



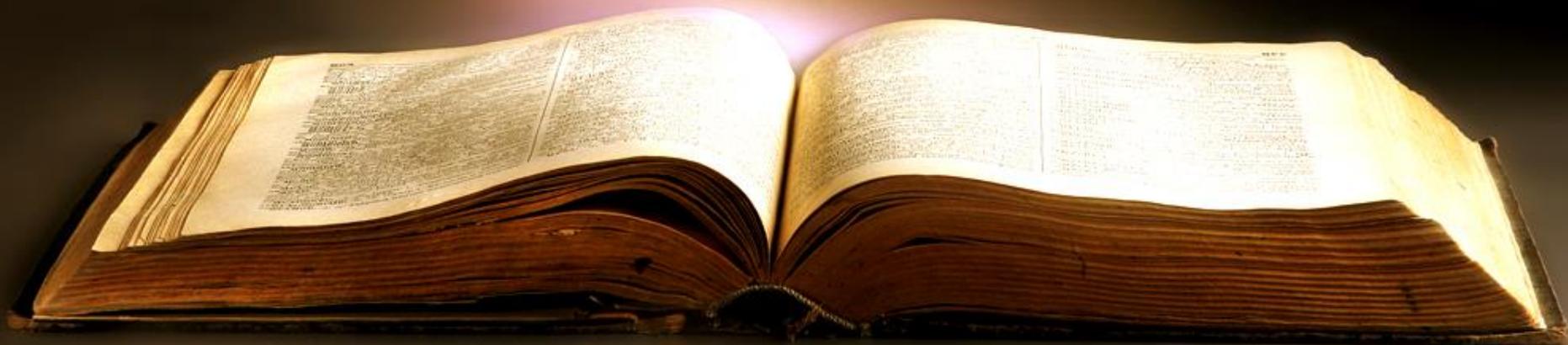
ENDROIT AVOCAT

# ASSURANCE EMPRUNTEUR aux JOURNÉES du CRÉDIT

Paris – le 18 septembre 2019



Journées du  
**Crédit**



# Table ronde sur l'assurance-emprunteur

Mercredi 18 Septembre | 15:30-16:30 | CONFÉRENCE

## ASSURANCE EMPRUNTEUR : agir pour la libre concurrence

Légiférée à plusieurs reprises depuis 2010, l'assurance emprunteur reste à 87% dominée par les contrats des établissements bancaires. Pourquoi la libre concurrence ne joue-t-elle pas encore pleinement son rôle ? Dans ce contexte, comment exercer son devoir de conseil ? Etat des lieux du marché, et rappel des évolutions juridiques et des obligations du courtier à la lumière de la DDA.



**Martial BOURQUIN**  
Sénateur



**Astrid COUSIN**  
Porte-Parole  
MAGNOLIA.FR



**Laurent DENIS**  
Avocat Conseil des intermédiaires



**Sabine GERMAIN**  
Journaliste  
Argus de l'Assurance



# Table ronde sur l'assurance-emprunteur



Crédits photos : Endroit Avocat et Simulassur by Magnolia



# Table ronde sur l'assurance-emprunteur

- Points-clés de l'intervention de Laurent Denis :
  - 1. Une situation de marché hautement anormale.
  - 2. Le système juridique bancaire : insuffisant en contrôles et en sanctions en matière d'enfreintes à la liberté de choix de l'assurance-emprunteur.
  - 3. Des normes existantes : piétinées et déjà sanctionnables.
  - 4. Des conseils aux IOBSP : contribuer à l'équilibre du marché et défendre le droit d'exercer librement l'intermédiation bancaire.
  - 5. Des propositions générales.



# 1. Une situation anormale de marché

- 85% du marché de l'assurance-emprunteur détenus par le produit vendu pratiquement deux fois plus cher : l'assurance-emprunteur "de groupe".
- Des pratiques commerciales contestables de la part des établissements de crédit pour forcer les ventes d'assurance-emprunteur "groupe".
- Les banques françaises pratiquent l'hyperfacturation et les ventes liées (cf cautionnement des crédits) ; c'est clairement le cas en matière d'assurance-emprunteur.
- Les banques françaises organisent la pression sur les Intermédiaires bancaires –les IOBSP- afin de sanctionner économiquement ceux qui proposent l'assurance-emprunteur déléguée : les résiliations de conventions de partenariat sont un phénomène marquant de 2019.



