

L'IOBETTE

Mai 2024

Jurisprudence :
Frais entrant dans le
TAEG.

Législatif :
Pourquoi la
proposition de
Loi de réforme du
HCSF a-t-elle
échoué?

LCB FT :
Et de 6 !

Immobilier

PTZ : qu'est-ce qui a
changé depuis le 1er
avril 2024 ?

Masterclass

du mois :

le dispositif de révision
des crédits refusés,
enjeux et risques pour le
courtier.

Portrait du mois :

**CHARLÈNE
CARMANIOU**

MIOB, mais que...

Au programme :

02

Edito

03

Charlène CARMANIOU, MIOB, mais que...

10

Jurisprudence : Frais entrant dans le TAEG

14

Et de 6 !

18

Pourquoi la proposition de Loi de réforme du HCSF a-t-elle échoué?

20

PTZ : qu'est-ce qui a changé depuis le 1er avril 2024 ?

24

En Bref...

Masterclass du mois : le dispositif de révision des crédits refusés, enjeux et risques pour le courtier.

25

Vos Contacts



Edito :

Bienvenue dans notre édition du mois de Mai, une édition qui se distingue par sa richesse en informations capitales et en nouveautés législatives qui façonnent l'avenir de notre métier.

Dans ce numéro, je vous propose de découvrir MIOB qui redéfinit les contours de notre profession par son dynamisme et son implication dans la profession. Une personnalité solaire qui vous entraîne dans ses points de vue.

Par ailleurs, une récente jurisprudence de la Cour de Justice de l'Union Européenne vient clarifier un point crucial : dans le calcul du TAEG, seuls les frais indispensables à l'octroi du prêt doivent être inclus. Cette décision a un impact direct sur nos pratiques et mérite une analyse détaillée par deux avocats spécialisés.

Le législateur européen n'est pas en reste avec l'adoption d'une nouvelle Directive sur la Lutte Contre le Blanchiment des Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT). Cette directive introduit des changements significatifs, notamment avec la création d'une nouvelle autorité de supervision tant au niveau européen que français. Nous explorons les contours de cette évolution et ce qu'elle implique pour nous, professionnels du crédit.

Nous ne pouvons passer à côté de la proposition de réforme du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), tant attendu par les IOBSP. Malheureusement, ce projet s'est soldé par un retrait. Quelles en sont les raisons ? Quelles conséquences pour notre industrie ? Nous vous offrons une analyse complète.

Enfin, le 1er avril a marqué l'entrée en vigueur du nouveau Prêt à Taux Zéro. Avec ses améliorations, ses augmentations de plafonds, mais aussi ses restrictions, notamment pour certains types de logements, ce dispositif mérite une attention particulière. Nous détaillons ce que ces changements signifient pour vous.

Nous espérons que ce numéro vous inspirera et vous informera, et qu'il vous encouragera à poursuivre vos activités avec une compréhension renouvelée des enjeux actuels. Bonne lecture et à très bientôt pour de nouvelles informations indispensables à votre profession !

Charlène CARMANIOU, MIOB, mais pas que...



Depuis que je vois passer ces posts sur LinkedIn, et son implication pour la profession au sein de l'Union des Intermédiaire de Crédit¹, Charlène était sur ma liste de personnes à contacter pour mieux la connaître et vous la faire découvrir par la même occasion.

Charlène commence par un diplôme au CFPB, le centre de formation de la profession bancaire, et intègre la Banque Courtois en Languedoc Roussillon, filiale de la banque Crédit du Nord. Elle a d'abord été

classiquement conseillère clientèle des particuliers, puis a évolué vers la gestion de patrimoine. La banque Courtois et la Société Marseillaise de Crédit ont fusionné mais le groupe ne représentant que 2% de parts de marché, il fallait trouver des moyens et des leviers pour gagner de la clientèle. La direction s'est tournée vers le courtage et Charlène est devenue chargée de la relation avec les courtiers. Elle a découvert ce métier qui la séduira quelques années plus tard. Le petit groupe est racheté par la Société Générale, et c'est la méthode "Grande Banque" qui s'abat sur tous les salariés. Après 8 ans de de service, Charlène se lance pour se consacrer à ce qu'elle aime : trouver une solution financière pour des clients. Elle ne voulait plus être multicartes, multiproduits, à l'instar de ce qui lui était imposé en banque. Plus que cela, Charlène ne voulait plus être déconnectée de la réalité terrain et subir les décisions de "cols blancs" loin des préoccupations locales et du marché. Elle savait déjà qu'elle pouvait être courtière se débrouiller toute seule pour développer ses affaires, ou alors qu'elle pouvait aussi se rapprocher d'un groupe existant et être mandataire d'intermédiaire. C'est cette dernière option qu'elle a choisie,

¹ UIC-syndicat des IOBSP

pour justement être accompagnée. Elle connaissait bien entendu les rouages du financement, mais elle était en même temps consciente qu'il y avait bien d'autres points à maîtriser. Elle se rapproche donc du groupe Sol-Fin.

Être MIOB n'a-t-il pas limité le développement de ton entreprise ?

"Pas du tout !", me répond-elle sans attendre. Charlène savait pourquoi elle avait fait ce choix. Dans son entreprise, elle ne s'occupe pas de la relation banque, de la facturation, de l'administratif, du marketing, du site, du



logiciel, etc. Elle ne s'occupe que de la relation commerciale, du contact client. Elle souhaite être présente et elle est un acteur du financement dans sa région, précise-t-elle. La proximité est une qualité majeure dans le métier, ajoute-t-elle, et ça tombe bien, c'est ce qu'elle aime. Charlène n'a pas de salarié, elle mène son

entreprise comme elle l'entend ce qui lui permet de profiter de sa vie de famille. Elle me précise qu'elle est maman de 2 enfants.

Il y a 30 ans, on comptait beaucoup de mamans qui, pour rester à la maison et travailler en même temps, gardaient des enfants. Elles étaient nourrices agréées. Il y avait aussi les mamans distributrices de tupperwares, et les mamans représentantes de produits de beauté. Aujourd'hui, nous avons une nouvelle profession pour les mamans : MIOB ! et on s'en félicite. Charlène me dit qu'elle est également affiliée au MEDEF et m'explique que nous sommes en train de vivre une véritable révolution culturelle pour les femmes cheffes d'entreprise.

