



01 / 01 / 2026

Impacts des changements réglementaires sur le modèle d'affaires avec Hostettler Yamaha

YAMAHA - COMPLIANCE

Introduction

NOUVELLE LOI SUR LA SURVEILLANCE DES ASSURANCES (LSA)

- **01.01.2024 : entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur la surveillance des assurances**
 - À partir de 2024, la nouvelle loi sur la surveillance des assurances (LSA) et les règles de la FINMA* renforcent les exigences pour tous ceux qui distribuent des produits d'assurance
 - L'objectif principal : renforcer la protection des clients
 - Fort impact pour **toutes les compagnies d'assurance** ainsi que sur leurs partenariats
- **2025 : Année de transition**
 - Pour vérifier les modèles d'affaires des partenaires et adapter les processus
 - Permettre de préparer les changements : formation
- **01.01.2026 : pour pouvoir exercer une activité "d'intermédiation en assurance", il est obligatoire de justifier d'une formation certifiée conforme aux nouvelles normes minimales (ex. examen AFA réussi).**
- **Risques**
 - Réputation, possibles amendes, mesures de la FINMA (ex. rappel à l'ordre, changer les processus, plus rare : interdiction d'exercer)
 - Résiliation de la convention par la Vaudoise

**FINMA : Autorité indépendante de surveillance des marchés financiers en Suisse*



01

Types de modèles d'affaires en assurances



Intermédiaire en assurance

DÉFINITION & EXIGENCES

- **Définition d'un intermédiaire en assurance**

- Toute personne qui, quelle que soit sa désignation, propose ou conclut un contrat d'assurance dans l'intérêt d'une entreprise d'assurances ou d'une autre personne. Art.40 LSA

- **Exigences pour les intermédiaires en assurance**

- Obligation de formation et de certification AFA : les intermédiaires en assurance doivent disposer des capacités et des connaissances nécessaires à l'exercice de leur activité (AFA simplifiée pour les garagistes)
- Prendre des mesures organisationnelles adéquates pour prévenir les conflits d'intérêts
- Démontrer qu'ils jouissent d'une bonne réputation (cf. casier judiciaire, extrait de l'office des poursuites) et respectent la LSA

- **Limites et risques pour les concessionnaires Yamaha**

- Complexité des règles et risques pour le concessionnaire Yamaha
- Ressources limitées et tous les vendeurs Yamaha devraient suivre (et réussir) les exigences de formation



Apporteur d'affaires

D É F I N I T I O N & E X I G E N C E S

- **Définition d'un apporteur d'affaires**

- Un apporteur d'affaires est une personne (physique ou morale) qui met en relation deux ou plusieurs parties susceptibles de conclure une transaction commerciale. L'apporteur se limite à créer le contact initial entre le prospect et l'assureur.

- **Activités**

- Mettre en relation des prospects
- Transmission d'informations sur le prospect à l'assureur (Nom, Prénom, raison sociale, coordonnées, produits intéressés)

→ La Vaudoise Assurances a choisi de mettre en œuvre uniquement ce modèle **Apporteur d'affaires**. Ainsi, chaque corps de métier reste dans sa zone de compétence.

- **Interdiction**

- Aucun pouvoir de représentation, ni de procuration
- Interdiction à l'Apporteur d'examiner le risque, délivrer des garanties, signer des documents, engager un rapport contractuel
- Interdiction de délivrer un conseil en assurance



