



**DOCUMENT SOUMIS AUX DROITS D'AUTEUR : SOUS LICENCE CREATIVE COMMONS**

**CITEZ-NOUS DE LA FAÇON SUIVANTE :**

**P.-G. Marly, *La bancassurance en mal d'identité juridique*, bjda.fr 2023, Dossier n° 6**

## **La bancassurance en mal d'identité juridique**

**Pierre-Grégoire Marly,**

*Professeur agrégé des Facultés de droit,  
Directeur du Master de droit des assurances,  
Université du Mans*

En préparant cette intervention<sup>1</sup>, je me suis souvenu qu'il y a quinze ans, avec Sylvestre Gossou - auteur d'une thèse de doctorat en droit privé sur la distribution de l'assurance par les banques<sup>2</sup> - nous démarchions les revues juridiques afin de leur proposer une chronique consacrée à la bancassurance.

Or, à cette époque, nous nous sommes heurtés à un mur de perplexité, car si ce mot-valise n'était pas inconnu des éditeurs, son ambivalence lui valait d'être banni des revues de droit bancaire autant que des revues de droit des assurances.

Heureusement, notre quête s'est finalement bien terminée puisque la revue *Banque & Droit*, dans un élan d'audace, accueillit en 2007 la chronique envisagée.

Mais, au fond, comment définir la bancassurance ? A l'examen, ce mot désigne trois réalités qui, pour être distinctes, n'en sont pas moins liées.

Tout d'abord, il renvoie à des groupes de sociétés, parfois qualifiés de conglomérats financiers, où se côtoient des entités bancaires, financières et assurantielles dont les autorités de contrôle et d'agrément, à l'exception de l'Autorité des marchés financiers (AMF), ont fusionné en 2010 pour engendrer l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP), qui deviendra l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Ensuite, la bancassurance évoque des contrats qui, quoique de nature différente, entretiennent une proximité fonctionnelle qui leur vaut un régime partiellement uniforme, à travers

---

<sup>1</sup> Le style oral de l'intervention a été conservé.

<sup>2</sup> S. Gossou, *La distribution de l'assurance par les banques*, PUAM, 2006.

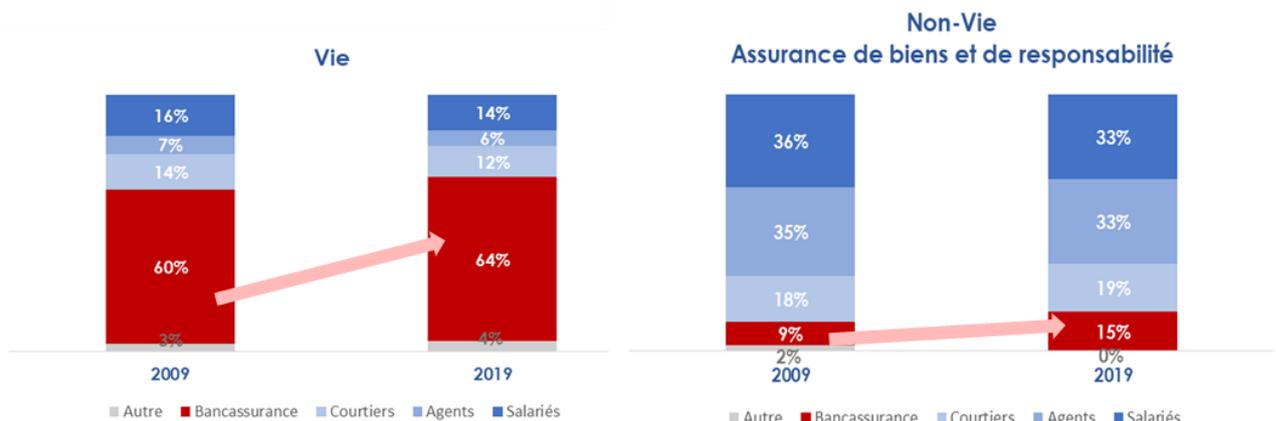
notamment la catégorie européenne de « *produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance* » (PRIIPs) qui réunit, sous une même bannière, des produits d'investissement financiers (PRIPs) et des produits d'investissement assurantiel (IBIPs).

