



Extrait de la « Revue de l'ACPR » numéro 26 (janvier - février 2016)

Rubrique protection de la clientèle

Qu'est-ce que la garantie financière pour les intermédiaires ?

La garantie financière est un engagement de caution dont l'objectif est de pallier la défaillance d'un intermédiaire. Elle ne peut être délivrée que par un établissement de crédit, une société de financement ou une entreprise d'assurance.

Point d'attention : la garantie financière n'est pas un contrat d'assurance. Les règles de résiliation sont spécifiques et, en particulier, le cautionnement ne peut cesser avant l'expiration d'un délai de trois jours à compter de la date à laquelle le registre unique de l'ORIAS est informé par la caution de la cessation de ce cautionnement.

Quels sont les intermédiaires qui doivent disposer d'une garantie financière ?

L'objet de la garantie financière est de permettre, en cas de défaillance de l'intermédiaire, le remboursement des sommes perçues, par l'intermédiaire, pour le compte de tiers, c'est-à-dire de sommes dont il n'est pas propriétaire. Ainsi, tout intermédiaire qui perçoit des fonds des clients à reverser à des porteurs de risques, organismes d'assurance ou établissements de crédit, et l'inverse, des fonds émanant des porteurs de risques pour les clients, doit disposer d'une garantie financière.

La perception de fonds est fréquente pour les intermédiaires d'assurance qui distribuent des contrats d'assurance de dommages et qui sont en charge de la gestion de sinistres. Il est en revanche rare que les intermédiaires aient à percevoir des fonds lors de la distribution des opérations de crédit ou des contrats d'assurance vie.

Sur quelle base se détermine le montant de la garantie financière nécessaire ?

Toutes les sommes perçues par les intermédiaires pour le compte de tiers doivent être prises en compte ; ainsi doivent s'additionner les primes perçues et le montant des règlements de sinistres.

Le montant de la garantie financière ne peut pas être inférieur à un montant défini par arrêté et doit être apprécié au regard de l'activité de l'intermédiaire réalisée au cours des douze derniers mois précédant la mise en place de la caution ou sa reconduction.

Les intermédiaires d'assurance qui disposent d'un mandat exprès, c'est-à-dire formalisé et explicite, de la part d'un organisme d'assurance pour les encaissements de fonds, peuvent ne pas souscrire de garantie financière. En revanche, les mandats d'encaissement entre intermédiaires, même s'ils sont souhaitables pour clarifier la relation et déterminer la circulation des flux financiers entre les partenaires, ne permettent pas aux intermédiaires de s'exonérer de la souscription de la garantie financière.

Références législatives et réglementaires

L. 512-7, R. 512-15 à R. 512-17, A. 512-5 du code des assurances pour les intermédiaires d'assurance.
L. 519-4, R. 519-17 et R. 519-18 du code monétaire et financier, et arrêté du 26 juin 2012 pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.