Charlène sait gagner la confiance des gens par sa sympathie et ses connaissances-métier. Elle a naturellement utilisé ces atouts pour développer son réseau d'indicateurs d'affaires autour d'elle afin d'avoir un maximum de recommandations, et visite les agences immobilières et les constructeurs.

Au sein de Sol-Fin, Charlène recrute également des candidats pour devenir MIOB et ainsi contribuer au développement du groupe. Sol-Fin propose une forme de tutorat à des MIOB référents, exerçant déjà dans le groupe, pour accompagner les MIOB recrutés. Pas étonnant donc que

Charlène soit devenue correspondante régionale de l'UIC.

S'agissant des financements, Charlène me confie qu'elle adore son métier car en tant qu'IOBSP elle dispose de beaucoup plus de solutions qu'à l'époque où elle était en Banque. Il arrivait fréquemment des refus, les banques ne financent pas 100% des demandes de prêts, explique-t-elle, et elle savait que des solutions alternatives existaient. Cependant elle était limitée par les produits proposés par la banque dans laquelle elle travaillait.

Charlène, la conjoncture a-t-elle fait changer ta manière de travailler ?

“A bien des égards, oui, mais pour le bien !” réagit-elle. Sous la pression et l'urgence, il a fallu changer nos méthodes, poursuit-elle. Contrairement à ce qui était scandé de partout,

elle n'a pas voulu se convertir au conseil indépendant. Elle a suivi la ligne de l'UIC, qu'elle partage complètement, avec le mandat de recherche de capitaux. Le mandat est un mandat, il faut le rappeler, dit-elle en tapant sur son bureau. Ce n'est pas un vulgaire papier sans effets, ajout-elle. Le client signe un document par lequel il demande à l'IOBSP de lui trouver une solution de financement. Et avant de sombrer dans l'étalage des incidents de parcours, et des mauvais clients, il y a, avant tout, des bons clients, avec qui elle fait équipe, précise-t-elle. Charlène veut travailler en confiance, sinon elle ne se lance pas.

Schématiquement, explique-t-elle, le client va voir sa banque. C'est normal, un grand pourcentage de personnes s'adresse d'abord à sa banque. Quand les clients viennent la voir, elle fait des simulations en

premier lieu et si le client pense qu'il y va de son intérêt, elle se met au travail, détaille-t-elle. Elle obtient des offres de prêt, et si ses propositions sont meilleures que l'offre de la banque du client, les honoraires sont dus, détaille-t-elle. Si la banque du client s'aligne après coup, les honoraires sont dus, également, car c'est bien par l'entremise de son travail que le client a obtenu un alignement des conditions de prêt. Parfois la banque du client ne s'aligne pas, précise-t-elle.

Pour environ 25% des dossiers, il peut y avoir des tensions avec la banque pour la prise en compte des honoraires dans le prêt, et dans ce cas, les clients règlent les honoraires de courtage sur leur apport personnel, explique-t-elle.

Comment se sont passés les derniers mois ?

“Difficiles, mais enrichissants”, me répond-elle. Elle me précise d'emblée qu'elle n'a pas souhaité diversifier ses produits comme beaucoup le conseillaient. Elle veut rester une experte en financement. Ces derniers mois, nous avons vécu une pièce en 3 actes, me dit-elle. Charlène me dit la même chose qu'une précédente IOBSP m'avait dit, et avec qui j'avais eu plaisir d'échanger : *“en banque, on défait et on refait”*.

Acte 1 : suppression des conventions et baisse des rémunérations

2019, le Crédit Agricole du Languedoc se lance dans une politique massive de rupture soudaine et violente de convention des IOBSP. La Banque Populaire et la Caisse d'Epargne baissent drastiquement les commissions des courtiers. En quelques semaines, les IOBSP perdent les banques qui

se partagent 60% des parts de marché de l'emprunt des particuliers. Le Crédit Agricole laissait entendre que le courtage était mort ! La crise a même atteint son paroxysme, quand ce même financeur proposait à ses clients d'aller consulter des courtiers de financement et de leur rapporter une offre de prêt meilleur avec la garantie qu'ils s'aligneraient ensuite. C'était ça la situation ! souligne-t-elle.

Il fallait réagir, et Bérengère DUBUS a réagi, explique-t-elle. Elle a fondé le syndicat des IOBSP, et avec quelques-uns, a mené le combat.

Beaucoup attendait que le marché se normalise, mais rien n'était fait. Pourtant les outils étaient là : le mandat et son statut juridique.

L'UIC a donc refondu et renforcé le mandat de recherche de capitaux

en reprenant la base : “je représente mon client, comment est-ce possible que l'on refuse de prendre en considération son dossier ?” s'indigne-t-elle.

Acte 2 : Explosion des refus de prêt.

La politique de lutte contre l'inflation et l'augmentation des taux ont révélé un effet pervers du système avec le taux de l'usure et le TAEG. Les banques ne pouvaient plus prêter et cette situation a été amplifiée par les recommandations du HSCF². Les taux ont été multipliés par 4 ! Avant que le taux de l'usure puisse s'adapter il a fallu attendre de longs mois. Le peu de clients finançables étaient la cible de toutes les convoitises. Ces refus de prêt ont entraîné une réaction en chaîne sur tous les métiers de l'immobilier : transaction, courtage,

² Haut conseil pour la stabilité financière.

construction, mais aussi, et on commence à le comprendre sur les notaires et les recettes fiscales.

Acte 3 : Réaction.

L'UIC a développé une stratégie efficace sur l'opposabilité du mandat et cela a payé ! Cela a permis de faire réellement naître le courtage tel qu'il devrait-être en permettant aux IOBSP de transmettre les demandes de leurs clients-mandants à toutes les banques. Nous n'avons jamais eu besoin de convention avec les banques.

“Il faut l'avouer”, dit-elle, “on était prisonnier de nos conventions bancaires. On avait peur de les perdre”.

Les courtiers étaient sous pression, poursuit-elle, ils étaient suivis par des statistiques, soumis par les banques à des taux de conversion allant à l'encontre du principe même du courtage, leur imposant le placement

de produits supplémentaires, et l'assurance emprunteur de la banque !

“L'UIC m'a donc apporté une nouvelle façon de travailler, un nouveau business model, comme on le dit aujourd'hui”, ajoute-t-elle.