Enfin, la bancassurance désigne des réseaux de distribution qui s'entrecroisent : ici des assureurs commercialisent des contrats de crédit, là ce sont des banques qui distribuent des produits d'assurance. Dans le premier cas, on parle plus volontiers d'« *assurbanque* » pour réserver au second l'expression « *bancassurance* ».

Et c'est sous cette dernière acception - la distribution d'assurances par les banques - que nous traiterons notre sujet, en commençant par quelques données contextuelles.

Toute agence bancaire propose couramment à sa clientèle de souscrire des contrats d'assurance. Ce peut être une assurance emprunteur, exigée à l'occasion d'un prêt immobilier, une assurance-vie, présentée comme une solution d'épargne, ou encore une assurance IARD, telle qu'une assurance habitation ou automobile.

Comme l'illustre le schéma ci-dessous, en parts de marché, les banques sont en situation de quasi-monopole sur l'assurance emprunteur, en position largement dominante sur l'assurance-vie, et en progression constante sur l'assurance IARD, la prévoyance et la santé.



Source : *Insurance Europe* (2009-18), FFA rapport 2019, Recherches et analyses Monitor Deloitte

En somme, la bancassurance est devenue le principal canal de distribution d'assurances, devant les réseaux salariés des assureurs et les autres intermédiaires d'assurance.

A l'égard de ces derniers, il semble que les bancassureurs ne présentent guère d'originalité.

De fait, ce sont des intermédiaires d'assurance qui, dans leur immense majorité, sont inscrits à l'ORIAS en qualité de courtiers. A ce titre, ils sont non seulement soumis aux obligations découlant du livre V du Code des assurances et des règlements européens qui complètent la Directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances, mais également aux Usages du courtage.

A l'analyse, il s'avère pourtant que, derrière ce conformisme apparent, les bancassureurs ont développé un modèle de distribution bien peu compatible avec le courtage d'assurance (I).

Du reste, il est douteux que la qualité de mandataire d'assurance soit mieux adaptée à leur singularité (II).

### I) L'impropriété du courtage d'assurance

Par définition, le courtier d'assurance est un commerçant indépendant qui place des risques pour le compte de ses clients auprès de divers d'assureurs<sup>3</sup>. Cette indépendance caractéristique se manifeste à différents égards.

En premier lieu, l'indépendance du courtier lui interdit de s'engager contractuellement à travailler exclusivement avec un ou plusieurs assureurs<sup>4</sup>. De fait, l'indépendance suppose que le courtier puisse, dans l'intérêt du client qu'il représente, avoir le choix entre plusieurs assureurs pour placer le risque qui lui est confié<sup>5</sup>. En revanche, elle ne lui interdit pas d'être mandaté par ces assureurs pour gérer les contrats ou les sinistres, voire les formalités de souscription.

En deuxième lieu, l'indépendance du courtier se traduit par la propriété de la clientèle qu'il développe. A cet égard, les rapports qu'il entretient avec les assureurs sont notamment régis par les Usages du courtage. Ainsi, quoique les contrats d'assurance qu'il apporte créent un lien juridique entre l'assureur et l'assuré, ces usages défendent rigoureusement le droit du courtier sur sa clientèle contre les tentatives de captation par l'assureur, émetteur de la police<sup>6</sup>.

A l'épreuve, ces différentes manifestations de l'indépendance du courtier s'aperçoivent difficilement chez le bancassureur qui opère sous cette qualité<sup>7</sup>.

Tout d'abord, si elle n'est pas formellement contractualisée, une relation d'exclusivité entre les établissements bancaires et les entreprises d'assurance du même groupe existe dans les faits.

Ensuite, si les bancassureurs ont un droit exclusif sur leur clientèle, les Usages du courtage s'accordent difficilement avec la défense de ce droit. Il faut dire qu'historiquement, ces usages ont été pensés pour des courtiers « traditionnels », et non des courtiers « captifs ». Partant, les dispositions concernant notamment le placement de l'assurance ou le remplacement du courtier n'ont guère de sens pour ces derniers<sup>8</sup>.

