'encadrement des commissions de distribution : restrictions sur les commissions perçues par les distributeurs,
- les normes de conseil : pour assurer une meilleure adéquation des produits aux profils des investisseurs.
- La standardisation des informations précontractuelles
- Le développement de la finance durable : intégration de critères ESG dans les choix de produits d'investissement

Les principales orientations à date sur la RIS entraineraient :

- Un impact sur la VfM avec **mise en place de benchmarks** potentiellement européens
- La mise en place de tests concernant **l'intérêt du client (best interest test)** et de « **inducement test** » pour les distributeurs
- Un renforcement du devoir de conseil et des **tests du caractère approprié et d'adéquation**
- Le risque de devoir **personnaliser** la doc précontractuelle

## Impacts

- Conformité
- Distributeur

## Points forts / faibles

-  • Transparence sur les frais
- Intégration des critères ESG
- Volonté d'incitation des consommateurs à épargner
-  • Compétitivité des produits
- Charges
- Dégradation des parcours client

# 03

## Impacts actuariels et maturité

# Illustration – impacts et problématiques actuariels



## Revue de l'offre

### Exemple : Référencement des UC

A l'invitation de France Assureur, ré-examen des performances des Unités de comptes

- Ecart de frais d'une UC avec la moyenne de sa catégorie : travail d'analyse de la performance (nette de frais) des UC dont les frais sont supérieurs, à plus de 33 %, par rapport à la moyenne des frais de la catégorie.
- Historique des performances sur 5 ans
- Echange avec les gérants et impacts

### Exemple : Méthodologie de définition du marché cible

Travaux de segmentation par marché cible :

- Connaissances et expérience du client,
- situation personnelle et financières,
- tolérance au risque et capacité à subir des pertes,
- objectifs et besoins

# Illustration – impacts et problématiques actuariels



## Revue de l'offre

### Exemple : Application des benchmarks européen

- Traitement du risque d'uniformisation et de standardisation de l'offre de contrats – pour éviter de limiter l'innovation
- Impact actuariel et innovation produit : la réflexion coût / bénéfice n'intègre pas des notions qualitatives de services rendus, de qualité du contrat, de couverture du risque, de structure de distribution

### Exemple : intégration des Unités de compte non-liquides - LIV

- Echange avec les gérants d'actifs et avec ALM
- Gestion du risque de liquidité par les assureurs
- Arbitrage gestion du risque / acceptabilité commerciale (principalement liés aux pénalités de rachat)

# Illustration – impacts et problématiques actuariels



## Tarification et suivi de la rentabilité

### Exemple : Mise en œuvre recommandation tests qualitatifs ACPR

« S'assurer que les coûts du produit sont proportionnés aux bénéfices attendus pour le marché cible identifié. Ces tests comprennent notamment des évaluations et des comparaisons à l'échelle du marché de la performance, des coûts et des risques des supports d'investissement commercialisés.

*S'assurer que les coûts sont identifiés, justifiés et quantifiés en cohérence avec les dépenses effectivement engagées pour la conception, la gestion et la distribution du produit. »*

- Définition des indicateurs à suivre (Indicateur coûts / bénéfices à la conception et en run)
- Méthodologie de projection de ces indicateurs (quels scénarios ? quel périmètre ? Quel horizon ?)
- Problématique de granularité de modèle et de référentiel ALM
- Calibrage de seuils et plafond d'acceptabilité
- Analyse des synergies avec Benchmark européen

### Exemple : impact sur l'économie des contrats

- Impact sur le partage de la valeur des offres en assurance vie : challenge pour les actuaires produits qui vont devoir évoluer dans un environnement beaucoup plus encadré et qui tient peu compte des frais généraux de l'entreprise et de sa solvabilité
- Interaction avec les normes Solvabilité 2 : viabilité économique et solvabilité de la compagnie vs pression réglementaire (impact VIF vs VfM)

# Degré de maturité et avancement

La contrainte d'un mille-feuille réglementaire et de la juxtaposition d'un volume important de textes à lire, comprendre, assimiler et mettre en œuvre



## Se préparer

- réglementation **coûteuse**
- **manque de temps** / moyen humain pour les mises en œuvre successives



## Illustration

|                     |   |
|---------------------|---|
| Loi Industrie Verte | Organisation sous forme d'un programme piloté par la direction Offre et transverse dans l'entreprise  |
| RIS                 | Pour le moment, organisation en GT restreint (actuariat produit, offre, conformité, juridique, affaires publiques), sujet qui n'a pas encore infusé dans l'entreprise |

# 04

## Enjeux

# Principaux impacts



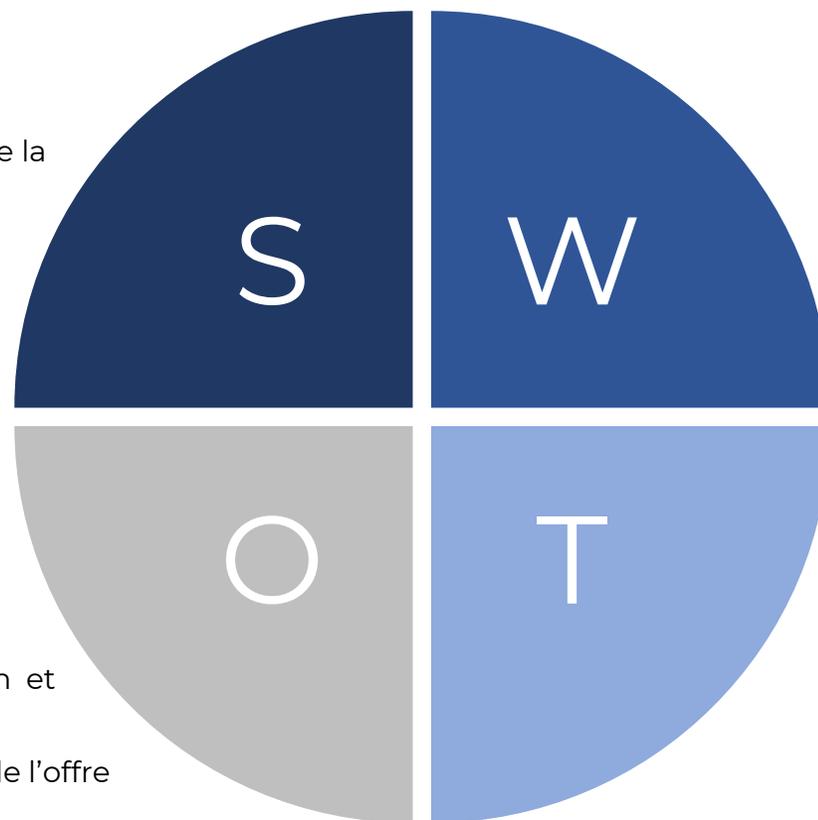
## FORCES

- Amélioration de la **transparence** et protection de la clientèle
- Alignement de la **gouvernance** produit
- **Harmonisation** des pratiques
- Amélioration de **l'image** des assureurs