Charlène, quelle analyse fais-tu de ce qui s'est passé ces derniers mois dans le courtage ?

“Les banques ont réellement essayé de se débarrasser des courtiers afin de réaliser des économies, affirme-t-elle. “ça n'a pas marché, mais ça peut se reproduire. Les banques n'ont pas de mémoire, mais les courtiers en ont !” ajoute-t-elle.

Pour Charlène, il est temps de faire passer l'intérêt du client avant tout, c'est l'essence même du courtage tout en étant bienveillant avec les financeurs. Mais la bienveillance doit aller dans les 2 sens,

précise-t-elle. Dès qu'un financeur n'est plus bienveillant, l'UIC est là pour lui rappeler la règle. L'UIC a développé une cellule de relations avec les banques dont la mission est de conserver le contact entre banques et IOBSP et de déverrouiller des situations de blocage.

Je me saisis de cette occasion au sujet de l'UIC pour interroger Charlène sur la perception du syndicat par les différents acteurs concernés. Je lui indique qu'on a souvent reproché à l'UIC ses méthodes.

Charlène me répond que l'UIC a essayé les méthodes de salon, les négociations, les réceptions, mais elle ajoute que cela n'a rien donné. Que restait-il ? interroge-t-elle. Les banques ont horreur des remous, l'UIC a donc opté pour la médiatisation et cela a fonctionné !

“Les courtiers veulent vivre de leur métier et jouir des droits de tous les professionnels.”

Il n'y pas que les banques qui sont concernées. Les pouvoirs publics utilisent les mêmes méthodes : le “stop and go³”. Ils font des annonces, puis s'arrêtent. Charlène poursuit en me disant qu'elle plaint beaucoup les professionnels du bâtiment et explique que les conséquences seront dommageables pour tous les Français. Elle se demande, comme beaucoup j'imagine, si cela est de l'incompétence de la part de nos gouvernants ou bien si cela cache quelque chose. La question reste sans réponse, mais elle trouve qu'on culpabilise beaucoup les gens. Elle salue cependant, les nouvelles dispositions du prêt à taux zéro entrées en vigueur le 1er avril dernier, mais déplore un télescopage de certaines dispositions, notamment avec l'éco-PTZ⁴ qui conduit à un choix cornélien pour les emprunteurs.

“S'agissant de certains travaux, pour entrer dans les critères du HCSF⁵, il faut parfois avoir recours à un prêt à la consommation, ce qui semble ne gêner personne !”

³ arrêt et redémarrage.

⁴ éco prêt à taux zéro.

⁵ haut conseil pour la sécurité financière

S'agissant des associations professionnelles agréées, Charlène me dit qu'elle s'attendait à plus de transparence. Il avait été dit qu'elles dresseraient des statistiques, mais a priori aucun retour n'est fait vers la profession. On sait qu'il y a des petits conflits entre les associations, dit-elle, et ajoute que les IOBSP n'ont vraiment pas besoin de cela en ce moment.

Il est temps de passer à la dernière partie : les conseils pour les candidats à la profession de courtier.



Charlène me dit, avec le plus grand des sourires exprimant l'amour qu'elle a pour son métier, que “le courtage de crédit est un très beau métier”. C'est l'accompagnement d'un client dans la réalisation d'un projet.

Pour s'installer, il faut développer son réseau d'indicateurs d'affaires, et

suivre des formations de qualité. Elle prend son exemple et conseille d'intégrer un groupe. C'est payant, certes, détaille-t-elle, mais pour avoir des retours précieux et non négligeables.

Charlène conclut en m'indiquant que l'UIC a lancé un compte "discord" sur internet, une plateforme d'échanges, gratuite, entre professionnels, pour aborder des thématiques essentielles, un peu à la manière d'un forum. Peut-être le sujet d'une Masterclass avec l'IEPB ? A voir...

Propos recueillis le 26 avril 2024.



Jurisprudence : Frais entrant dans le TAEG.

Les principes juridiques exigent de distinguer les frais des services optionnels de ceux des services fixés par le prêteur comme condition d'octroi du prêt.

Tous les frais d'un prêt entrent-ils dans le TAEG ? Non. En mars 2024, la Cour de Justice de l'Union Européenne rappelle la règle légale. Le débat sur les frais qui entrent dans le Taux Annuel Effectif Global n'est pas pimenté par la question de savoir quels sont les critères juridiques qui associent, ou excluent, tel ou tel frais du TAEG, puisque la règle juridique est claire. Ce débat s'est, fort étrangement, déplacé sur d'autres terrains : pour quelles raisons des commentateurs persistent à faire croire qu'il existerait « des doutes juridiques », une « législation ou une réglementation contradictoires » quant à la règle de calcul du TAEG d'un prêt, alors qu'aucun élément ne démontre une telle « contradiction » ? Surtout, pour quelles raisons les prêteurs français s'obstinent à ne pas appliquer la législation européenne, en calculant systématiquement des TAEG surgonflés, qui privent l'emprunteur d'un instrument fiable de comparaison ? Il en résulte en situation qui interroge :

ceux qui contestent le droit applicable soutiennent objectivement les pratiques erronées des banques, au détriment des emprunteurs, comme au détriment des IOBSP.

Le Droit en vigueur : seuls les frais des services constituant des conditions d'obtention du prêt entrent dans le coût total du prêt, donc dans son TAEG.

Depuis 2010, avec confirmation en 2016, la règle juridique est claire : entrent dans le TAEG des prêts aux consommateurs les frais qui réunissent (cumulativement, donc) trois conditions juridiques. L'une de ces conditions est que les frais considérés « **constituent une condition pour obtenir le crédit** » (ou « *pour l'obtenir aux conditions annoncées* ») selon la Loi (article L. 314-1 du Code de la consommation). C'est la Loi.

Un éminent Professeur de Droit bancaire expose la règle juridique, appliquée à des primes d'assurance :

*« 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 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 » de Th. Bonneau, 2021).*

Depuis 2016, les faits se liguent contre ceux qui soutiennent que « tous les frais » attachés à un prêt entreraient dans son coût total et dans son TAEG, selon la règle obsolète française en vigueur de 1966 à 2016 pour

les prêts aux Consommateurs.