---

<sup>3</sup> J. Bigot *et alii*, *Traité droit des assurances*, tome 2, 3<sup>ème</sup> éd., LGDJ, n° 701.

<sup>4</sup> C. ass., art. R. 511-2, I, 1°. Cf. Dir. 77/92/CEE du Conseil du 13 décembre 1976 qui définissait le courtage d'assurance comme « l'activité professionnelle des personnes qui mettent en rapport des preneurs et des entreprises d'assurance ou de réassurance sans être tenues dans le choix de celles-ci, en vue de la couverture de risques à assurer ou à réassurer, préparent la conclusion des contrats d'assurance et aident éventuellement à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre » (art. 2-1, a.)

<sup>5</sup> Code moral du courtage, art. 3.

<sup>6</sup> Usages du courtage d'assurance, art. 3 et 4.

<sup>7</sup> En ce sens : S. Gossou, *La distribution de l'assurance par les banques*, préc., spéc. n° 93 et s. Du même auteur : Impacts du nouveau cadre juridique de l'intermédiation en assurance sur la bancassurance, *RGDA* 2007, p. 21. Adde. P.-G. Marly, *A la recherche du statut de bancassureur*, *RDBF* nov.-déc. 2006, p. 70.

<sup>8</sup> Pour exemple, un courtier d'assurance ne peut théoriquement placer un risque que s'il a été dûment mandaté à cet effet. S'agissant d'un mandat, il est donc nécessaire qu'il ait reçu de son client le pouvoir de le représenter auprès des assureurs qu'il sollicitera. En pratique, ce pouvoir lui est conféré par un ordre de placement qui contient

Le décalage entre l'indépendance théoriquement requise du courtier et le mode opératoire de la bancassurance affecte inmanquablement l'exécution des obligations qui incombent aux banques en qualité de distributeurs d'assurances.

Ainsi, parmi les informations dont il est redevable en prélude de toute souscription, le courtier doit indiquer au candidat à l'assurance l'étendue de son champ d'investigation. A cet égard, l'article L. 520-1 précité dispose que le courtier doit exercer son activité de distribution selon deux modalités alternatives que décrit l'article L. 520-1, II, du Code des assurances. La modalité systématiquement retenue est exprimée en ces termes : le courtier « *n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché* », mais travaille avec un nombre restreint d'assureurs dont il communique le nom aux clients qui le lui demandent.

Toutefois, même si les bancassureurs sont en mesure de fournir cette information, sa véracité interroge : les établissements de crédit travaillent-ils réellement, dans l'intérêt des clients qu'ils représentent, avec plusieurs entreprises d'assurance ? Ont-ils vraiment la capacité et la volonté de mettre en concurrence, pour un même risque, plusieurs produits d'assurance ?

A défaut, l'information transmise au client serait inexacte, voire trompeuse, et contreviendrait à l'article L. 521-1 du Code des assurances<sup>9</sup>.

Le manque d'indépendance des bancassureurs risque également de nuire à la qualité du conseil dont ils sont redevables en qualité d'intermédiaires d'assurance.

Débiteurs d'une obligation précontractuelle qui prend la forme du test de cohérence décrit à l'article L. 521-4, I, du Code des assurances<sup>10</sup>, ils ont également la faculté de proposer un « *service de recommandation personnalisée* », en fait de quoi ils devront, « *avant la conclusion d'un contrat spécifique* », expliquer au souscripteur « *pourquoi, parmi plusieurs contrats ou plusieurs options au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux à ses exigences et à ses besoins* ».