## OPPORTUNITÉS

- Amélioration de la **relation client** : segmentation et connaissance client
- **Innovation** produit : refonte et enrichissement de l'offre
- **Automatisation et digitalisation** des process
- Enjeux de **données** et intégration de **l'IA**
- Optimisation de **l'organisation**
- Intégration de la **durabilité**



Assurance vie : inflation réglementaire et offre produits

## FAIBLESSES



- Complexité **opérationnelle**
- Réglementation **coûteuse** avec objectifs de réduction des coûts
- Impacts **métiers** (et notamment actuariat)
- Interprétation de la norme et **coexistence** européennes et française
- **Manque de temps** pour les mises en œuvre successives

## MENACES



- Non respect et **sanctions**
- Revue de l'économie des contrats et du modèle de rémunération : **uniformisation**
- Risque sur la **rentabilité et la solvabilité**
- **Effets contraires aux objectifs initiaux** : dégradation des parcours clients / documentation trop volumineuse la rendant non consultée et non compréhensible

05



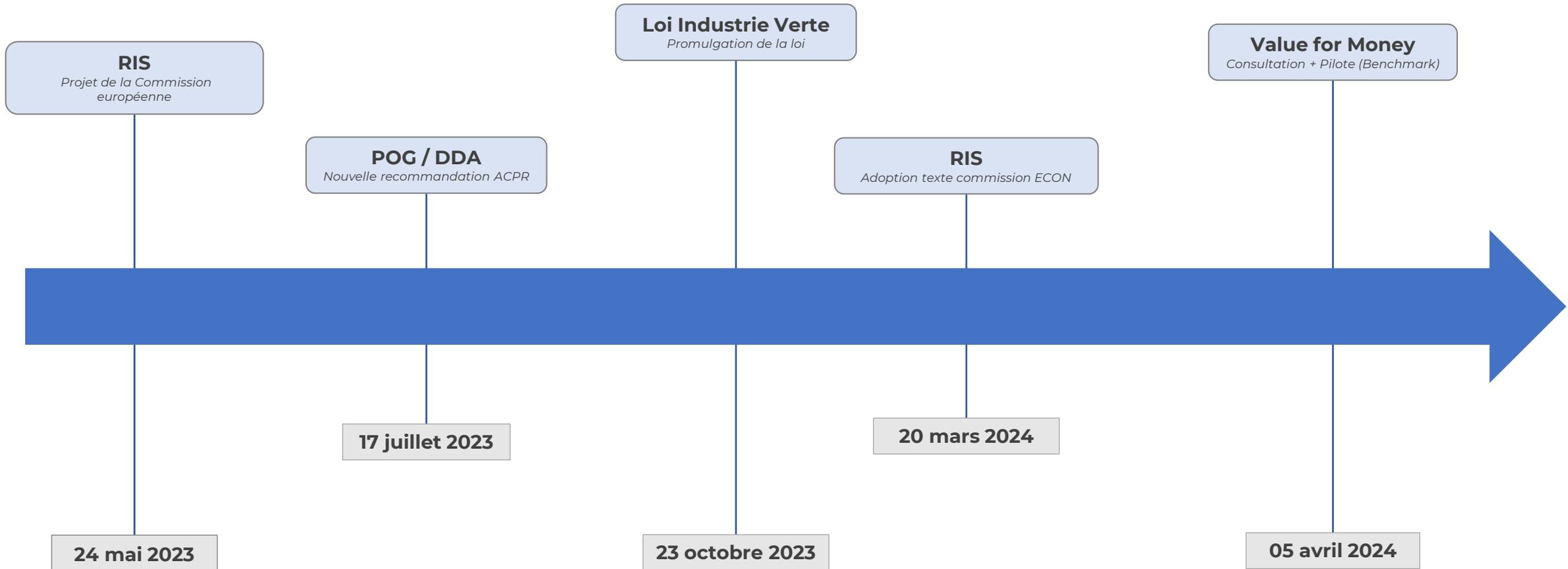
Questions

# 06

## Annexes

# CONTEXTE REGLEMENTAIRE

Chronologie des principales réformes réglementaires



# Fiche technique - DDA

## DDA

Directive européenne visant à harmoniser et à améliorer la réglementation de la distribution des produits d'assurance dans l'UE.

### Calendrier

- DDA a été adoptée le 20 janvier 2016.
- Entrée en vigueur le 1er octobre 2018.

### Adhérence

- POG
- Value For Money



## Grands principes

- **Obligations d'information** : Les distributeurs doivent fournir des informations claires, pertinentes et compréhensibles sur les produits, notamment sur les caractéristiques, les coûts et les risques.
- **Analyse des besoins du client** : Obligation pour les distributeurs de s'assurer que les produits vendus correspondent bien aux besoins et aux exigences des clients. Cela implique une démarche de suitability et de appropriateness dans le conseil.
- **Règles de gouvernance produit**: Les assureurs doivent mettre en place des processus de contrôle et de gouvernance sur les produits pour s'assurer qu'ils sont conçus dans l'intérêt des clients.
- **Formation continue** : Les distributeurs d'assurance doivent suivre des programmes de formation réguliers pour maintenir leurs compétences et connaissances à jour (minimum de 15 heures de formation par an).
- **Régulation des incitations et rémunérations** : Les structures de rémunération ne doivent pas créer de conflits d'intérêts ou inciter les distributeurs à prioriser leurs propres intérêts au détriment du client.
- **Gestion des conflits d'intérêts** : La directive exige la mise en place de procédures pour identifier et gérer les conflits d'intérêts.