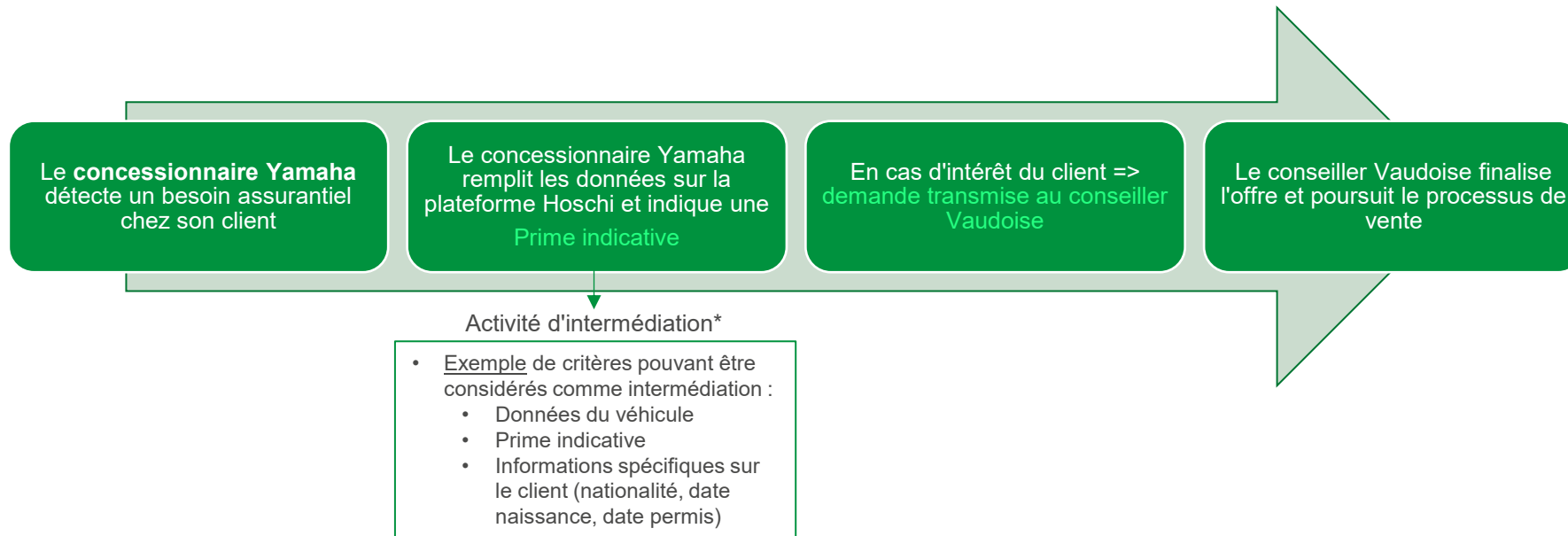
02

Répercussions sur le modèle d'affaires actuel
avec Hostettler Yamaha

 vaudoise

Processus de vente actuel

MODÈLE D'AFFAIRES ACTUEL



Le modèle d'affaires actuel comporte des activités étant considérées comme de l'intermédiation en assurance au sens strict de la LSA



