

Obligation de conseil en assurance emprunteur

Présentée par :



ENDROIT AVOCAT

Droit de la distribution - banque, assurance, finance

Lundi 29 avril 2024

Copyright : Endroit Avocat - reproduction interdite sans autorisation

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

« L'imprévu ? Qu'est-ce que c'est ? »

Un singe en hiver, H. Verneuil, 1962.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

• À RETENIR :

- Il existe deux niveaux de conseils en assurance : obligatoire (vérification de la cohérence entre besoins du Client et produit proposé) ; et optionnel (recherche du meilleur contrat parmi plusieurs produits, avec analyse d'un nombre suffisant de contrats offerts par le marché) ;
- Le recensement des besoins et des exigences du Client est essentiel, dans les étapes du conseil en assurance ;
- Les sanctions du défaut de conseil en assurance emprunteur sont connues : autour de 150.000 euros pour un Intermédiaire d'assurance (sanctions disciplinaires) ; selon le principe d'indemnisation de la perte de chance (sanctions civiles), sans preuve à apporter par le Client ;
- Le coût de l'assurance emprunteur s'analyse à la fois selon son montant en euros, sa linéarité ou non dans le temps et selon le TAEA, avec les limites inhérentes à cet indicateur ;
- L'IOBSP qui distribue activement des assurances comportant la couverture du décès agit nécessairement comme Distributeur d'assurance : il doit prendre un statut d'IAS et en respecter les obligations ;
- La fiche de conseil en assurance emprunteur sécurise la distribution d'assurance de prêt par l'IOBSP/IAS.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Principes juridiques du conseil en assurance.
- Sanctions.
- Conseil en assurance emprunteur et IOBSP.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La mise en pratique du devoir de conseil en assurance emprunteur demeure malaisée :
 - Médiocre rédaction juridique du devoir de conseil en assurance, avec des principes généraux,
 - Incohérences entre le Droit des assurances et les préconisations de l'ACPR,
 - Pas de réflexion sur l'adaptation des principes du conseil aux spécificités de l'assurance emprunteur,
 - Déséquilibres concurrentiels profonds et enfreintes récurrentes, non sanctionnées, à la protection de l'assuré en assurance de prêt,
 - Mauvaise connaissance des normes de conseil en assurance,
 - Faiblesse voire absence, de la fiche support du conseil en assurance,
 - Confusion entre le conseil au sens commercial et le conseil au sens juridique,
 - Peu ou pas de réflexion sur la conciliation entre les normes juridiques et la méthode commerciale employée par le Distributeur d'assurance,
 - Interprétations personnelles intuitives du Distributeur d'assurance,
- Préférence pour l'activité commerciale, au détriment de la sécurité juridique,
- Méconnaissance des sanctions potentielles,
- .../...

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Tout thème juridique = les trois « P » :
 - **P**rinциpes (juridiques) ;
 - **P**reuve (comment l'apporter) ;
 - **P**unition (sanctions possibles).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- **Principes juridiques du conseil en assurance.**
- Sanctions.
- Conseil en assurance emprunteur et IOBSP.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Joyeux anniversaire !
- 1964 = 2024

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Invention du devoir (ou obligation) de conseil du Courtier d'assurance, par la Jurisprudence ([Cour de cassation, Civ. 1^{ère} du 10 novembre 1964](#)) :
- « [...] le courtier avait écrit [...] que le contrat était en règle en ce qui concerne les véhicules circulant sous sa responsabilité, [ce Courtier] n'avait pas été vis-à-vis de la société [...] dont elle était le courtier depuis de nombreuses années, **le guide sûr et le conseiller expérimenté qu'elle aurait dû être.** »

Cour de Cassation, Chambre civile 1, du 10 novembre 1964, 62-13.411, Publié au bulletin

Cour de cassation - Chambre civile 1

- > N° de pourvoi : 62-13.411
- > Publié au bulletin
- > Solution : Rejet

Audience publique du mardi 10 novembre 1964

Décision attaquée : Cour d'appel de Paris, 1962-04-14, du 14 avril 1962

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance : une obligation ancienne (1964), remodelée en 2018.
- Obligations précontractuelles et statut juridique du Professionnel bancaire/d'assurance :

« Obligations
d'information(s) »

La confusion

/

« Obligations
précontractuelles »

La précision

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance.
- Obligations précontractuelles en assurance et statuts juridiques du Distributeur :

Typologie	Courtier-IAS	Mandataire-IAS ou Agent général	Mandataire d'IAS	Organisme d'assurance
Présentation	OUI, dont spécifiques au Courtier	OUI informations communes à tous les IOBSP	OUI, celles du Mandant et celles du Mandataire	OUI, spécifiques aux établissements agréés
Description	OUI Fiche standardisée	OUI Fiche standardisée	OUI Fiche standardisée	OUI Fiche standardisée
Explication	OUI Situation financière	OUI Situation financière	OUI Situation financière	OUI, Solvabilité
Mise en garde	OUI	OUI	OUI	OUI
Conseil	OUI	NON	OUI , si M-IOB de Courtier-IOBSP	NON

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Classement des obligations précontractuelles proposé par www.endroit-avocat.fr

Obligations précontractuelles Ex : en assurance emprunteur	Objectifs de l'obligation	Supports de l'obligation
Présentation	Statut et liens de l'Intermédiaire	Tout document interne de présentation
Description	Caractéristiques essentielles d'un contrat d'assurance emprunteur	FSI, article <u>L. 313-10</u> du <u>Code de la consommation</u> , <u>R. 313-8</u> et <u>R. 313-9</u> du <u>Code de la consommation</u> IPID/DICI Notice d'information
Explication	Adéquation du crédit au profil de risque de l'assuré emprunteur	Fiche interne d'analyse des risques Simplifiée en cas d'absence de questionnaire de santé Expérience et connaissances de l'assuré
Mise en garde	Alerte en cas de risque spécifique pour l'assuré emprunteur	Fiche interne de mise en garde Ex : si l'assuré n'apporte pas toutes les informations nécessaires
Conseil	Recommandation d'un contrat d'assurance + motivation	Fiche interne de conseil

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Exigence organisationnelle centrale : la protection de la clientèle.
- L'un de ces principes posés en obligation juridique forte résume les autres :
- « *Les distributeurs de produits d'assurance agissent de manière [...] »*
« impartiale » [...] » « au mieux des intérêts du [Client] » ([article L. 521-1 du Code des assurances](#)).
- **AGIR « AU MIEUX DES INTÉRÊTS DU CLIENT. »**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La gouvernance et la surveillance des produits d'assurance.
- Les Distributeurs d'assurance se munissent des informations nécessaires sur les produits d'assurance.
- Les Intermédiaires sont désormais tenus :
 - **d'alerter le producteur** s'ils constatent une inadéquation entre le produit et sa clientèle cible ;
 - de **mettre en place un reporting** destiné au producteur afin que ce dernier puisse remplir son **obligation de surveillance**.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Le nombre de contrats comparés et commercialisés.
- L'Intermédiaire indique s'il est, ou non, « *en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché.* »,
- L'Intermédiaire informe le Client du nom des entreprises d'assurance avec lesquelles « *il peut travailler.* »
- L'Intermédiaire indique s'il est contractuellement obligé, ou non, de travailler avec une ou avec plusieurs entreprises d'assurance

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Schéma général du conseil en assurance (hors assurance-vie).



Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Schéma du conseil en assurance (hors assurance-vie).
- Le conseil personnalisé en assurance.

Analyse d'un « nombre
suffisant de contrats. »

Comparaison de
plusieurs contrats.

[Article L. 521-2, II du
Code des assurances](#)

[Article L. 521-4, II du
Code des assurances](#)

Expliquer pourquoi, parmi
plusieurs contrats ou plusieurs
options au sein d'un contrat, un
ou plusieurs contrats ou options
correspondent le mieux [aux]
exigences et à [aux] besoins du
Client.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Catégories d'Intermédiaire d'assurance et conseil en assurance.