### Impacts

- Stratégie
- Processus
- Conformité
- Outils / SI

### Points forts / faibles

- + Protection du consommateur et transparence
- Complexité et coût de mise en place

# Fiche technique – Product Oversight Governance

## POG

Mise en place d'un contrôle qualité de service - cadre de gouvernance structuré

### Calendrier

- Fait partie intégrante de la DDA et donc application depuis l'entrée en vigueur de DDA

### Adhérence

- VFM
- Recommandation ACPR



## Grands principes

- **Définition du marché cible** : Chaque produit doit être conçu en fonction d'un marché cible clair et identifié. Les fabricants doivent prouver que le produit est adapté aux besoins et aux caractéristiques de ce marché.
- **Exigences de conception et de développement de produit** : Les fabricants doivent documenter et justifier les décisions prises durant la conception et le développement du produit, en tenant compte des intérêts des clients finaux.
- **Contrôles de surveillance et de gouvernance** : Des procédures de contrôle continu doivent être mises en place pour évaluer si le produit continue de répondre aux besoins du marché cible, y compris une réévaluation régulière de sa performance.
- **Partage d'information entre fabricants et distributeurs** : Une communication fluide et constante entre le fabricant et les distributeurs est obligatoire, notamment sur les caractéristiques du marché cible, les risques, et les éléments de suivi.
- **Suivi et révisions périodiques** : Des révisions régulières sont nécessaires pour ajuster ou interrompre la distribution d'un produit si celui-ci ne répond plus aux attentes

### Impacts

- Conception produit / rentabilité
- Outils / SI
- Process
- Conformité

### Points forts / faibles

-  • Connaissance client et de son marché
-  • Adaptation des SI
-  • Rédaction des politiques et documentation

# Annexes

## Focus - DDA

### DDA, c'est quoi ?

La **Directive sur la Distribution d'Assurances** (DDA) est une directive **européenne** entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2028, renforçant les obligations des acteurs de l'assurance en matière de distribution des produits d'assurance. Elle s'inscrit dans la continuité de la Directive d'Intermédiation en Assurance (DIA) de 2002, en élargissant les **contraintes réglementaires envers les assureurs**.

### Les 4 piliers principaux de la DDA ?

Informations et Devoir de conseil

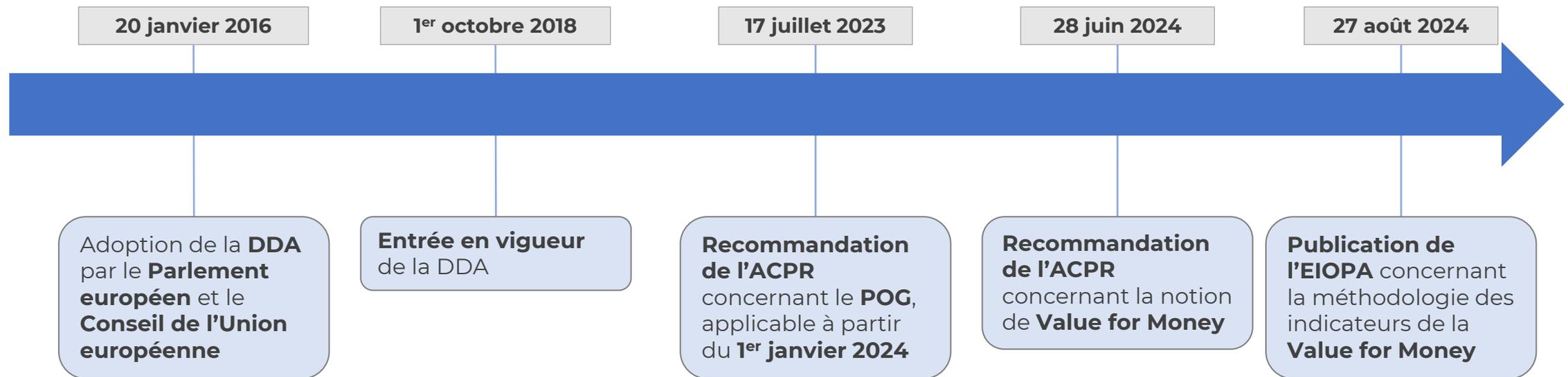
Transparence des distributeurs vis-à-vis du public