# 1. Une situation anormale de marché

- Aucune information du syndicat des banques françaises depuis septembre 2015 sur l'assurance emprunteur :



les clés  
de la banque

Mini-guide – lesclésdelabanque.com

## Assurer mon crédit immobilier

Pour concrétiser votre projet immobilier, vous avez besoin d'obtenir un crédit immobilier ainsi qu'une assurance emprunteur. L'assurance emprunteur sera mise en jeu lorsqu'un risque tel que le décès, l'accident ou la maladie se réalise. L'établissement de crédit peut également vous demander des garanties telles que le cautionnement ou l'hypothèque ; elles seront mises en œuvre si vous ne remboursez pas.

- La substitution d'assurance : un mode de refus de l'assurance déléguée :

### La banque peut-elle refuser une assurance déléguée ?

Qu'il s'agisse du contrat initial ou d'un nouveau contrat à la suite d'une substitution dans les 12 mois, **l'assurance que vous proposez à la banque doit présenter un niveau de garantie équivalent au contrat qu'elle propose habituellement.**

Septembre 2015

Mini-guide – lesclésdelabanque.com

Pour faciliter l'examen de l'équivalence des garanties, banques, assurances, intermédiaires et associations de consommateurs ont défini une liste commune des garanties minimales exigibles par les banques en cas de demande d'assurance alternative à l'assurance groupe. Cette liste est ainsi utilisée par les banques, depuis le 1er mai 2015, pour motiver tout refus d'assurance déléguée.



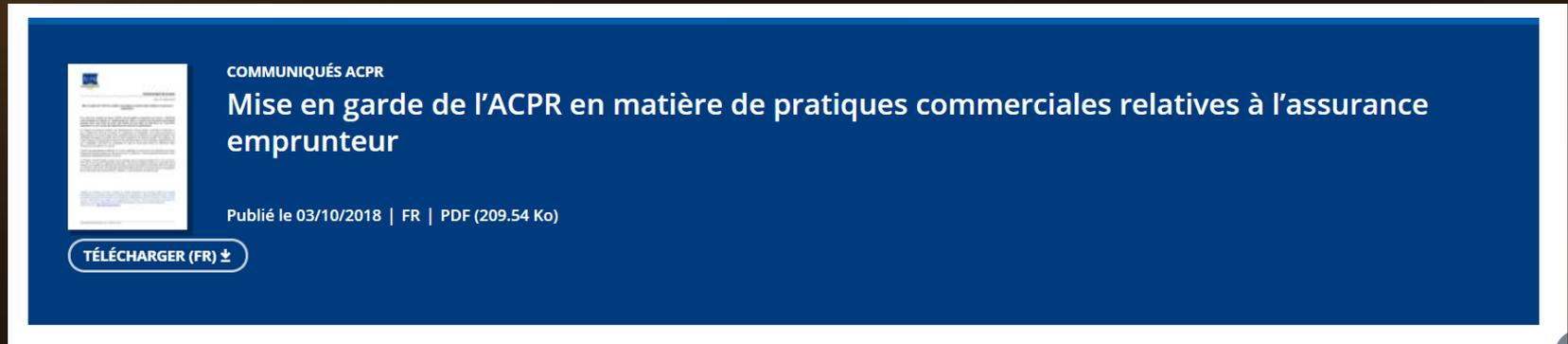
## 2. Un système juridique bancaire faible

- Un système juridique efficient, c'est :
  - Des normes : bien sûr ;
  - Mais également : une police ;
  - Mais également : des tribunaux.
- La police bancaire est insuffisante en matière d'assurance-emprunteur.
  - ACPR : une forme de conflit d'intérêts, entre la protection des clients et la préservation de la stabilité du système
  - DG CCRF : absente en assurance-emprunteur.
- Les tribunaux ne connaissent pas assez d'affaires d'enfreinte au droit de choisir l'assurance-emprunteur.