Activités de distribution <u>Art. L. 521-2 du Code des assurances</u>	Catégories d'Intermédiaires d'assurance <u>Art. R. 511-2 du Code des assurances</u>	Conseil en assurance <u>Art. L. 521-4 du Code des assurances</u>
<p>Intermédiaire soit : « pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, [au] n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché » (b)</p> <p>Soit : « pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, [qui] se prévaut d'un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché » (c)</p>	<p>Courtier d'assurance</p> <p>Mandataire (non exclusif) d'entreprises d'assurance</p> <p>Mandataires de Courtier-IAS et de Mandataire d'entreprises d'assurance</p>	<p>Soit : « 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. »</p> <p>Soit : « [le] service [de recommandation personnalisée] consiste à expliquer [au Client] 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. »</p>

- Ni l'Agent général, ni le Mandataire exclusif d'entreprise d'assurance ne proposent le service de recommandation personnalisée.
- Le contrat de mandat du Mandataire d'IAS précise le service de conseil auquel celui-ci est tenu.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La gouvernance et la surveillance des produits d'assurance.
- Les Concepteurs de produits d'assurance sont désormais tenus à des obligations spécifiques de validation, de mise en marché et de surveillance des produits :
 - Principes de validation d'un produit d'assurance ;
 - Principes d'évolutions d'un produit d'assurance déjà commercialisé ;
 - Surveillance des risques de distribution.
- [Article L. 516-1 du Code des assurances.](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Obligation de conseil du distributeur d'assurances.
- Le conseil personnalisé en assurance.

- Aucune modalité pratique dans le Code des assurances, ni dans la Recommandation de l'ACPR de juillet 2018.
- Pour la Directive 2016/97 du 20 janvier 2016 :
- « [...] *pour garantir le caractère impartial et personnalisé de l'analyse, il convient d'apprécier, entre autres, les besoins du client, le nombre de fournisseurs sur le marché, la part de marché de chacun d'entre eux, le nombre de produits d'assurance pertinents que chacun propose et les caractéristiques desdits produits* » (considérant n°47 de la Directive).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Schéma général du conseil en assurance.
- [Principes de conseil en assurance, vus par l'ACPR, juillet 2018.](#)



Juillet 2018

Principes du conseil en assurance

- L'ACPR voit trois niveaux de conseil en assurance :
 - Le niveau 1 : « *proposer un contrat cohérent (approprié) avec les besoins et exigences du client.* » Ce niveau est obligatoire (« socle »). Il correspond au conseil obligatoire formulé par l'article L. 521-4, I du Code des assurances.
 - Le niveau 2 : « *recommander le contrat qui correspond le mieux (adéquat) aux besoins et exigences du client.* » Ce niveau est optionnel. Il correspond au conseil personnalisé, optionnel, de l'article L. 521-4, II du Code des assurances.
 - Le niveau 3 : « *recommander, sur la base d'une analyse impartiale.* » Ce niveau est également optionnel. Il ne correspond à aucune disposition du Code des assurances.
- Cette segmentation du devoir de conseil en assurance est parfaitement fantaisiste, étant totalement étrangère aux dispositions législatives européennes, reprises par le Code des assurances (diapositives précédentes). En particulier : toutes les analyses conduites par l'Intermédiaire d'assurance sont, nécessairement, impartiales (art. L. 521-1 du Code des assurances). L'impartialité n'est pas une option, pour le Distributeur d'assurance.
- La Directive comme le Code des assurances, connaissent seulement deux niveaux de conseil, pas trois.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Schéma du conseil en assurance (hors assurance-vie).
- Les bases juridiques du conseil en assurance :

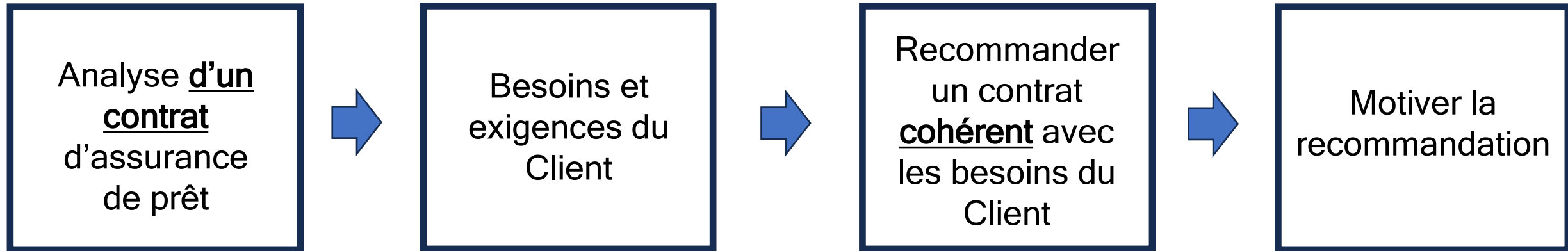
Composantes juridiques	Directive 2016/97 du 20 janvier 2016	Code des assurances - 1 ^{er} octobre 2018	ACPR - juillet 2018
Comprendre les caractéristiques du marché-cible	Considérant n°55 Article 25.1	Article L. 516-1, I et II	Rappelé
Préciser les exigences et les besoins de l'assuré	Considérant n°44	Art. L. 521-4, I - minimal	Niveau 1 - socle
Fournir des informations objectives sur l'assurance	Vente sans conseil : considérant n°48 Articles 18 et 20 : vente sans conseil	Art. L. 521-4, I - minimal	Niveau 1 - socle
Conseiller un contrat cohérent avec les exigences et les besoins	Art. 2, 1, 15) Article 20	Art. L. 521-4, I - minimal	Niveau 1 - socle
Préciser les raisons qui motivent le conseil	Non mentionné par la Directive	Art. L. 521-4, I - minimal	Niveau 1 - socle
Contrat qui correspond le mieux, parmi plusieurs contrats	Considérant n°45	Art. L. 521-4, II - optionnel	Niveau 2 - facultatif
Recommandation personnalisée et impartiale : analyse de plusieurs contrats, en « nombre suffisant »	Considérant n°47 Service optionnel Articles 19 1 c) et 20.3	Art. L. 521-4, II - optionnel	Niveau 3 - facultatif

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Schéma du conseil en assurance (hors assurance-vie).
- Le conseil personnalisé en assurance.
- Le conseil en assurance comporte cinq (5) étapes obligatoires et une (1) optionnelle :
 - 1. Diagnostic des besoins d'assurance ;
 - 2. Analyse d'au moins un contrat et de ses garanties ;
 - 3. Proposition (conseil) d'un contrat cohérent avec les besoins, et adéquat avec son marché-cible ;
 - 4. Motivation du conseil ;
 - 5. Explications adaptées à la complexité du contrat d'assurance proposé ;
 - 6. Recommandation personnalisée d'un contrat au mieux (optionnel).

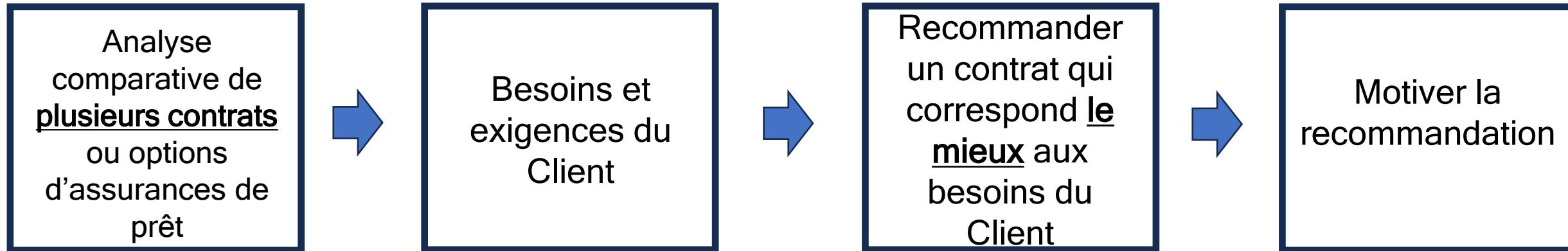
Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance (obligatoire).



Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil personnalisé en assurance (optionnel).



Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Principes juridiques du conseil en assurance.
- **Sanctions.**
- Conseil en assurance emprunteur et IOBSP.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Troisième des trois « P » : la punition (sanction).
- En Droit, la punition P est fonction :

$$P = S \times M \times Pr$$

- Avec :
 - S = sanction prévue pour l'enfreinte à la norme juridique considérée,
 - M = intensité, poids ou montant financier de la sanction
 - Pr = probabilité de survenance de la faute et/ou de sa punition.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Premier des trois « P » : les principes.
- Des principes juridiques théoriques, généraux.
- Aucune précision pratique quant à l'application de ces principes juridiques théoriques.
- L'absence de précisions pratiques offre une grande latitude au Distributeur d'assurance, pour délivrer son obligation de conseil en assurance, en conformité avec le Droit applicable.
- Point essentiel : le Distributeur doit démontrer la délivrance de ce conseil en assurance en conformité avec les dispositions exposées.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Troisième des trois « P » : la punition (sanction).
- **Sanctions disciplinaires** : du Code monétaire et financier.
- Pas d'exemple, pour des Courtiers-IOBSP, au 31.03.2024.
- **Sanctions civiles** : Code civil, Code de la consommation et Jurisprudence des Tribunaux civils.
- Jurisprudence, depuis 1964.
- **Pas de sanction pénale** prévue.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Les sanctions au devoir de conseil : sanctions disciplinaires

- Le Code des assurances n'attache pas de sanction spécifique au devoir de conseil du Distributeur d'assurance.
- Les sanctions usuelles prévues par ce Code, à raison d'un contrôle administratif (ACPR, DGCCRF) s'appliquent : [art. L. 612-39 et suivants](#).
- Sanction pécuniaire maximale : « *cent millions d'euros* » ou « *10 % du chiffre d'affaires annuel net* » (art. L. 612-39 du Code monétaire et financier).
- Des sanctions de la part de la Commission des sanctions de l'ACPR.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Les sanctions au devoir de conseil : sanctions disciplinaires

- Des sanctions de la part de [la Commission des sanctions de l'ACPR](#).

Nota : La consultation de ces différentes rubriques vous renvoie vers le registre officiel situé dans la rubrique "Publication" de ce site.

- [Capacité professionnelle](#)
- [Respect de la condition d'honorabilité](#)
- [Contrats d'assurance sur la vie non réglés](#)
- [Contrôle interne](#)
- [Devoir de conseil](#)
- [Droit au compte](#)
- [Gouvernance](#)
- [Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme](#)
- [Modification d'un contrat d'assurance](#)
- [Non-respect d'une mise en demeure](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Les sanctions au devoir de conseil : sanctions disciplinaires

- Des sanctions de la part de [la Commission des sanctions de l'ACPR](#) :

Sanctions prononcées	Décisions	Dates
Blâme Interdiction de commercialiser pendant deux mois	2019-05	28 février 2020
Blâme et 150.000 euros d'amende	2017-09	26 février 2018
Blâme et 5 millions d'euros amende	2016-04	18 mai 2017
Avertissement et 100.000 euros d'amende	2015-09	22 décembre 2016
Avertissement et 150.000 euros d'amende	2012-07	18 juin 2013
25.000 euros d'amende et dix années d'interdiction d'exercice professionnel	NC	12 décembre 2012

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Sanctions civiles.

- L'emprunteur qui n'est pas informé par le Distributeur d'assurance emprunteur qu'aucune garantie de cette assurance ne couvre la maladie dont il est atteint, perd une chance de souscrire un contrat comportant la garantie couvrant cette affection.
 - [Cour de cassation, du 15 septembre 2022 n°21-13670.](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Sanctions civiles.

- L'assureur invoque une exclusion de garantie, au titre d'antécédents de santé de l'assuré, déclarés par ce dernier dans le questionnaire médical.
- La Cour d'appel (Lyon) exige de l'assuré qu'il démontre qu'il aurait souscrit une garantie exclue par le contrat.
 - [Cour de cassation, du 15 septembre 2022 n°21-13670.](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

Sanctions civiles.

- Cette décision de la Cour d'appel de Lyon est cassée : la banque est tenue d'éclairer l'assuré sur l'adéquation entre les risques couverts et la situation personnelle de l'emprunteur.
- À défaut, le préjudice relève de la perte de chance. Il est indemnisable sans autre preuve à produire de la part de l'assuré.
 - [Cour de cassation, du 15 septembre 2022 n°21-13670.](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

L'indemnisation de la perte de chance.

- [Cour de cassation, du 15 septembre 2022 n°21-13670.](#)
- « *Toute perte de chance ouvre droit à réparation, sans que l'emprunteur ait à démontrer que, mieux informé et conseillé par la banque, il aurait souscrit de manière certaine une assurance garantissant le risque réalisé, ni à rapporter la preuve d'une perte de chance raisonnable.* »
- Voir commentaire : Monsieur R. Bigot, Maître de Conférence, Gazette du Palais, n°4 du 7 février 2023, pages 62, 63 et 64.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Principes juridiques du conseil en assurance.
- Sanctions.
- **Conseil en assurance emprunteur et IOBSP.**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Définitions de la distribution d'assurance :
- Deux définitions différentes de la distribution d'assurance, selon la législation européenne et selon le Code de la consommation :
 - Législation européenne (Directive 2016/97 du 20 janvier 2016, art. 2.1.1) : fournir des conseils sur des contrats d'assurance, proposer des contrats d'assurance, réaliser des travaux préparatoires à leur conclusion ;
 - Code des assurances (art. L. 511-1, I) : fournir des recommandations sur des contrats d'assurance, présenter, proposer, aider à conclure des contrats d'assurance ou réaliser des travaux préparatoires à leur conclusion.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- L'assurance emprunteur est une assurance facultative :
- « [...] *l'établissement de crédit qui consent un prêt n'étant pas tenu à l'égard de l'emprunteur d'un devoir de conseil sur l'opportunité de souscrire une assurance facultative [...] »*

Cour de cassation, Com. 9 février 2016, 14-23210

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Notion de distribution d'assurance à titre accessoire.



Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.
- L'IOBSP qui distribue de l'assurance de prêt, de manière active, n'est pas un Distributeur d'assurance à titre accessoire, au sens de l'[article L. 511-1, III du Code des assurances](#) (activité vie-décès, art. R. 321-1, 20 et activité principale)?
- De plus, les Intermédiaires d'assurance à titre accessoire ne sont exonérés des dispositions légales relatives à la distribution d'assurance que s'ils remplissent les conditions décrites par [l'article L. 513-1 du Code des assurances](#). L'assurance emprunteur ne respecte pas ces conditions.
- L'IOBSP qui distribue de l'assurance de prêt est un Intermédiaire d'assurance. Il doit s'immatriculer et délivrer les obligations prévues pour cette activité réglementée.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.
- **Deux principes simples :**
 - Seuls les Intermédiaires d'assurance peuvent distribuer de l'assurance.
 - L'IOBSP qui vend de l'assurance emprunteur n'est pas un distributeur d'assurance à titre accessoire, au sens de l'[article L. 511-3, I du Code des assurances](#).
- **Principales conséquences :**
 - L'IOBSP qui distribue de l'assurance emprunteur adopte nécessairement un statut d'Intermédiaire d'assurance.
 - Tout Intermédiaire d'assurance est tenu aux obligations de son statut réglementé : capacité professionnelle, initiale et continue. Délivrance du devoir de conseil en assurance, adapté aux produits commercialisés.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.
- La formation continue annuelle d'IAS :
 - Est admise comme d'une durée de quinze (15) heures ([article R. 512-13-1, I du Code des assurances](#) et Directive 2016/97 UE du 20 janvier 2016, article 10),
 - En l'état actuel du Droit national (30 avril 2024).
 - Or, **ce n'est pas** la formation continue qui est d'une durée de quinze heures, **mais** l'ensemble constitué par « *la formation* » et par « *le développement professionnel* », incluant « *le tutorat.* »

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.
- La formation continue annuelle d'IAS : commentaire.
 - La maladresse de rédaction de cette norme juridique permet de dissocier temps de « *formation* » et temps de « *développement professionnel.* » En effet, elle prévoit que le respect des « [...] *exigences en matière de formation et de développement professionnels continus, [...]* » se fonde « [...] *sur au moins quinze heures de formation **ou** de développement professionnels par an, [...]* »
 - La Directive DDA 2 précise : « *Cette formation et ce développement pourraient revêtir différentes formes d'apprentissage encadré se déclinant en plusieurs possibilités, parmi lesquelles des cours, un enseignement en ligne et du tutorat* » (Considérant n°29).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.
- La formation continue annuelle d'IAS : commentaire.
 - La pratique du « *tutorat* » permettrait donc de réduire le temps de formation continue, en tenant « [...] compte de la nature des produits vendus, du type de distributeur, de la fonction qu'ils occupent et de l'activité exercée au sein du distributeur de produits d'assurance ou de réassurance » comme l'exige la législation européenne (même article 10 de la Directive 2016/97 UE du 29 janvier 2016).
 - Il revient aux Autorités réglementaires de disposer de cette marge de manœuvre juridique prévue par la législation européenne, pour adapter la durée incompressible de quinze (15) heures de formation continue annuelle, notamment aux Intermédiaires dont l'activité se limite à la distribution de quelques contrats d'assurance, comme l'assurance emprunteur.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- L'IOBSP et l'assurance emprunteur.