Exigences professionnelles

Surveillance et Gouvernance des produits

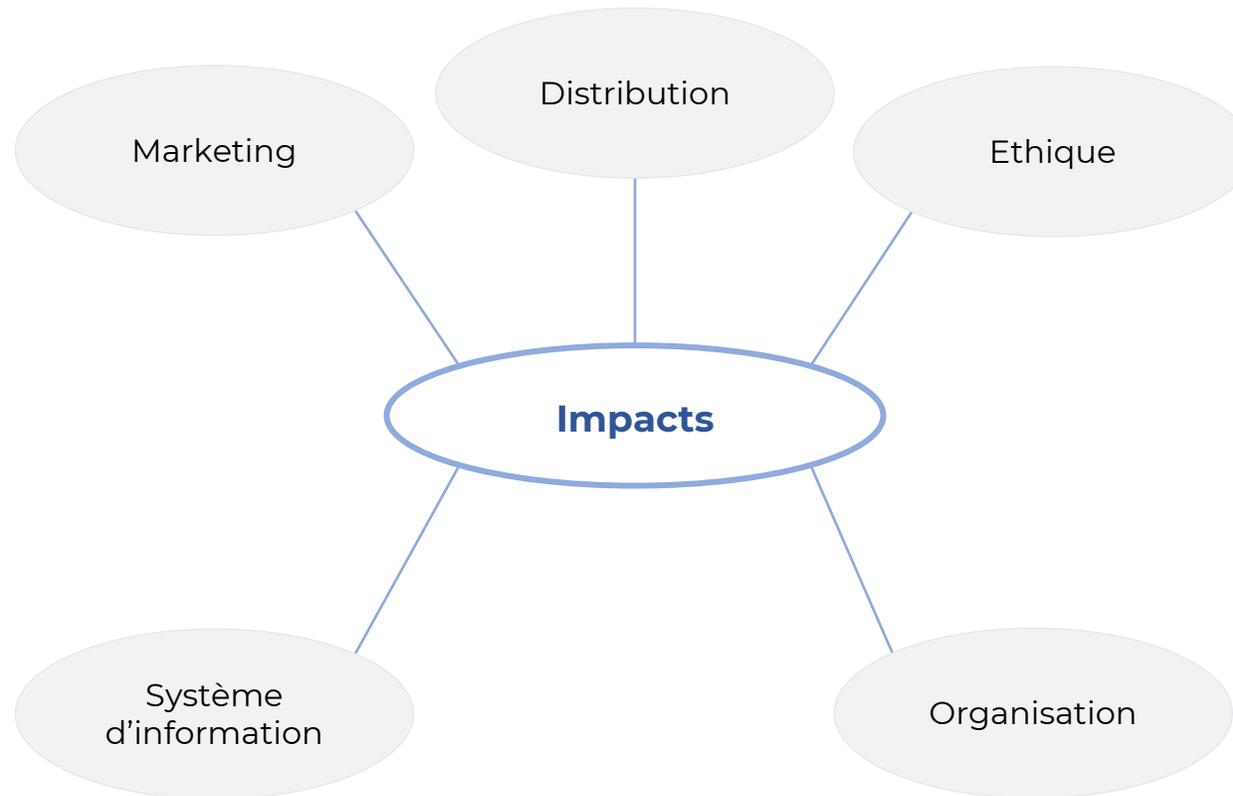
# DDA

## Chronologie réglementaire



# DDA

Impacts pour les assureurs et les distributeurs



## Le POG, c'est quoi ?

Le **POG** (Product Oversight & Governance) est l'un des volets principaux de la **DDA**. Il concerne les dispositions relatives au dispositif dit de « **gouvernance et de surveillance des produits** ». Il implique notamment une financiarisation des règles concernant la **conception** et la **distribution des produits d'assurance**.

Mettre le **client** au centre des préoccupations pour le **protéger davantage des risques** qui pèsent sur lui lorsqu'il souscrit un **produit d'assurance**

Identification d'un **marché cible** pour chaque **produit d'assurance**

Elaboration d'une **stratégie de distribution** et mise en place d'un **suivi et révision des produits d'assurance**

### Quels sont les problèmes rencontrés ?

- Dispositif **complexe**
- L'application du POG sur le marché de l'assurance **variait considérablement** selon les acteurs et les produits d'assurance
- Plusieurs contrôles sur place de l'ACPR ont révélé des **lacunes dans la mise en application**
- Certaines **notions essentielles** du dispositif POG n'étaient **pas explicitement documentées**

### Quelles sont les solutions apportées ?

17 juillet 2023

**Recommandation de l'ACPR**  
concernant le **POG**, applicable à  
partir du **1<sup>er</sup> janvier 2024**

- Notion de « **marché cible** »
- Définition de la **stratégie de distribution**
- **Suivi** et **réexamen** des produits d'assurance
- **Tests Produits**

## Notion de Value for Money

La notion de **Value for Money** peut être décrite comme étant le « **rapport coût/bénéfice** » d'un produit d'assurance. Ce concept de rapport qualité-prix mesure la **qualité et la disponibilité d'un bien ou d'un service par rapport à son coût**.

### En pratique

28 juin 2024

**Nouvelle recommandation** de l'ACPR précisant la notion de **Value for Money**

Concernant **les produits en UC**

Les **coûts** sont correctement **identifiés, quantifiés et justifiés**

Des **tests adéquats** sont réalisés pour évaluer si le **produit** offre des **bénéfices à son marché cible**

Les **coûts**, la **performance**, les **garanties**, la **couverture** et les **services offerts** par le produit sont régulièrement **revus**

# Annexes

## Focus - RIS

### RIS, c'est quoi ?

La **Retail Investment Strategy** for Europe (RIS) a été lancée par la Commission européenne le **24 mai 2023**. Il s'agit d'un projet de révision comprenant la DDA, MIF et les PRIIPS, visant à **accroître la participation des citoyens aux marchés de capitaux**.

### Quels objectifs ?

Garantir un bon rapport  
 coûts / performance  
 (Value for Money)

Résoudre les conflits  
 d'intérêts

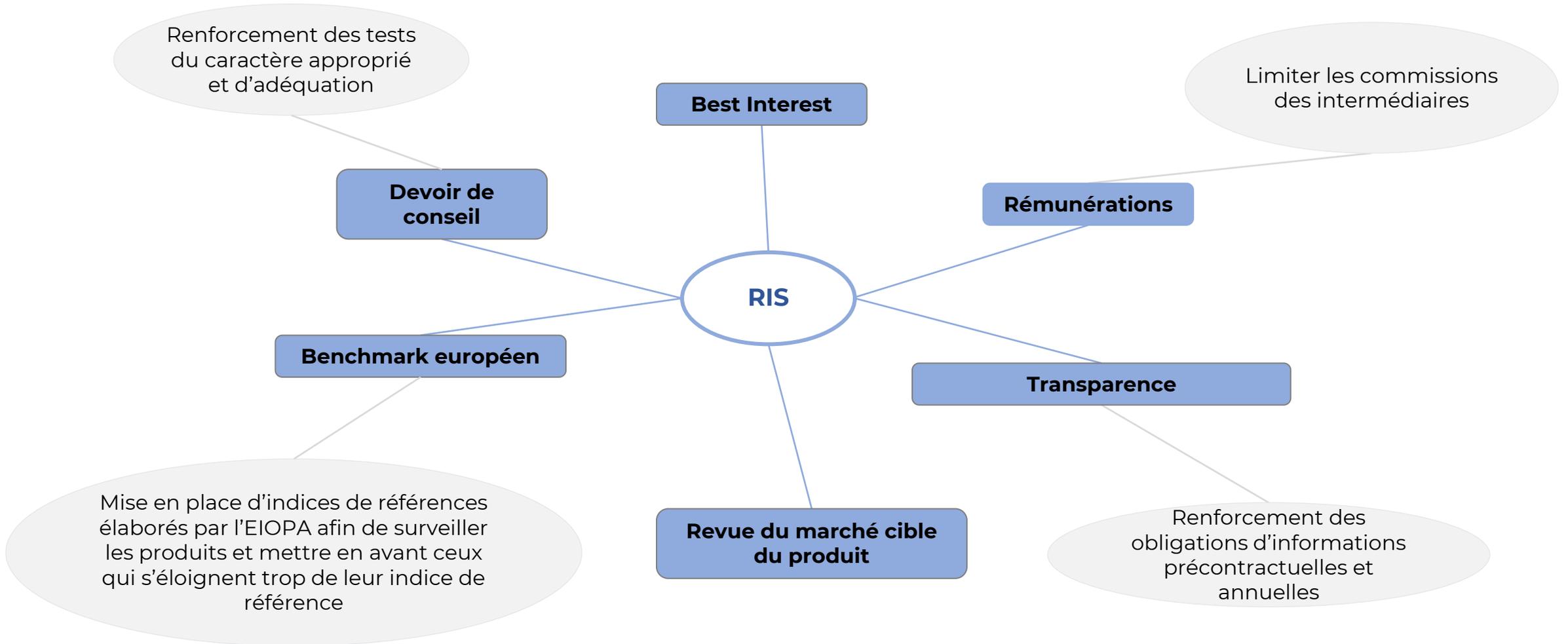
Améliorer la manière  
 dont les informations  
 sont fournies

