



# Le conseil en assurance emprunteur

## Savoir :

Directive 2016/97 UE du 20 janvier 2016

Articles L. 516-1 et suivants du Code des assurances

Article L. 521-1 du Code des assurances

Article L. 521-2, II du Code des assurances

Article L. 521-4, I du Code des assurances

Article L. 521-4, II du Code des assurances

Article 1353 du Code civil

(ACPR - Principes du conseil en assurance - 2018)

Jurisprudence

Obligations précontractuelles

Notions voisines :

- Conseil en crédit

## Faire :

Informers de la proposition, ou non, du conseil d'assurance personnalisé (un seul produit ou analyse comparative de plusieurs contrats)

Comprendre les caractéristiques et le marché-cible du produit d'assurance emprunteur

Déterminer « le niveau de complexité du produit »

Déterminer « le type de Client »

Collecter les besoins et les exigences du Client : déclaratifs et analyse externe

Vérifier la cohérence entre les garanties du contrat et les exigences et les besoins du Client

Conseiller un contrat d'assurance de prêt « [...] cohérent avec les exigences et les besoins » du Client

Préciser les raisons qui motivent ce conseil

Fournir des informations objectives, modulées en fonction du niveau de complexité du produit

Suivre l'adaptation du contrat dans le temps

Si analyse personnalisée : « 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 [aux] besoins du Client.

Avanalyse d'un « nombre suffisant de contrats. »

## Prouver :

Fiche de conseil interne en assurance emprunteur.

Structure minimale :

- Obligation contractuelle ou non de travailler avec des entreprises d'assurance ; leurs noms
- Décrire les caractéristiques du produit et son marché-cible
- Indiquer le type de Client et sa correspondance au marché-cible
- Exprimer les besoins et les exigences du Client, selon les garanties d'assurance et leurs limites
- Indiquer le niveau de complexité du produit
- Indiquer le contrat conseillé
- Formaliser les raisons qui motivent ce conseil
- Si conseil personnalisé : analyser un nombre suffisant de contrats ; 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
- Exclure la gestion des sinistres.