En mars 2024, la Cour de Justice de l'Union Européenne rappelle le Droit. La CJUE est interrogée par un tribunal (bulgare) à propos du TAEG d'un prêt à la consommation. L'une des six questions porte sur l'intégration, ou non, du coût d'un service accessoire dans le TAEG. Conformément à la législation européenne, le prêteur a exclu ce coût du TAEG, ce que l'emprunteur conteste.

La CJUE rappelle la législation, celle transposée dans le Code de la consommation et également applicable en France : **les frais de services attachés à un prêt qui ne sont pas une condition d'octroi du prêt posée par le prêteur n'entrent pas dans le Taux Annuel Effectif Global du Prêt.**

Autrement dit, les frais de services optionnels, choisis par le seul emprunteur, sont hors du TAEG.

Ainsi la CJUE rappelle la règle juridique dans son jugement (points 38, 42 et 46 de la décision) :

« (38) Selon l'article 3, sous g), de la directive 2008/48, la notion de « coût total du crédit pour le consommateur » inclut tous les coûts, y compris les intérêts, les commissions, les taxes, et tous les autres types de frais

que le consommateur est tenu de payer pour le contrat de crédit et qui sont connus par le prêteur, à l'exception des frais de notaire. Conformément à cette disposition, ces coûts comprennent également les coûts relatifs aux services accessoires liés au contrat de crédit, à condition que la conclusion du contrat de service soit obligatoire pour l'obtention même du crédit ou en application des clauses et des conditions commerciales. »

Pour juger clairement en conséquence :

« (46) [...] il convient de répondre à la première question que l'article 3, sous g), de la directive 2008/48 doit être interprété en ce sens que les coûts relatifs à des services accessoires à un contrat de crédit à la consommation [...] relèvent de la notion de « coût total du crédit pour le consommateur » [...] et, par conséquent, de celle de « TAEG », au sens de cet article 3, sous i), lorsque l'acquisition desdits services s'avère obligatoire pour l'obtention du crédit concerné ou que ceux-ci constituent un montage destiné à dissimuler le coût réel de ce crédit. »

La CJUE confirme les principes juridiques de calcul du coût total et du TAEG d'un prêt : les coûts des services optionnels, même supportés

par l'emprunteur, n'entrent pas dans ces indicateurs. Il n'existe aucune contradiction dans les règles juridiques applicables.

L'application chaotique du Droit en vigueur par les prêteurs, au détriment des emprunteurs et des IOBSP.

La CJUE apporte une précision intéressante et nouvelle : les frais exclus du TAEG ne doivent pas être laissés seulement en apparence, au choix de l'emprunteur à seule fin de dissimuler le coût du crédit. Les « montages » destinés à fausser le coût du crédit sont prohibés. Bref, il s'agit bien d'un choix de l'emprunteur, et non d'une injonction, masquée, du prêteur qui agirait en imposant un service, sans le dire clairement, pour l'exclure du TAEG. Le Tribunal doit donc vérifier les conditions que le prêteur fixe, librement ou presque, à l'octroi du prêt. Elles doivent être sincères.

Ainsi l'exprime la CJUE : « (42) [...] il y a lieu d'examiner, d'une part, si l'acquisition des services accessoires concernés constitue une condition pour l'obtention même du crédit ou est rendue obligatoire en application des clauses contractuelles et des conditions commerciales et,

d'autre part, s'il s'agit réellement de services accessoires au contrat de crédit en cause au principal et non pas d'un montage destiné à dissimuler le coût réel de ce crédit [...] »

Cette décision judiciaire impose aux prêteurs de clarifier leurs pratiques. Il n'existe donc aucun défaut de clarté des principes juridiques. Leur contestation marginale par quelques commentateurs mal documentés ne change rien. La seule difficulté tient à l'acharnement des prêteurs à ne pas appliquer la Loi, lorsque ceux-ci calculent le coût total et le TAEG d'un prêt. De mauvais esprits pourraient y voir le manque de contrôle des banques, sur un point fondamental touchant à la protection des consommateurs. Pourtant, les choses progressent. Curieusement, en assurance emprunteur, les prêteurs commencent à appliquer la Loi. Pour ce service, les prêteurs, sous pression du taux d'usure, distinguent souvent les frais entrant dans le TAEG de ceux qui en sont exclus. En 2023, la Cour de cassation a rappelé la règle juridique, à propos d'un contrat d'assurance-vie associé à un prêt (*Cour de cassation, Com. du 1^{er} mars 2023 n°21-17018*).

La même règle juridique s'applique sans ambiguïté aux frais de courtage (la rémunération

reçue par un Courtier-IOBSP de la part d'un emprunteur) : ceux-ci sont hors du TAEG du prêt, **dès lors que le courtage n'est pas une condition d'octroi du prêt** exigée par le prêteur, mais un choix libre de l'emprunteur.

Pour les prêts immobiliers souscrits avant le 1^{er} octobre 2016, la jurisprudence expose clairement la règle juridique : *« En effet, s'agissant de frais indirects dus par les emprunteurs à un intermédiaire qui n'est lié qu'à eux seuls selon la facture produite et sans que l'offre des prêts ne stipule l'intervention de cet intermédiaire et sa rémunération comme nécessaires à l'octroi du prêt, les frais de courtage allégués n'avaient pas à être intégrés dans le calcul du TEG »* (*Cour d'appel de Pau, du 27 juillet 2021, n° 19/01209*). Point pratique important : le fait d'intégrer les frais de courtage à l'offre de prêt et/ou au plan de financement est indifférent. Dans l'idéal, les prêteurs devraient : (1) exposer tous les frais attachés au prêt, (2) indiquer ceux qui sont une condition d'octroi du prêt (récapitulés dans la rubrique n°8 de la fiche FISE) et (3) calculer le coût total et le TAEG du prêt en application de la Loi.

L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) se tient, prudemment, à l'écart de

toute communication publique. Elle pourrait bien s'y engager, enfin. Il n'est évidemment pas exclu qu'elle communique soit de manière ambiguë, soit même en se prononçant franchement en faveur de l'intégration systématique des frais de courtage au TAEG. Juridiquement, ceci signifierait que le courtage serait une condition d'octroi du prêt, donc obligatoire pour tous les emprunteurs. Bonne nouvelle (!). D'évidence, le fait qu'une poignée d'intermédiaires bancaires soutiennent (activement, curieusement et de longue date) les banques dans leur pratique erronée d'intégration des frais d'intermédiation au TAEG pourrait pousser l'ACPR à prendre position dans ce sens. Elle le ferait alors au contraire du Droit.