GENERAL PUBLICATIONS

- La formation continue annuelle d'IAS : commentaire.

Second IDD application report 2022/2023

- La révision, en 2024, de la Directive sur la Distribution d'Assurance (vers « DDA 3 », [deuxième rapport de l'EIOPA, 15 janvier 2024](#)) offre la possibilité de rectifier cette difficulté particulière, touchant à la durée de la formation continue annuelle des Intermédiaires d'assurance et à sa ventilation avec le développement professionnel continu.
- La législation européenne devrait mieux prendre en considération la charge excessive et inappropriée que représente cette durée uniforme de quinze heures pour des Distributeurs d'assurance, Intermédiaires, dont l'activité d'assurance se limite à une nature de contrats. Ainsi que l'obstacle démesuré posé aux Professionnels qui cumulent plusieurs activités réglementées (telles que l'intermédiation en opérations de banque, en assurance, le conseil en investissement financier et l'entremise immobilière, par exemple).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance et catégories d'Intermédiaire d'assurance (1/4).

Activités de distribution <u>Art. L. 521-2 du Code des assurances</u>	Catégories d'Intermédiaires d'assurance <u>Art. R. 511-2 du Code des assurances</u>	Conseil en assurance <u>Art. L. 521-4 du Code des assurances</u>
<p>Intermédiaire soit : « pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, [au] n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché » (b)</p> <p>Soit : « pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, [qui] se prévaut d'un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché » (c)</p>	Courtier d'assurance	<p>Soit : « 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. »</p> <p>Soit : « [le] service [de recommandation personnalisée] consiste à expliquer [au Client] 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. »</p>

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance et catégories d'Intermédiaire d'assurance (2/4).

Activités de distribution <u>Art. L. 521-2 du Code des assurances</u>	Catégories d'Intermédiaires d'assurance <u>Art. R. 511-2 du Code des assurances</u>	Conseil en assurance <u>Art. L. 521-4 du Code des assurances</u>
Intermédiaire « soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance » (a)	Agent général d'assurance	« 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. »

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance et catégories d'Intermédiaire d'assurance (3/4).

Activités de distribution <u>Art. L. 521-2 du Code des assurances</u>	Catégories d'Intermédiaires d'assurance <u>Art. R. 511-2 du Code des assurances</u>	Conseil en assurance <u>Art. L. 521-4 du Code des assurances</u>
<p>Intermédiaire soit : « soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance » (a)</p> <p>Soit : « pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, [au] n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché » (b)</p>	Mandataire d'entreprise d'assurance	<p>Soit : « 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. »</p> <p>Soit : « [le] service [de recommandation personnalisée] consiste à expliquer [au Client] 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. »</p>

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Conseil en assurance et catégories d'Intermédiaire d'assurance (4/4).

Activités de distribution <u>Art. L. 521-2 du Code des assurances</u>	Catégories d'Intermédiaires d'assurance <u>Art. R. 511-2 du Code des assurances</u>	Conseil en assurance <u>Art. L. 521-4 du Code des assurances</u>
Activité « limitée à la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance [...], et éventuellement à l'encaissement matériel des primes » (art. R. 511-2 du Code des assurances), sauf exceptions.	Mandataire d'Intermédiaire d'assurance	Même service de conseil en assurance que celui offert par le Mandant. Soit : « 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. » Soit : « [le] service [de recommandation personnalisée] consiste à expliquer [au Client] 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. »

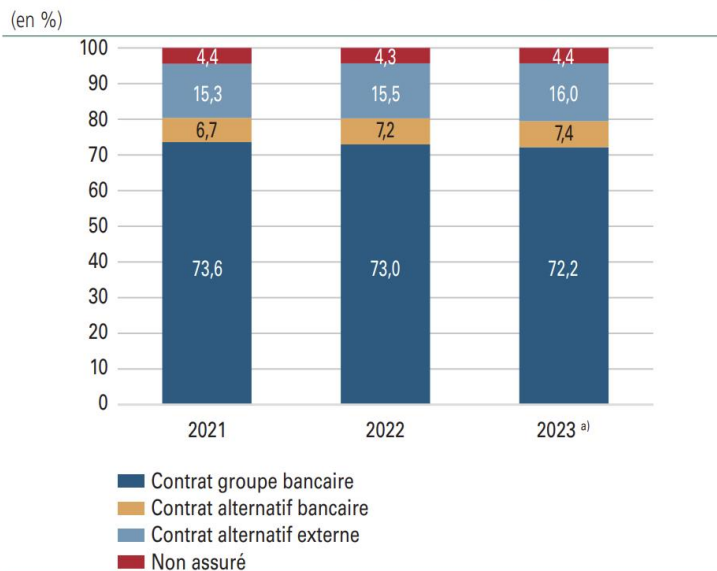
Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- Un marché déséquilibré par les pratiques commerciales déloyales (agressives) des prêteurs.
- **Constat : pratiquement neuf contrats sur dix sont vendus près de deux fois plus chers aux emprunteurs, avec des garanties souvent minimales.**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

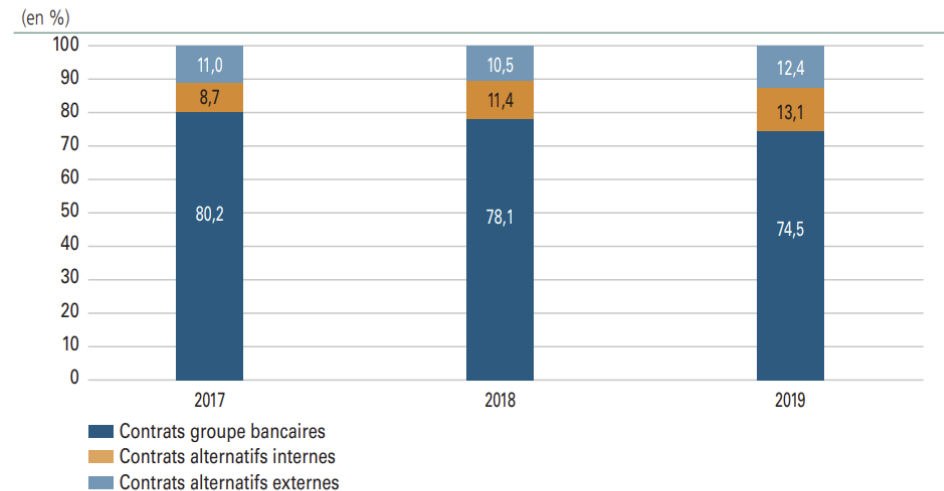
- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- Un marché déséquilibré par les pratiques commerciales déloyales (agressives) des prêteurs.

G7 Répartition des crédits en portefeuille par type de contrat



Note : a) Répartition au 31/05/2023.
Données issues de 6 réseaux bancaires sur 8 participants.
Source : Actélior.

G2 Répartition des ventes en assurance emprunteur



Source : Données collectées dans le cadre de l'enquête sur l'assurance emprunteur effectuée par Actélior pour le CCSF en 2020, données du questionnaire banques/bancassureurs.
Note : Graphique fondé sur les données statistiques transmises par huit réseaux bancaires sur les neuf qui ont participé à cette étude, représentant 97 % des volumes de crédit (96 % des contrats groupe, 99 % des contrats alternatifs internes).

- Sources : CCSF, [bilan du 15 janvier 2024](#) et [bilan de 2022](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- Les cas de figure en pratique.

Distribution du contrat	Par l'IOBSP/IAS	Par le prêteur/IAS
Initiale, à la souscription du prêt	Devoir de conseil : IOBSP/IAS Si le prêteur n'entrave pas la liberté de choix de l'emprunteur.	Devoir de conseil : prêteur/IAS L'IOBSP/IAS doit se tenir à l'écart de tout conseil en assurance emprunteur, en ce cas.
En substitution d'un contrat initial	Devoir de conseil : IOBSP/IAS.	Pas de devoir de conseil.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- L'analyse des exigences et des besoins en assurance emprunteur.