## 2. Un système juridique bancaire faible

- Des investigations trop faibles ; des sanctions inexistantes : une “mise en garde” tardive (3 octobre 2018, Recommandation 2017-R-01 du 26 juin 2017), dépourvue de sanction et sans dévoilement du nom de l'établissement fautif :



COMMUNIQUÉS ACPR

Mise en garde de l'ACPR en matière de pratiques commerciales relatives à l'assurance emprunteur

Publié le 03/10/2018 | FR | PDF (209.54 Ko)

[TÉLÉCHARGER \(FR\) ↓](#)

- Les enfreintes des banques en matière d'assurance-emprunteur ne font l'objet d'aucune sanction sérieuse, depuis 2010.



### 3. Des normes existantes, piétinées

- Les banques qui forcent l'assurance-emprunteur "de groupe" enfreignent des normes juridiques existantes du Droit des assurances :
  - Défense des intérêts des Clients, "DDA" ;
  - Devoir de conseil, "DDA" ;
  - Principes de gouvernance des produits, "DDA".
- Difficulté de la relation entre conseil en assurance et prix de l'assurance :
  - Le prix ne fait pas explicitement partie du périmètre du conseil.
- Autres enfreintes juridiques claires au Droit de la consommation :
  - Pratiques commerciales déloyales ;
  - Pratiques commerciales trompeuses ;
  - Pratiques commerciales agressives.



### 3. Des normes existantes, piétinées

- La distribution d'assurance-emprunteur entre pleinement dans le cadre de la distribution d'assurance, réformée par la DDA 2 (Directive UE 2016/97 du 20 janvier 2016), entrée dans le Code des assurances le 1<sup>er</sup> octobre 2018.
- Le prêteur agit comme Distributeur d'assurance.
- Les Distributeurs d'assurances reçoivent l'obligation "***d'agir au mieux des intérêts***" des assurés.
  - "*Les distributeurs de produits d'assurance agissent de manière honnête, impartiale et professionnelle et ce, au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent*" (art. L. 521-1, I du C. Ass).
- "Agir au mieux des intérêts" des assures nécessitent de rechercher le meilleur rapport garanties/coût de l'assurance-emprunteur.



### 3. Des normes existantes, piétinées

- L'obligation de conseil des Distributeurs d'assurance leur impose de conseiller “ [...] **un contrat qui est cohérent avec les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel**” et de préciser “*les raisons qui motivent ce conseil*” :
  - “*Le distributeur conseille un contrat qui est cohérent avec les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel et précise les raisons qui motivent ce conseil*” (art. L. 521-4, I C. Ass).
- **Lorsque le prix fait partie des exigences et des besoins du souscripteur, il entre dans le périmètre du devoir de conseil de la banque agissant comme IAS distributeur d'assurance-emprunteur.**
  - De surcroît, dans le cas où le Distributeur propose un service de recommandation personnalisée, il explique à l'assuré “*[...] pourquoi, parmi plusieurs contrats ou plusieurs options au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux à ses exigences et à ses besoins*” (art. L. 521-4, II C. Ass).



# 3. Des normes existantes, piétinées

- La DDA 2 pose également le dispositif de la “gouvernance de produits d’assurance” (art. L. 516-1 du Code des assurances).
- La gouvernance des produits suppose de veiller “à ce que la stratégie de distribution prévue soit bien adaptée à ce marché cible ». Le produit doit « [...] **correspondre aux besoins du marché cible défini** » :
  - “Ce processus de validation des produits est proportionné et approprié à la nature de chaque produit d’assurance. Il définit pour chaque produit un marché cible de souscripteurs ou d’adhérents, garantit que tous les risques pertinents liés à ce marché sont évalués et veille à ce que la stratégie de distribution prévue soit bien adaptée à ce marché cible » (art. L. 516-1 CAss).
- Appliqué à l’assurance-emprunteur, la nouvelle législation européenne impose une nouvelle obligation au prêteur agissant comme Intermédiaire distributeur d’une assurance de groupe : montrer que le produit et sa distribution sont adaptés aux clients-emprunteurs. **Quel est « le marché-cible » d’un produit vendu deux fois plus cher que ses concurrents ?**



# 3. Des normes existantes, piétinées

- Les pratiques commerciales déloyales sont prohibées par le Droit de la consommation.

- « Les pratiques commerciales déloyales sont interdites.