Pour critiquer le Droit, il faut le faire selon des méthodes rigoureuses et en montrant des sources cohérentes. Le Droit est toujours critiquable ; il est appliqué, ou enfreint. Son application est contrôlée, ou pas. Mais il ne résulte ni de souhaits, ni de fantasmes. Des interprétations erronées dépourvues de références juridiques ou factuelles sont sans valeur. Les nombreuses références citées ne sont pas contestées. Il n'existe aucun texte juridique soutenant que le TAEG serait la somme de tous les frais d'un prêt. En

matière de TAEG des prêts, la CJUE rappelle en mars 2024 la législation en vigueur à ceux qui, faute de mieux, font commerce du doute. Attention aux formations professionnelles qui reposent

sur de telles suppositions. La majorité des IOBSP n'est pas dupe. Il n'y a qu'une question :

Quand les prêteurs français daigneront-ils appliquer la Loi et calculer correctement les TAEG des prêts ?

Points d'attention, en pratique pour l'IOBSP :

- Communiquer fidèlement les informations relatives aux frais de courtage ou d'intermédiation bancaire : il appartient au seul prêteur de calculer le coût total et le TAEG du prêt, selon les critères juridiques et mathématiques applicables à ces indicateurs,
- Pousser les prêteurs à lister tous les frais attachés aux prêts dans les offres de prêt, en fixant clairement ceux qui sont une condition d'octroi du prêt, de ceux qui s'attachent à des services optionnels du point de vue de l'obtention du prêt,
- Attirer l'attention des prêteurs sur l'importance de fiche FISE conformes, notamment renseignées quant aux conditions fixées pour l'obtention du crédit (rubrique n°8),
- Rappeler la législation applicable aux frais des prêts, selon la distinction entre les services nécessaires pour l'obtention du prêt et les autres (mentions légales, lexiques, contrat de mandat, fiche de conseil en crédit notamment),
- Pour les courtiers, signaler aux associations professionnelles agréées les pratiques des prêteurs qui constituent des « *difficultés constatées sur le marché de l'intermédiation en opérations de banque [...] qui portent ou seraient susceptibles de porter atteinte aux intérêts des clients ou des clients potentiels.* »

En bref (liens cliquables directement insérés dans les textes surlignés) :

- Articles [L. 314-1](#), [R. 314-4](#) du Code de la consommation,
- [CJUE, du 21 mars 2024, C-714/22](#),
- Cour de cassation, Com. du 1^{er} mars 2023 n°21-17018,
- TAEG et frais de courtage : « [Les frais de courtage n'entrent pas dans le TAEG si le courtage n'est pas une condition d'octroi du prêt](#) » 2020,
- TAEG et frais de courtage : Cour d'appel de Pau, du 27 juillet 2021, n° 19/01209,
- TAEG et frais de courtage : [site public du gouvernement](#),
- « *Droit bancaire* », Th. Bonneau, LGDJ, 14^e édition, § 85, page 72,
- « [Droit bancaire - Distribution et courtage en crédit](#) », Emerit Publishing, 2023.



Maître Laurent DENIS
(www.endroit-avocat.fr)

Laurent Denis, Avocat, pratique, diffuse, enseigne et critique le droit de la distribution bancaire et d'assurance.



Maître Katarzyna HOCQUERELLE
(www.avocatlegal.com)

Katarzyna Hocquerelle, Avocat, vous accompagne dans les problématiques juridiques de votre activité économique.

Et de 6 !

Il y a toujours autant de lobbies qui financent quoi, comment, on ne sait pas trop. Il y a probablement toujours autant de comptes en Suisse et au Panama malgré un ou deux exemples qui avaient dû tomber en disgrâce, et pourtant, le Parlement Européen a adopté, le 20 avril dernier, une 6ème directive de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Un peu plus de 30 ans se sont écoulés entre la première et la dernière directive sur ce sujet, cela fait une directive tous les 5 ans. C'est le rythme. Il m'a paru important d'aborder cette actualité à 2 égards, d'abord pour passer en revue les nouveautés et les apports de cette 6ème directive, et surtout parce qu'en tant qu'IOBSP, vous allez devoir suivre une petite mise à jour de vos connaissances en la matière.

Pour être plus précis, le Parlement Européen a adopté un paquet législatif, expression consacrée quand le législateur met en place plusieurs normes et dispositifs en même temps. On parlera donc du paquet LCB FT 2024 et ce paquet comprend :

- La sixième directive LCB FT à proprement parler
- Le règlement sur un code européen unique pour la lutte

contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

- Le règlement portant création d'une autorité européenne de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (ALBC).

La directive renforce les obligations de vigilance des acteurs assujettis, tels que les banques, les établissements de paiement et les agents immobiliers. Elle introduit également de nouvelles règles sur les transferts de crypto-actifs et les registres des bénéficiaires effectifs, c'est-à-dire les personnes intéressées financièrement par une entreprise comme les associés et les dirigeants.

Le règlement sur un code LCB FT européen crée un ensemble harmonisé de règles de procédure et de sanctions en matière de LCB FT. Au passage, je vous rappelle qu'une Directive a besoin d'être transposée en droit national et laisse certains points à la discrétion des législateurs nationaux pour leur application, tandis que le Règlement Européen est normatif, il s'applique tel quel dans le droit national de tous les États Membres. J'aime à le rappeler, aux

Etats Unis, le pouvoir fédéral n'est pas doté d'un tel vecteur législatif ayant le pouvoir de s'imposer dans les 52 États fédérés.

L'autorité européenne de LCB FT aura pour mission de superviser directement les acteurs assujettis les plus importants et de coordonner les actions des autorités nationales. Son siège sera établi à Francfort (Allemagne).

En France, nous le savons, les précédentes directives ont été transposées en droit national, nous sommes très en avance. Cependant ce paquet LCB FT va nécessiter de nouvelles adaptations législatives et réglementaires.

Parmi les nouveautés attendues, on peut citer :

- Un abaissement du seuil de déclaration des transactions en espèces de 10 000 à 5 000 euros.
- Un renforcement des contrôles sur les transferts de fonds vers des pays considérés comme à haut risque.
- L'obligation pour les professionnels de l'immobilier de vérifier l'identité de leurs clients lors de la vente de biens immobiliers d'un montant supérieur à 10 000 euros ; ce qui exclut encore pas mal de garages et de places de parking.