Garanties	Observations
Décès	Remboursement au prêteur de la quotité assurée du capital restant dû du prêt. En général associé à PTIA.
Perte totale et irréversible d'autonomie PTIA	Remboursement au prêteur de la quotité assurée du capital restant dû du prêt. En général associé à décès. Lien à faire avec le barème des niveaux d'invalidité de la Sécurité Sociale .
Incapacité temporaire totale ITT	Prise en charge de la quotité assurée des mensualités de crédit ou de la perte revenu.
Incapacité permanente totale IPT	Prise en charge de la quotité assurée des mensualités de crédit ou, plus rarement, pour l'IPT, le remboursement au prêteur du solde restant dû du prêt en cas d'altération grave de l'état physique de l'assuré.
Invalidité permanente partielle IPP	Prise en charge de la quotité assurée des mensualités de crédit ou de la perte de revenu.
Perte d'emploi	Chère, rarement exigée. Peu courante.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- L'analyse des exigences et des besoins en assurance emprunteur.

Points d'attention	Observations
Quotités assurées	Part du capital du crédit couverte par les garanties d'assurance, selon chaque co-emprunteur d'un même prêt. La somme des quotités représente au moins 100% (l'intégralité du prêt).
Exclusions	Définition d'un accident (imprévisibilité, cause extérieure). Sports exclus ou couverts. Tabagisme et sa définition. Ivresse. Psychotropes. Maladies de dos. Limites d'âge. Territorialité : sinistres hors de France. Définitions : PTIA
Franchises	Montant ou durée : 30, 60, 90 (fréquent), 120 voire 180 jours. Incident de la rechute sur le délai de franchise.
Délai maximum	Durée maximum d'indemnisation (arrêt de travail).
Carences	Laps de temps durant lequel les indemnités ne sont pas versées.
Évolutions de l'état de santé	En général, sans incidence sur les garanties. Aggravation du risque. Amélioration du risque.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur. Substitution.
- Pour être accepté par le prêteur, le contrat d'assurance emprunteur doit présenter des garanties « équivalentes » à celles du contrat proposé par le prêteur.
- En réalité, il s'agit simplement de **configurer le contrat d'assurance emprunteur en fonction des garanties minimales exprimées par le prêteur.**
- L'équivalence du niveau de garantie se traduit par :
 - Onze (11) critères pour les risques décès, perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), invalidité et incapacité,
 - Quatre (4) critères pour la perte d'emploi (chômage).
- L'équivalence des garanties ne signifie pas identité des garanties.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le prêteur n'est même pas tenu de conseiller la souscription d'une assurance couvrant des risques que l'assurance de groupe ne couvre pas :
- « [...] le banquier dispensateur de crédit, qui doit éclairer l'emprunteur sur l'adéquation des risques couverts aux éléments connus de sa situation personnelle, n'est pas tenu d'une obligation de conseil sur l'opportunité de souscrire une assurance complémentaire à l'assurance de groupe. »
- Cour de cassation, Com. du 19 janvier 2022, 19-24564

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le prix de l'assurance emprunteur : une donnée cruciale pour l'emprunteur.
- Apprécié soit :
 - En montant (en valeur) ;
 - Dont : prime mensuelle, en euros,
 - Dont : coût total, en euros
 - Dont : coût sur huit (8) années, en euros.
 - En taux (TAEA) ;
 - Par garanties proposées.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- L'analyse des exigences et des besoins en assurance emprunteur.

Modalités de tarification	Primes
Capital initial / capital restant dû	Prime fixe (constante) en fonction du capital initial emprunté Prime variable en montant, en fonction du capital restant dû du prêt
Âge à l'adhésion / âge atteint au paiement	Prime en fonction de l'âge de l'assuré à la date de souscription du contrat Prime en fonction de l'âge de l'assuré à la date d'exigibilité de la prime d'assurance

- Attention aux contrats d'assurance de prêt à primes dégressives.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La fabrication du conseil en assurance emprunteur.
- Attention aux contrats d'assurance de prêt à primes dégressives.
- Dans ces contrats, la prime d'assurance est calculée selon le capital restant dû et « lissée » avec l'échéance mensuelle du crédit.
- La prime d'assurance est variable, mais la mensualité globale (prêt + assurance) est fixe (principe du lissage).
- **Le paiement du coût total de l'assurance n'est pas linéaire : il est inégal et plus fort en début de prêt. Le remboursement du crédit (amortissement) peut être moins rapide.**
- **Ce mode de tarification est pénalisant pour l'assuré, en cas de remboursement par anticipation du prêt ; ou de substitution d'assurance emprunteur.**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Un site utile : [Top-courtier](#)

Assurance emprunteur

Simulation Délégation Assurance

CALCUL SUR CAPITAL	<input checked="" type="radio"/> INITIAL	<input type="radio"/> RESTANT DU
TAUX	<input checked="" type="radio"/> FIXE	<input type="radio"/> VARIABLE
VOUS EMPRUNTEZ	<input checked="" type="radio"/> SEUL	<input type="radio"/> A DEUX
DATE NAISSANCE	<input type="text" value="jj/mm/aaaa"/>	
MONTANT	<input type="text" value="0"/>	€
Durée du prêt	<input type="radio"/> 10 ans <input type="radio"/> 15 ans <input type="radio"/> 20 ans <input type="radio"/> 25 ans	
Taux d'emprunt	<input type="text" value="5"/>	%

Top-Courtier : Calcul de prêt et simulations immobilières

Un crédit immobilier est un emprunt accordé par un établissement bancaire pour financer l'acquisition, la construction ou l'amélioration d'un bien immobilier. Le montant emprunté est généralement remboursé sur une période déterminée, avec des mensualités fixes.

Pour calculer avec précision un crédit immobilier, de nombreux outils et **simulateurs de calcul** en ligne existent. Voici quelques exemples :

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.
- Le TAEA est la différence entre le TEG/TAEG avec coût d'assurance et le TEG/TAEG hors coût d'assurance.
- Important : le TAEA peut être égal à zéro, même en présence d'un coût nominal d'assurance emprunteur. En effet, le TEG/TAEG n'est pas la somme mathématique de tous les coûts d'un prêt.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.
- **Le TAEA de l'assurance-emprunteur est hors TEG/TAEG lorsque cette assurance n'est pas une condition d'octroi du prêt.**
- Point juridique fondamental : la qualité de « condition d'obtention du prêt » pour un coût associé à l'octroi de crédit est un critère essentiel pour déterminer si ce coût entre, ou non, dans le calcul du TEG/TAEG.
- Voir, pour un contrat d'assurance-vie : Cour de cassation Com. du 1^{er} mars 2023 n°21-17018.
- Voir : [Cour de Justice de l'Union Européenne, du 21 mars 2024, C-714/22](#) (pour un service optionnel, accessoire au prêt).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.
- L'exclusion du coût d'assurance emprunteur du TEG est rappelé par une Cour d'appel (Metz), en janvier 2023.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Les sources d'information du Distributeur indépendant en assurance emprunteur :
 - Les données techniques mises à disposition par le Producteur, l'Organisme d'assurance ;
 - L'IPID/DICI, document synthétique dont la structure est commune à tous les contrats d'assurance ;
 - La Fiche Standardisée d'Information (FSI), prévue par le Code de la consommation ;
 - La Notice d'information, qui tient lieu de conditions générales du contrat d'assurance emprunteur.
- **Aucun de ces documents n'est une fiche de conseil.**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La [fiche standardisée IPID/DICI en assurance emprunteur](#) :

Assurance des emprunteurs

Document d'Information sur le produit d'assurance

Compagnies : Cardif Assurance Vie et Cardif-Assurance Risques Divers

Entreprises d'assurance immatriculées en France et régies par le Code des assurances

Numéros d'agrément :

Cardif-Assurances Risques Divers : 402 02 86 et Cardif Assurance Vie : 502 00 54

Produit : Assurance emprunteur prêt personnel

Ce document d'information présente un résumé des principales garanties et exclusions du contrat. Il ne prend pas en compte les besoins et demandes spécifiques de l'assuré. L'information complète sur ce produit se trouve dans la documentation précontractuelle et contractuelle.

De quel type d'assurance s'agit-il ?

L'Assurance des emprunteurs garantit le remboursement du prêt personnel dans les conditions précisées ci-dessous.



Qu'est-ce qui est assuré ?