Protéger les investisseurs  
 de détail contre les  
 pratiques commerciales  
 trompeuses

Renforcer la coopération  
 en matière de surveillance

# RIS

## Principales mesures

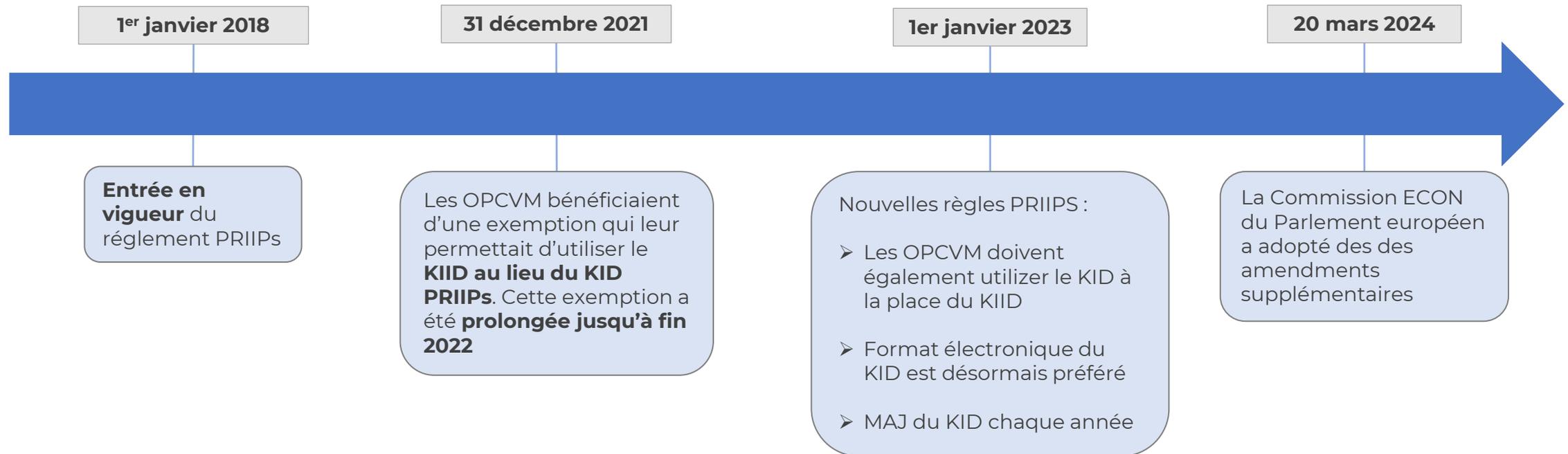


# Annexes

## Focus - PRIIPS

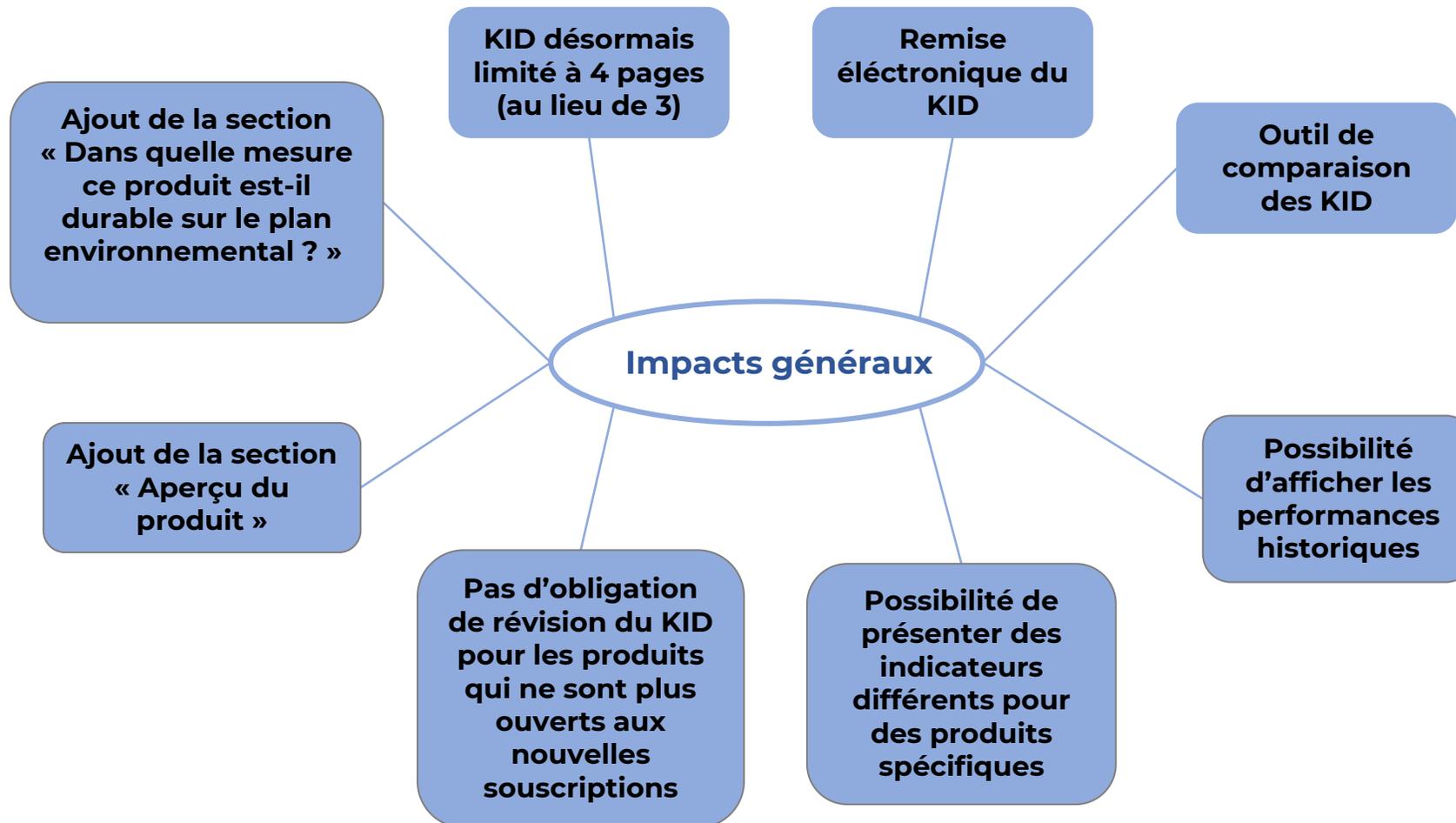
### PRIIPS, c'est quoi ?