Par la suite, la France ira encore plus loin que la directive en se dotant d'une nouvelle autorité administrative indépendante, l'agence nationale de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Cette agence centralisera les informations sur les dirigeants et associés des entreprises, que l'on appelle dans la Loi, les bénéficiaires effectifs dans le but de faciliter le travail des enquêteurs. C'est donc un cran supérieur dans la LCB FT que l'Europe et la France vont franchir.

L'ACPR¹ continuera son rôle clé en matière de mise en conformité et de contrôle, Elle élabore une stratégie comprenant la réglementation, la supervision, la communication, la sensibilisation, les enquêtes et les sanctions en matière de LCB FT. De même que l'ACPR effectue toujours des missions sur le plan international en participant au GAFI².

En octobre 2022, l'ACPR a publié une instruction relative aux informations sur le dispositif de prévention du blanchiment de capitaux et du financement des activités terroristes des changeurs manuels. Cette instruction vise à renforcer la transparence des activités des changeurs manuels et à mieux identifier les risques LCB FT liés à ce secteur.

¹ Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

² group d'action financière.

En décembre 2022, l'ACPR a publié une instruction (n° 2022-I-18) instaurant de nouveaux questionnaires LCB FT pour les secteurs de l'assurance et de la banque. Ces questionnaires visent à mieux identifier et évaluer les risques LCB FT auxquels sont exposés les assujettis.

Enfin, on peut également citer qu'en avril 2023, l'ACPR a publié un rapport sur les dispositifs automatisés de surveillance des opérations utilisés par les organismes financiers pour détecter les transactions suspectes. Ce rapport met en évidence les bonnes pratiques et identifie les points d'amélioration.

L'ACPR peut mener des enquêtes en cas de suspicion de manquement aux obligations LCB FT. Si un manquement est avéré, elle peut prononcer des sanctions, telles que des amendes ou des mesures d'encadrement. A ce sujet, par une décision du 12 décembre 2023, la Commission des sanctions de l'ACPR a prononcé un blâme et une sanction pécuniaire de 100 000 euros à l'encontre de la Société financière du porte-monnaie électronique interbancaire (SFPMEI)³.

Concrètement au sein de vos entreprises, le dispositif à mettre en place tourne autour de 4 points :

- Identifier et évaluer les "risques LCB FT",
- Appliquer des mesures de vigilance renforcées,
- Renforcer la sensibilisation et la formation des collaborateurs,
- S'engager dans une démarche d'amélioration continue, autrement dit, il vous est demandé de mettre en place un dispositif de contrôle interne de LCB FT efficace, mais aussi de tester régulièrement votre dispositif LCB-FT et le mettre à jour en cas de besoin.

Le mot d'ordre est de s'engager dans une démarche de qualité en matière de LCB FT.

Pour les IOBSP la LCB FT consiste à exercer un regard vigilant sur l'apport personnel dans le financement d'une opération, tout en sachant que cet apport sera également regardé par la banque, et le notaire en cas d'opération avec hypothèque. Il s'agira aussi de renforcer les contrôles sur les dossiers de crédit présentant un risque élevé de LCB FT, tels que les dossiers de crédit concernant des personnes exposées politiquement ou les dossiers de crédit portant sur des financements immobiliers atypiques. Enfin, il convient de vérifier la source des fonds utilisés pour rembourser les crédits.

³<https://acpr.banque-france.fr/communiquede-presse/la-commission-des-sanctions-de-lacpr-sanctionne-la-societe-financiere-du-porte-monnaie-electronique>

Les pouvoirs publics ont mis des outils à la disposition des professionnels sous forme de fichiers consultables sur internet ou encore la plateforme TRACFIN. On rappelle que TRACFIN est un sigle pour Traitement du Renseignement et Action contre les Circuits Financiers clandestins. Il s'agit d'un service de renseignement chargé de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Il reçoit et analyse les déclarations de soupçon transmises par les professionnels assujettis à la LCB FT, dont vous faites partie, au même titre que les banques, les établissements de paiement et les agents immobiliers.

Il me semble opportun de vous conseiller de programmer une mise à jour de vos connaissances en matière de LCB FT pour cette année ou en 2025 et de mettre en place un livre de procédure dans vos entreprises.



Jérôme CUSANNO
Directeur de l'IEPB



ACPR - 4, place de Budapest
75009 Paris
<https://acpr.banque-france.fr/lacpr/presentation/quest-ce-que-lacpr>

Pourquoi la proposition de Loi de réforme du HCSF a-t-elle échoué?



La proposition de loi portée par le député Lionel Causse a été l'épicentre d'un débat enflammé au sein de la commission des finances de l'Assemblée nationale. Soumise au vote le 10 avril dernier, cette proposition, visant à réformer les règles régissant l'octroi des crédits immobiliers établies par le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), a engendré une série de réactions et de controverses.

L'initiative, lancée le 23 janvier 2024 par Lionel Causse, député Renaissance représentant la 2^e

circonscription des Landes et président du Conseil National de l'Habitat (CNH), a rapidement captivé l'intérêt d'une quinzaine de parlementaires issus des formations politiques Renaissance, Horizons et Modem. Son objectif principal réside dans l'assouplissement des conditions d'obtention des crédits immobiliers en remettant en question certaines restrictions imposées par le HCSF.

Le premier volet de cette proposition de loi propose une réforme de la composition du HCSF, envisageant l'intégration de parlementaires dans sa

gouvernance. Cette mesure vise à accroître la transparence et la représentativité des intérêts nationaux dans les décisions du HCSF, actuellement placé sous l'égide de Bercy.

Au cœur des débats se trouvent les critères d'attribution des crédits immobiliers, en particulier le taux d'effort plafonné à 35% et la durée maximale des prêts fixée à 27 ans. Lionel Causse propose ainsi d'accorder aux banques la possibilité de déroger à ces critères, sous réserve de l'approbation du gouverneur de la Banque de France. Cette flexibilité est justifiée par la nécessité d'adapter les règles aux conditions économiques actuelles, marquées par une crise du logement sans précédent.