Garanties systématiquement prévues

- ✓ En cas de Décès : l'assureur règle à l'organisme prêteur la quotité assurée du capital restant dû.
- ✓ Pendant l'accomplissement des formalités d'adhésion, la personne à assurer est couverte en cas de décès accidentel.
- ✓ En cas de Perte totale et irréversible d'autonomie : l'assureur règle à l'organisme prêteur la quotité assurée du capital restant dû.

En plus des garanties systématiquement prévues, l'assuré peut



Qu'est-ce qui n'est pas assuré ?

- ✗ L'invalidité permanente partielle



Y a-t-il des exclusions à la couverture ?

La principale exclusion de la garantie Décès est liée aux causes et conséquences suivantes :

- ! le suicide intervenu au cours de la première année d'assurance.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [La Fiche Standardisée d'Information \(FSI\)](#).
- La Fiche Standardisée d'Information, ou FSI, n'est pas une fiche de conseil en assurance.
- La FSI procure au candidat à l'assurance emprunteur l'information synthétique (...) quant aux garanties et aux éléments substantiels du contrat.
- C'est un document :
 - Standardisé : sa structure ne peut être modifiée ;
 - Obligatoire.
- La FSI permet au distributeur de délivrer son **obligation de description** des garanties et des principes du contrat envisagé.
- La FSI ne permet pas la délivrance de l'obligation de conseil.
 - Voir : [modèle de fiche standardisée d'information](#).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [La notice d'information.](#)
- La notice d'information n'est pas une fiche de conseil.
- La notice d'information permet à l'emprunteur de comprendre l'étendue et les limites des garanties dont il peut bénéficier. Elle est annexée au contrat de prêt dès lors qu'elle a été souscrite dans le cadre d'un contrat de groupe.
- Elle précise notamment les risques exclus, les définitions des garanties et à leur date d'expiration et les délais de carence (période sans mise en œuvre de la garantie) et aux franchises.
- Elle participe à l'**obligation de description** du distributeur.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La notice d'information.
- Le Distributeur, prêteur ou intermédiaire « *est tenu d'éclairer [l'emprunteur assuré] sur l'adéquation des risques couverts à sa situation personnelle d'emprunteur, la remise de la notice ne suffisant pas à satisfaire à cette obligation* » (Cour de cassation, Civ. 2^e du 13 janvier 2011 n°10-30009).
- Ces dispositions formant le droit applicable avant sa réforme par la Directive Distribution d'Assurance n°2, applicable au 23 février 2018.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La preuve du conseil en distribution d'assurance.
- La règle fondamentale de preuve :
- L'article 1353 du Code civil est limpide : « ***Celui qui se prétend libéré doit justifier le [...] fait qui a produit l'extinction de son obligation.*** »

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- **La preuve du conseil en assurance emprunteur.**
- La preuve de la bonne délivrance de chacune des obligations du Distributeur d'assurance lui incombe toujours.
- En pratique, en cas de contrôle (ACPR) ou de litige avec un client (Tribunal), ce n'est pas au Client de prouver qu'il n'a pas reçu, par exemple, l'obligation de conseil.
- **C'est donc toujours au Professionnel, au Distributeur, à l'IAS, qu'il revient d'apporter la preuve qu'il a bien délivré l'obligation prévue.** Voir : Cour d'appel d'Aix-en-Provence, du 11 avril 2024, n° 19/13081 (devoir de conseil en assurance). Cour de cassation, Civ. 1ère du 12 novembre 2015, n° 14-26218.

Conclusion.

- « *L'assurance* » : l'absence de souci.
- Le terme d'assurer/assurance viendrait du latin « *assecurare* » : se mettre en sécurité.
- L'assurance, c'est précisément l'opération qui apporte la garantie qu'il n'y aura pas de souci, face au risque de défaut de remboursement d'un crédit.
- Le devoir de conseil en assurance, spécialement en assurance de prêt, vise à écarter tout souci chez l'emprunteur/assuré.
- L'IOBSP, agissant comme Distributeur d'assurance, occupe une place fondamentale en assurance-emprunteur, étant tiers au prêteur.

Conclusion.

- Le conseil en assurance : la maîtrise de l'imprévu. Un thème majeur de la sécurité juridique du Distributeur d'assurance, notamment lorsqu'il agit également comme Courtier-IOBSP.
- Des principes juridiques généraux : une forte marge de manœuvre, en pratique.
- L'importance de concilier la pratique commerciale individuelle et les principes juridiques applicables.
- Le point-clé : la fiche de conseil ; et son contenu conforme.
- La fiche de conseil en assurance emprunteur peut être associée au contrat de mandat de conseil et de recherche de prêt.

« Droit bancaire, distribution et courtage en crédit » 2023



Droit de la distribution bancaire – Edition 5 – 2023

17,06 € – 42,65 € HT

Ce livre est "*le manuel d'auto-défense de l'IOBSP*"; une lecture indispensable de chaque IOBSP : des Dirigeants, des Courtiers, des Mandataires ou des Salariés. Il intéresse également le distributeur agissant comme salarié d'un prêteur. En outre tout professionnel bancaire, juriste, magistrat, ou étudiant, trouvera en permanence dans cet ouvrage des réponses concrètes et applicables aux inévitables questions que soulèvent leurs pratiques professionnelles respectives, leurs recherches ou simplement leur curiosité pour un univers en grande transformation.

Maître Laurent Denis pratique et enseigne le Droit, et consacre son activité professionnelle essentiellement à la protection et aux projets des Intermédiaires.

Maître Katarzyna Hocquerelle est spécialiste des entreprises. Depuis plus de vingt années, elle accompagne les professionnels de l'intermédiation bancaire et les directions juridiques dans l'ensemble de leurs problématiques.

Livre broché – 500 pages

Choix du Format

Livre papier

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

ANNEXE.