Le **règlement européen PRIIPS** (Packaged Retail Investment ans Insurance-bases Products) vise à **harmoniser** et à **standardiser** l'information précontractuelle des produits financiers packagés tels que les fonds d'investissement, les produits dérivés ou les produits d'assurance vie en épargne proposés aux investisseurs particuliers, notamment à travers le **KID**. (Document d'information clé)



# PRIIPS

## Zoom sur PRIIPS – Impacts généraux

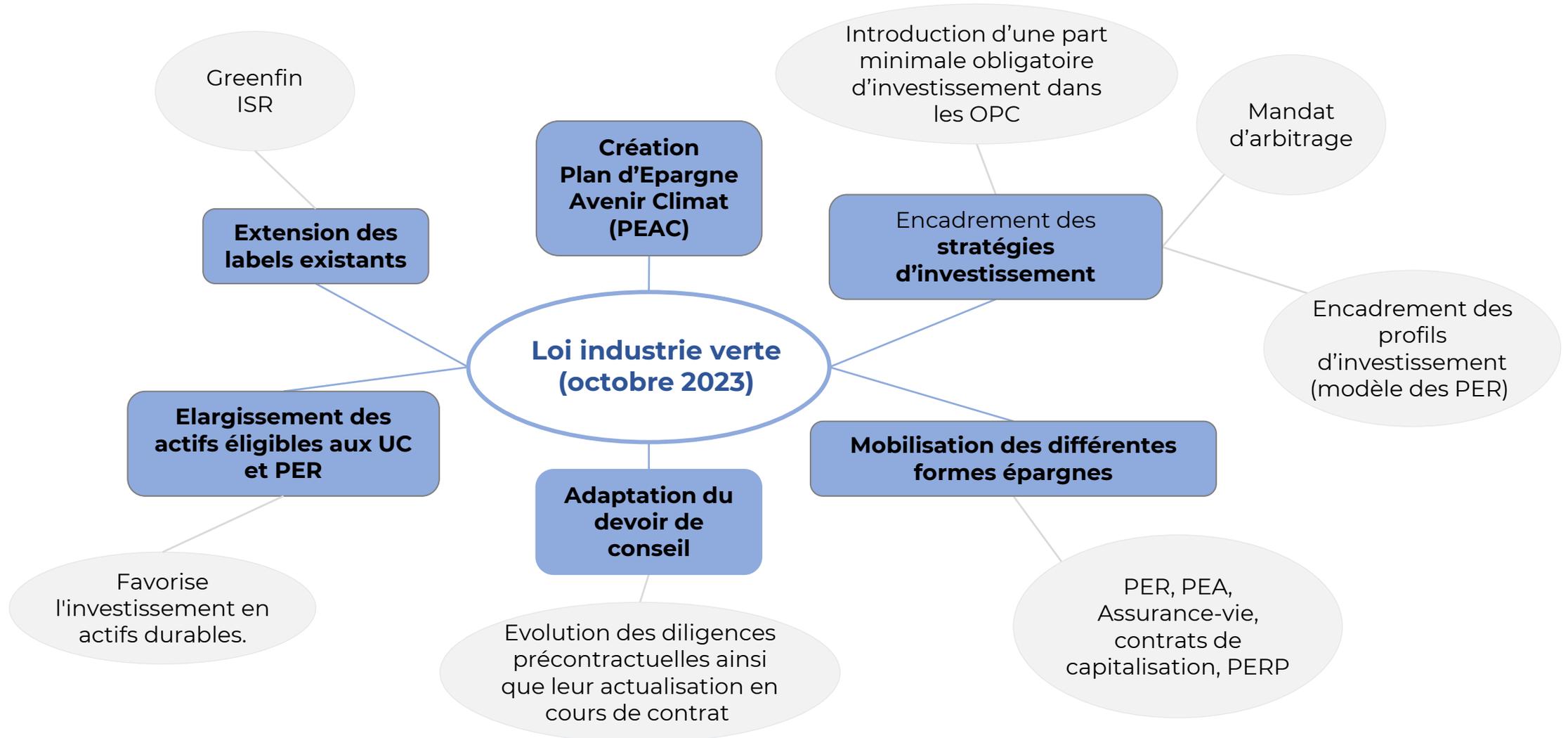


# Annexes

## Focus - Loi Industrie Verte

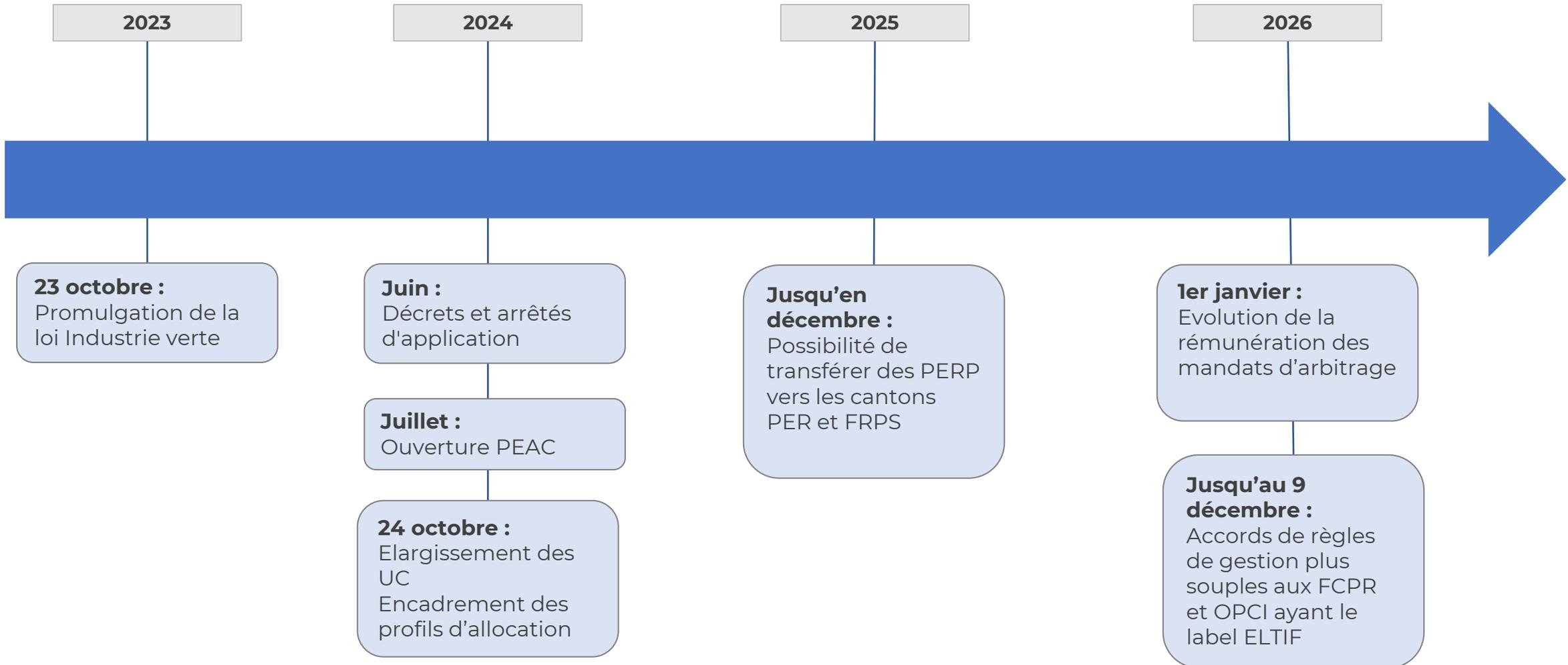
# LOI INDUSTRIE VERTE

Les 6 piliers du volet financier



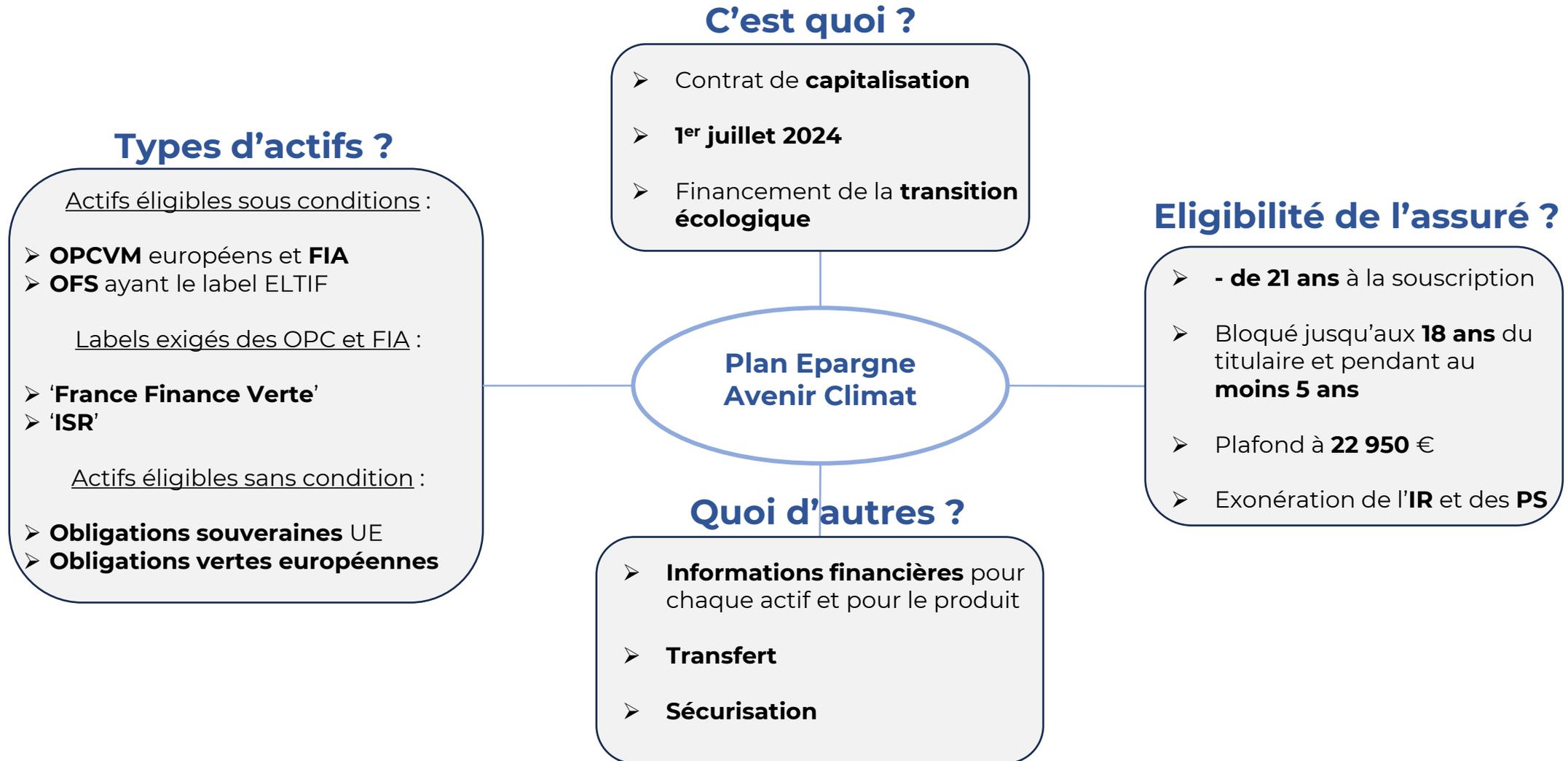
# LOI INDUSTRIE VERTE

Chronologie de la promulgation du texte à sa mise en application



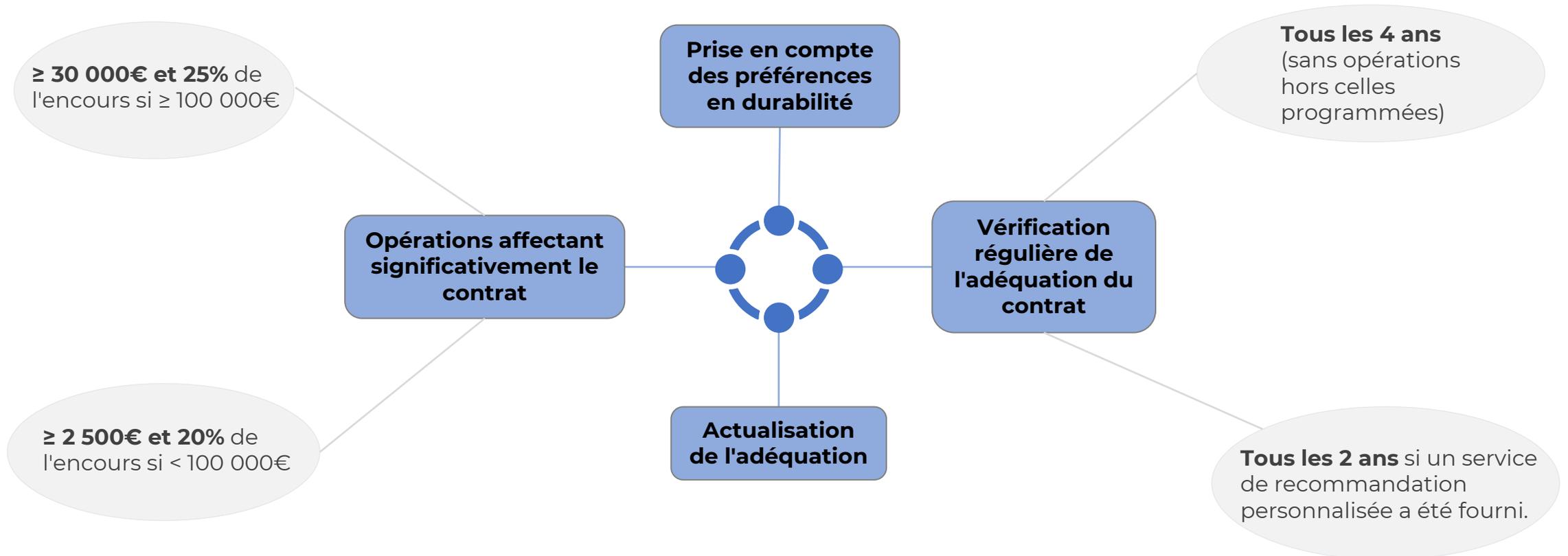
# LOI INDUSTRIE VERTE

## Zoom sur Plan Epargne Avenir Climat



# LOI INDUSTRIE VERTE

Zoom sur l'extension du devoir de conseil



# LOI INDUSTRIE VERTE

Zoom sur les UC constituées d'OPCNC

## Valorisation des UC ?

Autorisation du recours à une valeur estimative :

- Communiquée au moins **trimestriellement**
- Fournie par les **sociétés de gestion**

Valeur utilisée :

La plus récente entre :

- La dernière **valeur liquidative**