*Une pratique commerciale est déloyale lorsqu'elle est contraire aux exigences de la diligence professionnelle et **qu'elle altère ou est susceptible d'altérer de manière substantielle le comportement économique du consommateur** normalement informé et raisonnablement attentif et avisé, à l'égard d'un bien ou d'un service » (article L. 121-1 du Code de la consommation).*

- « Une pratique commerciale est trompeuse si elle est commise dans l'une des circonstances suivantes :

*2° Lorsqu'elle repose sur des **allégations, indications ou présentations fausses ou de nature à induire en erreur** et portant sur l'un ou plusieurs des éléments suivants :*

*c) **Le prix** ou le mode de calcul du prix, le caractère promotionnel du prix et les conditions de vente, de paiement et de livraison du bien ou du service » (article L. 121-1, 2°, c du Code de la consommation).*

- « Une pratique commerciale est agressive lorsque du fait de sollicitations répétées et insistantes ou de l'usage d'une contrainte physique ou morale, et compte tenu des circonstances qui l'entourent :

- 1° Elle altère ou est de nature à altérer de manière significative **la liberté de choix d'un consommateur** » (article L. 121-6 du Code de la consommation).



# 4. Des conseils aux IOBSP

- **Premier conseil** : ne pas exposer la relation avec les établissements de crédit en contestant frontalement les pratiques commerciales de la banque.
- **Deuxième conseil** : faire connaître toutes les pratiques commerciales anormales des établissements de crédit, restreignant la liberté de choix en assurance-emprunteur et imposant aux IOBSP des conditions de chantage économique. Les signaler.
- **Troisième conseil** : intégrer systématiquement l'importance du prix de l'assurance-emprunteur lors du recensement des objectifs et des besoins du Client, afin de faciliter les contestations ultérieures.



# 5. Des propositions générales

- Une proposition pour rendre effectif le libre choix de l'assurance-emprunteur par les emprunteurs : **les contrats entre les établissements de crédit et les Intermédiaires bancaires.**
- Les relations contractuelles entre les établissements de crédit et les IOBSP sont régies par deux natures de contrats :
  - Soit les conventions de partenariat : avec les Courtiers-IOBSP ;
  - Soit les contrats de mandat : avec les Mandataires-IOBSP.
- Pour appuyer fidèlement le Droit en vigueur, les conventions entre IOBSP et banques devraient systématiquement rappeler la liberté de choix des emprunteurs en matière d'assurance et les obligations de conseil respectives du prêteur et du Courtier en crédit, agissant tous deux comme IAS.
- Une Recommandation de l'ACPR pourrait utilement inventorier les éléments essentiels des conventions de partenariat, notamment, entre Courtiers-IOBSP et banques.



# 5. Des propositions générales

- **TOUS** les services et les produits bancaires, sans exception, devraient disposer de services de mobilité, permettant leur transfert d'un producteur à un autre ; à la charge et sous la responsabilité de la banque qui a vendu le produit d'origine.
- Exemple : la mobilité du compte bancaire (art. L. 312-1-7 du CMF).
- Ces dispositifs sont à écrire et à penser dans une logique d'efficacité.
- L'assurance-emprunteur pourrait faire l'objet d'un dispositif de mobilité, garantissant la résiliation et la substitution par un contrat d'assurance déléguée choisi par l'emprunteur, à la charge et sous la responsabilité de la banque ayant vendu l'assurance de groupe.



# En conclusion

- De 85%, le marché de l'assurance-emprunteur capturé par les banques doit passer à 20 ou 25%, son niveau naturel :
  - 75% des assurances de groupe finalement vendues, avec les pratiques commerciales contestables décrites, les sont après une baisse de tarif.
- Ceci se traduira par un retour financier considérable, directement dans les patrimoines des emprunteurs : au moins 300 millions d'euros.
- Les IOBSP constituent un vecteur efficace et rapide de diffusion des libertés de choix des Consommateurs.
- “*La proximité et **le conseil** sont les valeurs fondamentales de la profession bancaire*” (Syndicat bancaire, août 2019) :

**La proximité et le conseil sont les valeurs fondamentales de la profession bancaire.**



# ENDROIT AVOCAT

- Laurent Denis, Avocat.
- [www.endroit-avocat.fr](http://www.endroit-avocat.fr)
- Mail : [laurent.denis@endroit-avocat.fr](mailto:laurent.denis@endroit-avocat.fr)