- Les fondements juridiques : les textes et les sources (diapositives suivantes).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Définitions de la distribution d'assurance :
- « [...] toute activité consistant à fournir **des conseils** sur des **contrats d'assurance, à proposer des contrats d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, à conclure de tels contrats, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre [...]** » (article 2, 1, 1) de la Directive 2016/97 du 20 janvier 2016).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Définitions de la distribution d'assurance :
- « *La distribution d'assurances ou de réassurances est l'activité qui consiste à fournir des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre* » (article L. 511-1, I du Code des assurances).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Définitions de l'assurance emprunteur :
- « [...] *contrat d'assurance en vue de garantir en cas de survenance d'un des risques que ce contrat définit, soit le remboursement total ou partiel du montant du prêt restant dû, soit le paiement de tout ou partie des échéances dudit prêt [...]* » (article L. 313-29 du Code de la consommation).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Définitions de l'assurance emprunteur :
- *« Assurance temporaire souscrite à l'occasion de la mise en place d'un crédit, qui garantit la prise en charge de tout ou partie du crédit en cas de survenance de certains événements (par exemple en cas de décès de l'emprunteur, en cas de perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), invalidité permanente, incapacité temporaire de travail, et éventuellement la perte d'emploi) »* (ancienne version du Glossaire du CCSF 2017.)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Le conseil en assurance dans la [Directive 2016/97 du 20 janvier 2016](#) (« DDA 2. »)
- « Conseil », la fourniture de recommandations personnalisées à un client, à sa demande ou à l'initiative du distributeur des produits d'assurance, au sujet d'un ou de plusieurs contrats d'assurance (art. 2, § 15).
- Lorsque des conseils sont fournis avant la conclusion d'un contrat spécifique, le distributeur de produits d'assurance fournit au client une recommandation personnalisée expliquant pourquoi un produit particulier correspondrait le mieux à ses exigences et à ses besoins (art. 20)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Obligations générales du distributeur d'assurances.
- *« I.-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.*
- *II.-Sans préjudice des dispositions des articles L. 121-1 à L. 121-5 du code de la consommation, toutes les informations, y compris les communications publicitaires adressées par le distributeur de produits d'assurance à un souscripteur éventuel ou à un adhérent éventuel doivent être claires, exactes et non trompeuses. Les communications publicitaires doivent être clairement identifiables en tant que telles.*
- *III.-Les distributeurs de produits d'assurance ne sont pas rémunérés ou ne rémunèrent pas ni n'évaluent les performances de leur personnel d'une façon qui contrevienne à leur obligation d'agir au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent » (article L. 521-1 du Code des assurances, depuis le 1^{er} octobre 2018).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Obligation de conseil du distributeur d'assurances.
- « *Avant la conclusion d'un contrat d'assurance, l'intermédiaire d'assurance doit :*
- *1° Donner des indications quant à la fourniture de ce contrat :*
- *a) S'il est soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, l'intermédiaire l'indique au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel et l'informe du nom de ces entreprises d'assurance ;*
- *b) S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, mais qu'il n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, l'intermédiaire informe le souscripteur éventuel ou l'adhérent éventuel du nom des entreprises d'assurance avec lesquelles il peut travailler et travaille ;*
- *c) S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, lorsqu'il se prévaut d'un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, de façon à pouvoir recommander, en fonction de critères professionnels, le ou les contrats qui seraient les plus adaptés aux besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel » (article L. 521-2, II du Code des assurances, depuis le 1^{er} octobre 2018).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Obligation de conseil du distributeur d'assurances.
- *« I.-Avant la conclusion de tout contrat d'assurance, le distributeur mentionné à l'article L. 511-1 précise par écrit, sur la base des informations obtenues auprès du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel, les exigences et les besoins de celui-ci et lui fournit des informations objectives sur le produit d'assurance proposé sous une forme compréhensible, exacte et non trompeuse afin de lui permettre de prendre une décision en toute connaissance de cause.*
- *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.*
- *II.-Sans préjudice des dispositions du I, avant la conclusion d'un contrat spécifique, lorsque le distributeur d'assurance propose au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel un service de recommandation personnalisée, ce service consiste à lui expliquer 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 » (article L. 521-4 du Code des assurances, depuis le 1^{er} octobre 2018).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La gouvernance et la surveillance des produits d'assurance.
- *« Les entreprises d'assurance, ainsi que les intermédiaires qui conçoivent des produits d'assurance, mettent à la disposition des distributeurs toutes les informations nécessaires à l'appréciation de l'ensemble des caractéristiques du produit d'assurance et la connaissance du processus de validation du produit, y compris le marché cible défini du produit d'assurance.*
- *Lorsqu'un distributeur de produits d'assurance propose des produits qu'il ne conçoit pas lui-même, il se dote de dispositifs appropriés pour se procurer les informations mentionnées au dernier alinéa du I et pour comprendre les caractéristiques et le marché cible défini de chaque produit d'assurance » (article L. 516-1 I et II du Code des assurances).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La communication des informations à l'assuré.
- *« La communication des informations fournies par le distributeur au souscripteur ou à l'adhérent en application des articles L. 521-2 à L. 521-4 et L. 522-1 à L. 522-6 est effectuée sur support papier.*
- *Cette communication peut également être effectuée sur un support durable autre que le papier, sous réserve et par dérogation aux dispositions de l'article L. 111-10, que ce support soit approprié aux opérations commerciales entre le distributeur et le souscripteur et adhérent et que ce dernier ait choisi ce mode de communication après s'être vu proposé par le distributeur les deux modalités.*
- *Les informations mentionnées au premier alinéa peuvent également, par dérogation aux dispositions de l'article L. 111-10, être fournies au moyen d'un site internet si elles sont adressées personnellement au souscripteur ou adhérent ou si les conditions suivantes sont remplies :*
- *1° L'utilisation de ce moyen est appropriée aux opérations commerciales entre le distributeur et le souscripteur et adhérent ;*
- *2° Le souscripteur ou l'adhérent a donné son accord à l'utilisation de ce moyen ;*
- *3° Le distributeur a notifié par voie électronique au souscripteur ou adhérent l'adresse du site internet ainsi que l'endroit sur ce site où ces informations peuvent être trouvées ;*
- *4° L'accès des informations susmentionnées sur le site internet est garanti pendant une durée raisonnable garantissant leur consultation possible par le souscripteur ou adhérent » (article L. 521-6 du Code des assurances).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La vente d'assurance de groupe et l'assurance emprunteur.
- « *Le souscripteur est tenu :*
 - *de remettre à l'adhérent une notice établie par l'assureur qui définit les garanties et leurs modalités d'entrée en vigueur ainsi que les formalités à accomplir en cas de sinistre ;*
 - *d'informer par écrit les adhérents des modifications apportées à leurs droits et obligations, trois mois au minimum avant la date prévue de leur entrée en vigueur.*
- *La preuve de la remise de la notice à l'adhérent et de l'information relative aux modifications contractuelles incombe au souscripteur.*
- *L'adhérent peut dénoncer son adhésion en raison de ces modifications.*
- *Toutefois, la faculté de dénonciation n'est pas offerte à l'adhérent lorsque le lien qui l'unit au souscripteur rend obligatoire l'adhésion au contrat.*
- *Les assurances de groupe ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt et qui sont régies par des lois spéciales ne sont pas soumises aux dispositions du présent article » (article L. 141-4 du Code des assurances).*

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- La [mesure des équivalences de garanties, CCSF, 2015](#) :



Avis du 13 janvier 2015
VERSION FINALE

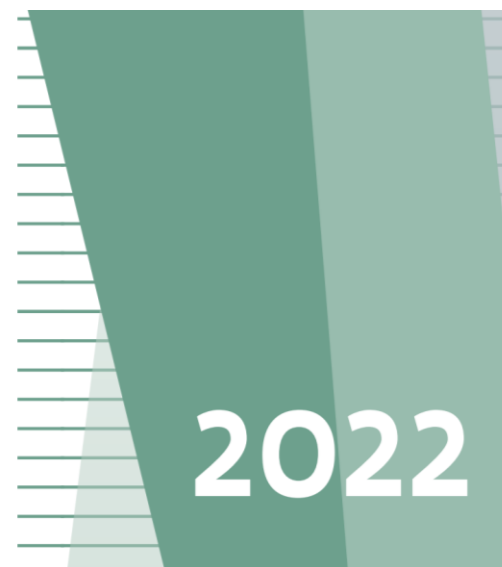
Avis du Comité consultatif du secteur financier

**sur l'équivalence du niveau de garantie
en assurance emprunteur**

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Les garanties possibles de l'assurance emprunteur.

Étude sur les
garanties
de l'assurance
emprunteur



- Source : [étude du CCSF, décembre 2022.](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.
- « *Le taux annuel effectif de l'assurance mentionné à l'article L. 313-8 est égal à la différence entre :*

1° Le taux annuel effectif global défini à l'article L. 314-1, calculé conformément aux articles R. 314-1 à R. 314-10 en prenant comme hypothèse que l'assurance proposée ayant pour objet le remboursement du crédit est intégralement exigée par le prêteur, d'une part, et ;

2° Le taux annuel effectif global défini à l'article L. 314-1, calculé conformément aux articles R. 314-1 à R. 314-10 en prenant comme hypothèse qu'aucune assurance n'est exigée par le prêteur, d'autre part.

Pour les besoins du calcul du taux annuel effectif de l'assurance, la méthode employée est la même que celle employée pour le calcul du taux annuel effectif global, c'est-à-dire soit la méthode d'actualisation des flux, soit la méthode des intérêts composés en capitalisant le taux périodique sur une durée d'un an » (crédit immobilier, article R. 314-12 du Code de la consommation).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le TAEA et l'assiette du TEG/TAEG : extrait d'un manuel de Droit bancaire :
- *« Assiette du TEG : éléments à prendre en compte. [...] Mais on peut s'interroger par exemple sur la situation des primes d'assurance. La souscription d'une assurance présente un avantage distinct du crédit. On pourrait donc considérer que l'assurance est indépendante du crédit octroyé. Cette indépendance est cependant contestable lorsque lorsque l'octroi du crédit est subordonné à la souscription d'une assurance. Dès lors la prise en considération des primes d'assurance dans l'assiette du TEG est liée au caractère facultatif ou obligatoire de la souscription d'assurance : ces primes ne constituent un élément du TEG que si la souscription de l'assurance est la condition d'octroi du crédit ; elles n'en constituent pas un dans le cas contraire »*
- *« Droit bancaire »* Th. Bonneau, LGDJ, 14^e édition, § 85, page 72.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.