- La dernière **valeur estimative**

**UC constituées  
d'OPCNC**

## Indemnités sur la valeur de rachat pour ces UC ?

- **< 20%** lorsque le rachat ne peut être intégralement exécuté
- **< 10%** lorsque les statuts des fonds n'autorisent pas le rachat avant la liquidation et lorsque la durée résiduelle des OPC est supérieure à 5 ans
- **0%** pour les contrats de plus de 10 ans d'ancienneté et sur les fonds autorisant les rachats avant liquidation

# LOI INDUSTRIE VERTE

Zoom sur les différentes formes d'épargne mobilisées

## Contrats d'assurance vie et de capitalisation

### Nouveaux profils pour les contrats AVC

- Obligations de présenter des profils « **prudents** », « **équilibrés** » et « **dynamiques** » aux nouveaux contrats respectant les contraintes suivantes

### Part minimale des encours investis dans des actifs à faible risque

| Profil    | Horizon de détention |          |
|-----------|----------------------|----------|
|           | > 10 ans             | ≤ 10 ans |
| Prudent   | 30%                  | 50%      |
| Equilibré | 20%                  | 30%      |
| Dynamique | 10%                  | 20%      |

### Part minimale des encours investis dans des OPCNC

| Profil    | Tous |
|-----------|------|
| Prudent   | 0%   |
| Equilibré | 4%   |
