



Devoir de conseil

Lors de l'adhésion à un contrat d'assurance vie, l'intermédiaire d'assurance est débiteur d'un devoir d'information et de conseil envers son client. Il doit recueillir ses exigences et ses besoins afin de lui proposer un contrat d'assurance adapté à sa situation.

Contexte

Un assuré a adhéré à un contrat d'assurance vie par l'intermédiaire d'une société de courtage.

Préalablement à la mise en place de l'adhésion, l'intermédiaire d'assurance a, pour fonder son conseil, posé un certain nombre de questions au futur assuré. Il en a consigné les réponses dans un bilan patrimonial qui lui a permis de **déterminer le profil d'investisseur de l'assuré** et le support correspondant.

L'assuré a décidé, suivant le conseil du courtier, de verser l'intégralité de ses primes sur un support en unités de compte.

Quelques années plus tard, constatant une évolution défavorable de son épargne, l'assuré a estimé que son courtier avait manqué à son devoir de conseil lors de son adhésion au contrat, au motif que celui-ci n'était pas adapté à sa situation. Il a également ajouté que l'intermédiaire lui avait affirmé « *oralement* » que le capital était garanti à 100 %.

Analyse

Les dispositions contractuelles opposables à l'assuré précisait en caractères très apparents que le montant de l'épargne investi sur des supports en unités de compte n'était pas garanti, et était sujet à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant de l'évolution des marchés financiers.

Il ressortait également des conditions générales que le contrat proposait une garantie en capital à hauteur de 45 %.

L'assuré avait donc connaissance d'une éventuelle perte en capital en cas d'investissement sur un support en unités de compte.

Par ailleurs, au regard des réponses apportées par l'assuré dans le bilan patrimonial établi avant l'adhésion, il apparaît, d'une part, que ce dernier avait indiqué **avoir des connaissances en matière financière** lui permettant d'appréhender les risques inhérents à un investissement sur des unités de compte et, d'autre part, qu'il avait accepté l'existence d'un risque de contre-performance.

Solution

Ainsi, le contrat d'assurance vie litigieux n'était pas inadapté à la situation de l'assuré.

La société de courtage n'a donc pas manqué à son devoir de conseil.

“

Pour éviter tout litige, les assurés doivent faire preuve de vigilance dans les réponses apportées au bilan patrimonial afin que le professionnel, qu'il soit assureur ou intermédiaire, l'oriente efficacement en lui proposant un produit en parfaite adéquation avec ses exigences et ses besoins.

Il est recommandé aux intermédiaires et assureurs de conserver le document de conseil signé par le client afin de pouvoir prouver qu'il a satisfait à son devoir de conseil.



Arnaud Chneiweiss

Médiateur de
l'Assurance