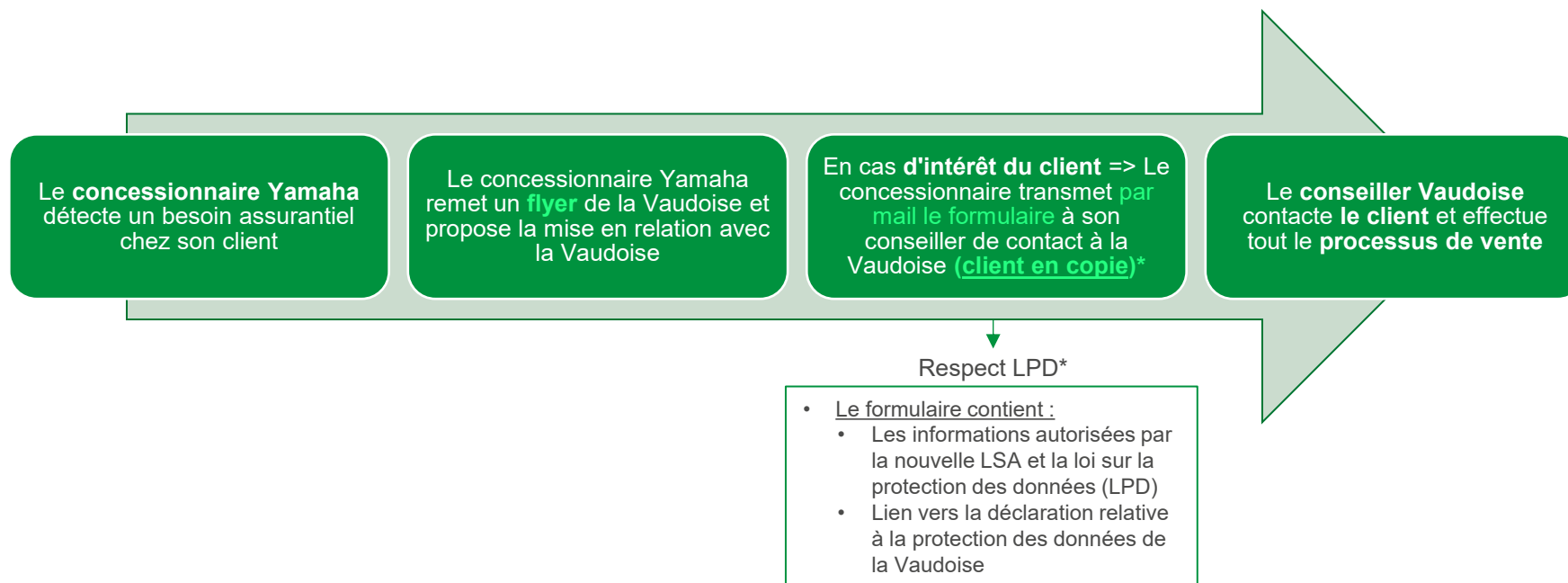
03

Nouveau modèle d'affaires avec Hostettler
Yamaha

 vaudoise

Nouveau processus de vente

MODÈLE D'AFFAIRES : APPOSITEUR D'AFFAIRES



Pour ne pas être considéré comme intermédiaire en assurances, il faut absolument appliquer le modèle d'affaires d'un apporteur d'affaires

- Moins d'informations à renseigner
- Mêmes personnes de contact
- Pas de changement financier



Formulaire mail

Objet Vaudoise Assurances : Prise de contact pour entretien conseil Assurances Moto

Destinataire : Conseillère/Conseiller de la Vaudoise Assurances
Copie à : Client(e)

Chère/Cher Madame/Monsieur (Nom de la conseillère/du conseiller de la Vaudoise Assurances),

Lors de mon dernier échange du [XX.XX.XXXX] avec [Mme/M. Prénom & Nom] qui nous lit en copie, nous avons abordé la question de l'assurance moto.

Par avance, merci de bien vouloir contacter la cliente/le client dans les meilleurs délais afin de planifier un entretien conseil.

Les données transmises à la Vaudoise Assurances sont traitées conformément à sa [Politique de confidentialité et d'utilisation des données](#).

Coordonnées client(e) :

Prénom(s) / Nom(s) :

Raison sociale :

Adresse :

Téléphone :

Mail :

Lead généré par :

Nom du garagiste :

Numéro garagiste (DLR) :

Prénom(s) / Nom(s) :

Annexes (merci de cocher ce qui convient)

- Carte grise
- Formulaire 13/20
- Annonce/Offre de la moto

Meilleures salutations,

Le client doit toujours être en copie



04

Conclusion et prochaines étapes



Conclusion & Prochaines étapes

- **Modèle d'affaires**

- Le partenariat ne s'arrête pas, seul le processus change (modèle d'affaires en toute simplicité)
- Le contact préférentiel avec votre conseiller Vaudoise attiré continue
- Chacun se concentre sur ce qu'il sait bien faire
- Pas de changement financier

- **Respect absolu du nouveau processus dès le 01.01.2026 par le concessionnaire et les conseillers à la Vaudoise**

- Transfert du lead uniquement par l'envoi via le formulaire Email prévu à cet effet par le garagiste (formulaire email avec copie au client)
- Acceptation du lead par le conseiller Vaudoise seulement si le processus est en conformité