| Dynamique | 8%   |

## PER

### Clients « avertis »

- Nouveaux **seuils**
- Nouveaux **actifs éligibles**

### Changement de gestionnaire du PER

- Délai étendu à **9 mois** au terme du préavis (contre 3 mois aujourd'hui)

### Frais de transferts

- Limités à **1%** des droits acquis (contre 5% auparavant)
- Ramenés à **0%** à l'issue d'une période de 10 ans

### Elargissement des fonds d'investissement

- **FIA** et **ELTIF**
- Favoriser l'investissements des **actifs durables**

### Nouveaux profils pour les contrats PER

- Introduction d'un profil « **Offensif** »
- **Parti minimale** investie dans des **actifs à faible risque** et dans des **OPCNC**

# LOI INDUSTRIE VERTE

Zoom sur le mandat d'arbitrage

Qu'est-ce qui va changer ?

Aucune commission ni rémunération versée à l'occasion d'arbitrage

Communication 1 fois par an minimum des opérations d'arbitrage

Orientation de gestion conseillé avant la conclusion du mandat et vérification tous les 4 ans de l'adéquation du profil

Le mandataire doit souscrire un contrat RC professionnelle

# LOI INDUSTRIE VERTE

Zoom sur l'information technique et financière

## Objectif : Transparence financière

Les informations ci-dessous sont désormais fournies **avant la souscription** puis **chaque année**.