Malgré le soutien déclaré du cabinet du ministre délégué chargé du logement, Guillaume Kasbarian, la proposition de loi de Lionel Causse a fait l'objet de critiques et d'amendements lors de son examen en commission des finances. Certains estiment qu'elle a été "vidée de sa substance", tandis que d'autres

considèrent qu'elle constitue une avancée nécessaire pour répondre aux besoins du marché immobilier.

Toutefois, Lionel Causse a finalement renoncé à sa proposition de loi. Les débats houleux ont abouti à une série d'amendements qui ont dénaturé le texte initial, poussant le député à retirer son projet. Les divergences ont été manifestes, notamment sur le nombre de parlementaires à inclure au sein du HCSF et les modalités de leur nomination, soulevant des questions sur la parité des sexes et l'utilisation de l'écriture inclusive dans la rédaction de la loi.

Les discussions ont souvent dévié vers une surenchère de sophismes, avec des arguments parfois éloignés des enjeux réels. Malgré tout, l'importance des débats témoigne des défis complexes auxquels le secteur immobilier français est confronté.

Enfin, un hommage est rendu à **Lionel Causse** pour avoir défendu une idée audacieusement libérale, même si celle-ci n'a pas abouti dans l'arène législative.



Yassine BORDA

Responsable du pôle formation IEPB.

PTZ : qu'est-ce qui a changé depuis le 1er avril 2024 ?

Le prêt à taux zéro représente une aide essentielle pour faciliter l'achat de la première résidence principale aux ménages à revenus modestes et intermédiaires. Ce dispositif de soutien à l'accession à la propriété est octroyé sous certaines conditions de ressources.

Ces critères d'octroi ont été mis à jour depuis le 1er avril dernier et les différents réaménagements portent sur:

- Le recentrage du PTZ sur certaines zones et types de logements
- L'augmentation du plafond de revenus
- L'augmentation de la quotité financée
- La création d'une nouvelle tranche de revenus

Recentrage du PTZ sur certaines zones et types de logements

Le PTZ se concentre désormais sur les zones où la demande en logement est la plus forte et les prix les plus élevés, à savoir les zones A, A bis et B1 du zonage Pinel. Cette mesure vise à optimiser l'utilisation de ce dispositif et à le rendre plus efficace dans la lutte contre la pénurie de logements dans les grandes villes. Il est

également ouvert aux biens anciens nécessitant des travaux de rénovation énergétique.

On notera également que les zones ont été revues avec le reclassement de plus de 800 communes en zone tendue pour faciliter l'accès au logement de millions de ménages.

Il s'agit de la deuxième initiative de ce genre, car 200 communes avaient été reclassées en octobre dernier dans le cadre d'une première évolution du zonage.

En clair, le dispositif sera désormais destiné aux opérations suivantes :

- l'acquisition ou construction d'un logement neuf **dans un immeuble résidentiel** situé dans une zone tendue ;
- l'achat d'un logement ancien nécessitant des travaux (représentant plus de 25 % du coût permettant une amélioration de la **performance énergétique**) dans une zone détendue (zones B2 et C) ;
- l'acquisition d'un logement neuf dans le cadre d'une location-accession, d'un **bail réel solidaire** (BRS) ou d'un contrat d'accession à la propriété avec un taux réduit de TVA, quel que soit la zone géographique.

Augmentation des plafonds de revenus.

Les plafonds de revenus pour le prêt à taux zéro servent à déterminer l'éligibilité des ménages à ce dispositif d'aide à l'accession à la propriété. Ils définissent le niveau maximal de revenu auquel un ménage peut prétendre tout en étant éligible au PTZ.

Ces plafonds visent à cibler l'aide publique vers les ménages qui en ont le plus besoin. Ils sont établis en fonction de la zone géographique du bien immobilier et de la composition du foyer fiscal de l'emprunteur.

Ces plafonds, qui n'avaient pas été revalorisés depuis 2016, sont désormais plus élevés, permettant à des ménages aux revenus plus importants de bénéficier du PTZ. En effet, ce nouveau PTZ apporte avec lui une bonne surprise pour les classes moyennes supérieures. Un couple gagnant 73 500 € par an, en zone

tendue, peut désormais bénéficier du PTZ pour l'achat d'un logement neuf et pour une quotité de financement pouvant représenter jusqu'à 20% du montant emprunté.

L'augmentation des plafonds de revenus avec la réforme d'avril 2024 a un impact significatif sur l'accès au PTZ. En élargissant les seuils de revenus éligibles, davantage de ménages peuvent bénéficier du prêt à taux zéro. Cela permet d'inclure une part plus importante de la population dans le dispositif, offrant ainsi une opportunité d'accession à la propriété à un plus grand nombre de foyers.

Pour apprécier l'éligibilité au PTZ, il faut prendre en compte :

- **le revenu fiscal de référence** du foyer de l'année N-2. En d'autres termes, pour un PTZ 2024, il s'agira du revenu fiscal de 2022.
- Le coût total de l'opération divisé par 9

Le montant des ressources pris en compte correspond au plus élevé de ces 2 montants. Ce montant devant être inférieur à un certain seuil :

Tableau 1 : Plafonds de ressources pour le PTZ

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
1	49 000 €	34 500 €	31 500 €	28 500 €
2	73 500 €	51 750 €	47 250 €	42 750 €
3	88 200 €	62 100 €	56 700 €	51 300 €
4	102 900 €	72 450 €	66 150 €	59 850 €
5	117 600 €	82 800 €	75 600 €	68 400 €
6	132 300 €	93 150 €	85 050 €	76 950 €
7	147 000 €	103 500 €	94 500 €	85 500 €
À partir de 8	161 700 €	113 850 €	103 950 €	94 050 €

Augmentation de la quotité financée.

La quotité financée par le PTZ correspond au pourcentage du coût total d'une opération immobilière qui peut être pris en charge par ce prêt sans intérêt. C'est un critère d'éligibilité important pour plusieurs raisons :

- elle permet de déterminer le montant maximal du PTZ auquel l'emprunteur peut prétendre.
- elle conditionne l'accès à d'autres aides à l'accession à la propriété, comme le prêt d'accession sociale (PAS) et l'aide personnalisée au logement (APL).

