



Retranscription de la vidéo

SAYNÈTE - LE CONFLIT D'INTÉRÊT ET LES APORTEURS D'AFFAIRES

Isabelle et Fabrice sont dans le bureau du conseiller

Le conseiller

... Donc vous avez trouvé un taux que vous qualifiez de plus intéressant en passant par un autre courtier.

Fabrice (*en colère*)

Oui, votre offre s'appuyait sur un **taux** de 1,90% alors que nous pouvons obtenir du 1,70% !! J'allais me faire avoir. C'est ce que j'appelle un joli conflit d'intérêt. Qu'est-ce que vous en dites ?

Le conseiller

Vous avez raison de me questionner sur ce point, mais un conflit d'intérêt, ce n'est pas tout à fait ça.

Un conflit d'intérêt, ce n'est pas un écart de taux entre ce que propose le prêteur et ce que souhaite l'emprunteur, ni même entre les taux d'intérêt de plusieurs propositions.

Il y a conflit d'intérêt lorsqu'un intervenant, banquier ou courtier, agit dans une direction pour une raison qu'il dissimule et que cette raison est la recherche d'un avantage pour lui. C'est-à-dire qu'il a un **objectif caché** qui n'est pas l'intérêt de son client.

Fabrice

Vous êtes en train de me dire qu'il n'y a pas de conflit d'intérêt entre vous et nous, mais il n'y en a pas plus entre nous et le courtier qui nous propose du 1,70%.

Le conseiller

Voyons cela.

Vous a-t-on remis une **FISE**, une Fiche d'Information Standardisée Européenne, sur le même format que celle que je vous ai remise ?

Isabelle

Non pas encore.

Le conseiller

Permettez-moi une question. Quand je vous ai remis votre FISE, vous rappelez-vous que je vous ai mis en garde ?

Isabelle

Ah oui ! Vous y êtes allé même franchement et vous nous avez remis un document très clair que nous avons signé. Si je me souviens bien il y avait deux points. Vous avez attiré notre attention sur le rapport strict qui devait exister, de manière durable, entre notre **charge de crédit** et notre **capacité d'emprunt**. Vous nous avez aussi mis en garde contre le **risque de surendettement**.

Le conseiller

En effet. Nous avons l'obligation de vous mettre en garde sur ces deux points. Et si vous vous en êtes souvenus, cela veut dire que j'ai bien fait mon travail et je me suis focalisé exclusivement sur votre intérêt.

Autre sujet, qu'avez-vous comme information sur la **rémunération de l'autre courtier** ?

Isabelle

L'autre courtier nous prend des frais, mais c'est correct puisque nous avons un taux plus bas de 0,20%.



Le conseiller

Il y a une méthode de calcul légale qui permet de vérifier cela. Mais auparavant, il faudra regarder dans l'offre que vous recevrez si le courtier n'est pas aussi rémunéré par la banque.

Fabrice

Mais nous n'avons pas à le savoir si c'est la banque qui paye.

Le conseiller

Si, vous devez le savoir, c'est une obligation légale. Dans notre proposition, vous ne payez rien au courtier, c'est nous qui le rémunérons et nous l'indiquons dans notre offre, pour votre information. Indiquer comment le courtier est payé de son travail est un élément de **transparence** dont l'objectif est justement de combattre les conflits d'intérêt.

Fabrice

Vous avez raison, c'est mieux d'être informé.

Le conseiller

Merci.

Revenons sur le calcul de l'impact de la rémunération du courtier sur le coût global du crédit. La loi impose à toutes les banques l'utilisation de ce que j'appelle un taux **complet** et dont la définition officielle est le **TAEG**, Taux Annuel Effectif Global. C'est un taux qui prend en compte le taux nominal du crédit plus tous les frais, comme la rémunération du courtier, les frais de dossier, les frais de prise de garantie et le coût de l'assurance. Ne prendre en compte que le taux nominal, c'est comme calculer le prix de revient d'un trajet automobile en ne prenant que l'essence et le péage.

Quand vous aurez la FISE de l'autre proposition, regardez tout de suite son TAEG et comparez avec celui qui est sur notre FISE.

Isabelle

Donc si le TAEG des autres est de 1,80% par exemple, cela reste une meilleure proposition que la vôtre, n'est-ce pas ?

Le conseiller

On avance, mais il y a encore autre chose à vérifier.

Fabrice *(souriant)*

On n'est pas couché.

Le conseiller *(souriant aussi)*

Mais si presque.

En effet, il faut vérifier les conditions d'assurances. Il existe également pour l'assurance un taux dont la définition est légale et que l'on appelle le **TAEA**, Taux Annuel Effectif d'Assurance.

Le TAEA permet de comparer les contrats d'assurances entre eux, même s'ils n'utilisent pas les mêmes méthodes de calcul, capital emprunté ou capital restant dû. Le TAEA est incorporé au TAEG, il représente en général aujourd'hui entre $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{3}$ de celui-ci.

En comparant notre TAEA et le TAEA de l'autre offre, vous allez savoir si l'avantage net de 0,10% sur le TAEG est dû à un effort de la banque ou à un prix d'assurance plus bas.

Fabrice

Quelle importance si au final c'est moins cher ?

Le conseiller

Attention ! Vous exercez, Monsieur, une profession libérale. Tous les deux vous avez moins de 40 ans. Nous vous avons proposé, non pas d'adhérer à une assurance collective mais de souscrire chacun une couverture individuelle à proportion de vos revenus. Vous comprenez

■
bien que si le TAEA de l'autre assurance est plus faible mais avec des garanties moins bonnes, il y a un sujet.

Fabrice

Évidemment, qu'est-ce que vous proposez finalement ?

Le conseiller

Je propose que vous preniez le temps de décider d'une manière conforme à vos intérêts. Attendez d'avoir entre les mains une proposition commerciale écrite, la fameuse FISE, et d'avoir tous les détails sur l'assurance. Si vous vous apercevez que derrière un écart vendu de 0,20%, il y a un **écart de TAEG** plus faible et une **qualité d'assurance** dégradée ... c'est qu'un conflit d'intérêt se cache dans un coin.

Je peux vous aider à y voir clair entre les différents documents mais c'est à vous de décider de ce qui est de votre intérêt, c'est à vous de choisir.

Fabrice

Je suis d'accord, mais à conditions égales est-ce que vous vous alignerez ?

Le conseiller

Aujourd'hui, mon propos était de vous informer. Quand vous jugerez que les informations dont vous disposez vous permettent de prendre une décision, je vous encourage à venir me voir.

Isabelle

C'est d'accord, merci pour vos explications.

Fabrice

Merci nous apprenons plein de choses avec vous.



Le conseiller

Moi aussi j'ai à vous remercier.

Fabrice et Isabelle *ensemble*

Ah bon !

Le conseiller

Oui, on voit bien que vous avez saisi l'importance et la portée juridique de la demande de crédit que vous avez remplie.

D'abord, si la banque a un devoir de transparence et de bonne foi, le Code Civil impose le même devoir à l'emprunteur. Et vous m'avez transmis une demande complète et parfaitement documentée.

Ensuite, dès que vous avez déposé la demande, vous m'en avez demandé l'attestation pour prouver à votre vendeur que vous faisiez les choses dans les règles.

Je peux vous dire que sur ces deux points, tout le monde n'est pas aussi correct que vous. Encore une fois, merci.