Cour d'appel de Metz, 6e chambre, 26 janvier
2023, n° 21/00205

- [Cour d'appel de Metz, du 26 janvier 2023 n°21/00205](#) (Doctrine).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- Le Taux Annuel Effectif de l'Assurance, ou TAEA.
- *« Dès lors, la souscription d'une assurance décès invalidité par M. [H] n'étant pas une condition essentielle et obligatoire d'octroi du prêt, le coût de cette assurance n'avait pas à être intégré dans l'assiette du TEG. Il n'est donc pas établi qu'une erreur a été commise à ce titre. »*
- [Cour d'appel de Metz, du 26 janvier 2023 n°21/00205](#) (Doctrine).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- La délivrance du conseil en assurance emprunteur.
- [La Convention AERAS](#) :
- Les personnes malades ou ayant été malades et qui présentent un risque de maladie (morbidité) ou de décès (mortalité) supérieur à celui d'une population de référence présentent un risque aggravé de santé.
- La Convention AERAS leur facilite l'accès à l'assurance emprunteur, donc au crédit.
- Aucune information médicale concernant une pathologie cancéreuse ou une hépatite C ne peut être demandée à un emprunteur cinq années après la fin du protocole thérapeutique.
- [La grille de référence AERAS](#) permet d'évaluer le risque pour les anciens malades qui ne bénéficient pas du droit à l'oubli.



La Loi et la liberté de choix du Consommateur en assurance-emprunteur

Lois	Dates	Sources	Marché
(aucune) Loi 2001-1168 Loi 2008-3	1970-2000 2001-2008	Autorité de la concurrence 2009	100% : assurance de groupe des prêteurs
Loi 2010-737	1 ^{er} novembre 2010	Fédération française de l'assurance 2010 - UFC 2013	85 % : assurance de groupe des prêteurs
Loi 2014-344	1 ^{er} janvier 2015	Fédération française de l'assurance 2017	88 % : assurance de groupe des prêteurs
Loi 2016-1691	1 ^{er} janvier 2018	Étude Securimut 2021, CCSF & FFA	87,6 % : assurance de groupe des prêteurs

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Proposition de Loi n°4992 AN votée le 15 et le 17 février 2022
- Promulguée : [Loi 2022-270 du 28 février 2022](#)

LOI n° 2022-270 du 28 février 2022 pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur (1)

NOR : ECOX2132784L

ELI : <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2022/2/28/ECOX2132784L/jo/texte>

Alias : <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2022/2/28/2022-270/jo/texte>

[JORF n°0050 du 1 mars 2022](#)

Texte n° 4



Extrait du Journal officiel
électronique authentifié
PDF - 247,6 Ko

[Dossier Législatif : LOI n° 2022-270 du 28 février 2022 pour un accès plus juste, plus simple et plus transparent au marché de l'assurance emprunteur](#)

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- Le rapport 2024, [bilan du CCSF, janvier 2024](#).
 - Au contraire de l'analyse exposée par les compétiteurs du marché autres que les prêteurs, le [rapport publié par le Comité Consultatif du Secteur Financier \(CCSF\), en date du 15 janvier 2024](#), conclut que la Loi 2022-270 aurait permis « *d'accélérer [...] la dynamique concurrentielle* » (rapport du CCSF, page 16).
 - La Fédération Bancaire Française partage cet enthousiasme : « *La profession bancaire partage l'analyse que le cadre permet aux emprunteurs de faire jouer pleinement la concurrence* » (FBF, 15 janvier 2024).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Bilan du CCSF, janvier 2024](#)
- 77% des nouveaux contrats d'assurance emprunteur sont des contrats de groupe, ceux des prêteurs (rapport du CCSF, page 15).
- La part d'assurance externe dans les stocks des contrats est passée de 15,3% en 2021 à 16% en mai 2023, soit une progression infime, en deux années.
- Surtout, la part des alternatifs qualifiés « d'externes » (les contrats « alternatifs internes » étant proposés par les banques) est tombée de 9,3% à 7,5% de la production de nouveaux contrats (rapport du CCSF, page 19).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Bilan du CCSF, janvier 2024](#)
- Le CCSF constate que le taux d'assurance déléguée chez les Courtiers a chuté à 12% en 2023 (rapport du CCSF, page 46).
- Il en déduit, fort justement que « *pour les courtiers en crédit, la situation reste particulièrement difficile* » sans pour autant ni analyser, ni tirer les conséquences pratiques de cette situation, qui illustre tout particulièrement les freins mis par les prêteurs aux droits des emprunteurs.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Bilan du CCSF, janvier 2024](#)
- Le rapport du CCSF constate que le délai légal de dix jours (qu'il étend curieusement à onze jours), pour accuser réception d'une demande de substitution (article L. 313-31 du code de la consommation) est enfreint pour 82% des demandes, en 2023 (rapport du CCSF, page 45).
- Huit demandes de substitution sur dix enfreignent le délai légal.
- En l'absence de contrôle sérieux des pratiques des prêteurs, les sanctions prévues par la Loi demeurent théoriques.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Rapport - bilan du CCSF, 15 janvier 2024](#)
- Le CCSF attire l'attention, fort opportunément (il s'agit, pratiquement, de la seule voie d'amélioration que le rapport consent, pour ce marché) de la nécessité pour les distributeurs, de mieux analyser les « *différences de garanties entre le contrat originel et le contrat de substitution* » (rapport du CCSF, page 56).
- Il ne fait en effet pas de doute que la notion d'« équivalence du niveau de garanties » n'équivaut pas à l'égalité des garanties, que ce soit dans leurs contenus comme dans leur mise en œuvre.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Bilan du CCSF, janvier 2024](#)
- Le coût, bien plus onéreux pour l'emprunteur, des contrats d'assurance de groupe est rappelé en termes pudiques : les contrats « *adoptent des approches tarifaires très différentes* » conduisant « *à constater des écarts de prix, qui peuvent être importants pour certains d'entre eux* » (rapport du CCSF, page 15).
- Le rapport se borne à énoncer que les tarifs des assurances déléguées demeurent moins chers pour près de sept contrats sur dix (68% ; rapport du CCSF, page 15, graphique G5). Quel dommage que le CCSF ne suscite pas davantage de clarté, pour cette importante question tarifaire, qui ne cesse d'agiter le marché.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Rapport - bilan du CCSF, 15 janvier 2024](#)
- S'agissant du prix des contrats d'assurance de prêt, manifestement objet de divergences entre les professionnels, l'utilisation de la durée indicative de huit années pour le mesurer et pour le comparer complète les autres indicateurs, que sont le coût total théorique à la souscription, ou le Taux Annuel Effectif Global (TAEG, art. L. 314-1 et R. 314-4 du code de la consommation) et le Taux Annuel Effectif d'Assurance (TAEA, art. L. 312-7 et R. 314-11 du code de la consommation), à l'impact limité par leurs formulations juridiques.
- Fort curieusement, le CCSF, pour ses analyses de prix, n'effectue aucune comparaison de coûts sur huit années, alors que c'est l'indicateur qu'il recommande (CCSF, Avis du 12 octobre 2021).

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Rapport - bilan du CCSF, 15 janvier 2024](#)
- Le CCSF enfouit de la sorte un important phénomène de marché : celui des assurances emprunteurs de banque (de groupe) aux mensualités dégressives, dont le prix n'est pas linéaire, mais concentré durant les premières années de remboursement du prêt.
- Un coût total facialement compétitif ressort en réalité comme prohibitif durant les huit premières années du crédit.

Pratiquer le conseil en assurance de prêt

- [Rapport - bilan du CCSF, 15 janvier 2024](#)
- Les modalités de tarification de l'assurance emprunteur (prime fixe selon le capital initial, prime fixe selon le capital restant dû ou prime variable sur le capital restant dû) ressortent comme un élément substantiel du conseil, lorsque le prix fait partie des « *exigences et besoins* » exprimés par l'assuré, ce qui est systématiquement le cas lors d'une substitution de contrat.

MENTIONS LÉGALES :

Document réalisé et diffusé par www.endroit-avocat.fr

© Copyright 2024 : ce document et ses contenus, quels qu'en soient la forme et les éléments, demeurent la propriété intellectuelle exclusive d'Endroit Avocat SELAS www.endroit-avocat.fr

Toute autre reproduction, diffusion ou usage qui serait non autorisé par Endroit Avocat SELAS, quels que soient les supports ou les moyens utilisés, est strictement interdit et constitue un délit de contrefaçon.

La citation de ce document est autorisée, avec la mention de sa source, de son titre ainsi que de son auteur : « Maître L. Denis, Le devoir de conseil en assurance-emprunteur, avril 2024. »

Contact

laurent.denis@endroit-avocat.fr

06.95.53.25.05 (sur RV)

www.endroit-avocat.fr

- **Page LinkedIn** : <https://www.linkedin.com/company/9406394/admin/feed/posts/>



ENDROIT AVOCAT

Droit de la distribution - banque, assurance, finance