Désormais, la quotité maximale est de 50% pour les ménages les plus modestes. Cela signifie que pour un bien d'une valeur de 200 000 €, le PTZ pourra désormais atteindre 100 000 €, contre 80 000 € auparavant. Cette augmentation devrait permettre à un plus grand nombre de foyers d'accéder à ce dispositif et de financer une plus grande partie de leur projet immobilier.

Les ménages modestes pourront emprunter davantage sans intérêt et ainsi réduire leur apport personnel.

Création d'une nouvelle tranche de revenus.

Les tranches de revenus servent à déterminer l'éligibilité des foyers au PTZ selon leurs niveaux de

ressources. Pour 2024, une nouvelle tranche a été créée afin d'élargir l'accès à ce dispositif à un plus grand nombre de ménages, notamment les classes moyennes qui étaient exclues auparavant.

Après avoir calculé le revenu fiscal de référence du ménage et l'avoir divisé par un coefficient familial, on obtient un revenu ramené à l'équivalent d'une seule personne.

Ce revenu permet de situer le ménage dans l'une des 4 tranches de revenus suivantes :

Tableau 2 - PTZ : Les tranches de revenus

Zone A ou A bis	Zone B1	Tranche de revenus correspondante
Jusqu'à 25 000 €	Jusqu'à 21 500 €	Tranche 1
De 25 001 € à 31 000 €	De 21 501 € à 26 000 €	Tranche 2
De 31 001 € à 37 000 €	De 26 001 € à 30 000 €	Tranche 3
De 37 001 € à 49 000 €	De 30 001 € à 34 500 €	Tranche 4

La tranche détermine ensuite le pourcentage maximum du coût de l'opération qui pourra être financé par le PTZ :

- 50% pour la tranche 1
- 40% pour les tranches 2 et 3
- 20% pour la tranche 4

BONUS : Pour aller plus loin dans les changements apportés par le décret du 1er avril dernier au sujet du PTZ, nous vous proposons la formation spéciale immo 2024 de l'IEPB disponible en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.iepb.eu/produit/loi-de-finance/>



Joseph MAILLI
Responsable de la relation clients
IEPB

En Bref ...

Prêt immobilier : les taux passent sous la barre des 4% avec une moyenne constatée à 3,81% pour avril. La durée moyenne d'emprunt quant à elle s'établit à 241 mois. Même si on constate une reprise de la production de crédit depuis décembre dernier, ce qui est encourageant, la production de crédit sur un an est en baisse. De mai 2023 à avril 2024, la baisse de production est de 38,2%.

Prix de l'immobilier : la FNAIM prévoit un réajustement inévitable des prix au regard des taux et de la capacité d'emprunt des ménages. La baisse des prix de l'immobilier en moyenne nationale serait de l'ordre de 7 à 8%.

Liste noire des IOBSP : l'ACPR a mis en place sur internet une liste noire répertoriant des entités non autorisées à exercer dans le domaine de la finance, de l'épargne et du crédit. Cette liste n'est pas exhaustive. A ce jour, 377 escrocs de la finance ont été recensés .

1

Assemblée générale de l'AFIB : 24 mai de 11h à 12h.

Nouvelle banque : Revolut, la néo banque Estonienne va distribuer des prêts immobiliers et des livrets A. Qui mieux que vous pour les aider dans cette conquête de marché ?

Masterclass du mois.

Le dispositif de révision des crédits refusés, enjeux et risques pour le courtier.
Avec Laurent DENIS et Jérôme CUSANNO.

Vendredi 24 mai - 14h30

Inscrivez-vous :

:
<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZcvdOmrqDgtGdB95HDyxe2PAoS7nxOioxLK>

Vos contacts :



Jérôme CUSANNO

www.iepb.eu
contact@iepb.eu
0972 50 05 29



Maître Laurent DENIS

www.endroit-avocat.fr
laurent.denis@endroit-avocat.fr
06 95 53 25 05



Maître Katarzyna HOCQUERELLE

www.avocatlegal.com
contact@avocatel.com
01 39 02 37 74



Charlène CARMANIOU

Courtier chez Sol Fin et
Représentante région UIC
charlenecarmaniou@solfin.fr



Fiche technique n°12 : l'IPID en assurance

Définitions

 **Origine** : DDA*

 **Insurance Product Information Document**

 **Document d'Information normalisé sur le Produit d'Assurance (DIPA)**

Application

Produits Non-Vie

Ass. Emprunteur : prêt conso inférieur à 75 000 € et hors prêt immobilier

IARD : habitation, auto, moto, voyage, électroménager...

Santé : particulier hors CSS**

Facultative en cas de FISE

Sources Légales

Art. 20 de la DDA

Art. L 313-10 du c. des assurances

Nature

Document précontractuel
Normé
2 pages
Support durable

Objectifs

- Simplifier la compréhension
- Attirer l'attention du consommateur

Rédacteurs

Compagnies d'assurance
Distributeur

Rubriques

Type d'assurance

Risques assurés

Modalité de résiliation

Résumé de la couverture

Risques exclus

Obligations en cas de sinistre

Plafonds des garanties

Durée du contrat

Couverture géographique

*DDA : Directive distribution d'assurance

**CSS : contrat santé solidaire

TYPE DE CONTRAT

Document d'information sur le produit d'assurance
Nom de la compagnie, type de compagnie, code applicable
Numéros d'agrément ACPR
Nom du produit

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?

[Description de l'assurance]



Qu'est-ce qui est assuré ?



Où suis-je couvert(e) ?



Quelles sont mes obligations ?



Qu'est-ce qui n'est pas assuré ?



Quand et comment effectuer mes paiements ?



Y-a-t-il des exclusions de couverture ?



Quand commence la couverture et quand prend-elle fin ?



Comment puis-je résilier mon contrat ?

Couleurs, cadres et pictogrammes normés.

Mention indiquant que des informations précontractuelles et contractuelles complètes sur le produit sont fournies dans d'autres documents

Liste des garanties prévues
Liste des garanties optionnelles
Plafonds

Zones géographiques, liste des pays ou groupes des pays.

A l'adhésion
En cours de contrat
En cas de sinistre

Liste de ce qui n'est pas assuré dans le champs du contrat

Périodicité, fractionnement, mode de paiement.

Dates d'effet des garanties, durée et périodicités des garanties.

Principales exclusions : événements, sports, activités, voyage
Principales restrictions

Principales exclusions
Principales restrictions