---

généralement les caractéristiques du ou des risques à placer, les modalités du choix des assureurs sollicités, ainsi que le caractère exclusif ou non du mandat ainsi confié. Notons que s'il peut être oral, l'ordre de placement est fréquemment écrit, ne serait-ce que pour en faciliter la preuve du contenu et pour respecter le premier des Usages du courtage suivant lequel : « *Lorsqu'une Compagnie est saisie d'une proposition d'affaire nouvelle par un courtier, elle ne peut accepter les propositions d'un autre apporteur pour la même assurance que si ce dernier est muni d'un ordre écrit de l'assuré.* »

<sup>9</sup> C. assur., art. L.521-1, II : « *Sans préjudice des dispositions des articles L. 121-1 à L. 121-5 du code de la consommation, toutes les informations, y compris les communications publicitaires adressées par le distributeur de produits d'assurance à un souscripteur éventuel ou à un adhérent éventuel doivent être claires, exactes et non trompeuses. Les communications publicitaires doivent être clairement identifiables en tant que telles* ».

<sup>10</sup> En matière d'assurance-vie, l'obligation de conseil fait l'objet de dispositions particulières qui reprennent toutefois le même processus combinant un niveau obligatoire et un niveau facultatif : C. assur., art. L. 522-5.

Ajoutons qu'en matière d'assurance emprunteur, depuis un arrêt d'Assemblée Plénière du 2 mars 2007, la banque souscriptrice doit éclairer le candidat à l'assurance « *sur l'adéquation des risques couverts à sa situation personnelle d'emprunteur*<sup>11</sup> ».

Or, qu'il soit obligatoire ou facultatif, lorsqu'il émane d'un courtier réputé indépendant, le conseil suppose théoriquement que ce dernier compare plusieurs contrats avant d'en proposer un qui soit cohérent, en adéquation ou le mieux adapté à la situation de son client. Or, en pratique, les bancassureurs ne procèdent pas à cette comparaison préalable et se contentent de proposer directement à l'adhésion l'assurance collective qu'ils ont souscrite auprès de leur filiale d'assurance.

En assurance emprunteur, ce n'est que dans l'hypothèse où, en vertu de la « déliaison », le client propose une offre concurrente qu'un arbitrage est réalisé. Ce n'est donc pas le bancassureur qui recherche plusieurs offres afin de les éprouver dans l'intérêt de l'emprunteur, c'est ce dernier qui se charge de faire jouer la concurrence. Dans ces conditions, comment la banque peut-elle agir en qualité de courtier, supposé travailler avec plusieurs entreprises d'assurance ?

Certes, il advient que les établissements de crédit proposent aux emprunteurs deux offres d'assurance emprunteur. Reste à savoir si cette pluralité est bien réelle, l'objectif du bancassureur étant de faire adhérer l'emprunteur à l'assurance collective qu'il a contractée auprès de l'assureur de son groupe.

Cette situation signale d'ailleurs un conflit d'intérêts qui ne paraît guère évitable malgré l'obligation qu'a le courtier d'y parer.

En effet, tout intermédiaire d'assurance est tenu d'agir « *de manière honnête, impartiale et professionnelle et ce, au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent*<sup>12</sup> ».

S'agissant plus spécifiquement des courtiers, l'obligation de prévenir les conflits d'intérêts prend un relief particulier puisque, par définition, ils sont censés comparer plusieurs offres afin de proposer celles qui servent le mieux les intérêts de leurs clients.

Or, non seulement les bancassureurs ne procèdent pas à ce travail comparatif préalable (*cf. supra*), mais ils sont incités à privilégier l'offre d'assurance « maison », fût-elle moins adaptée à leur client que d'autres offres.

Afin de relativiser l'indépendance du bancassureur, il est parfois soutenu que son statut de courtier est à certains égards éclipsé par sa qualité de souscripteur d'une assurance de groupe<sup>13</sup>. En effet, selon l'article L.141-6 du Code des assurances, le souscripteur d'une assurance de

---

<sup>11</sup> Cass. Ass. Plén. 2 mars 2007, n° 06-15267, *Bull.* 2007, A.P., n° 4. *Adde.* : Cass. 2<sup>e</sup> civ., 2 oct. 2008, n° 07-16018; Cass. 1<sup>ère</sup> civ., 22 janv. 2009, n° 07-19867; Cass. Com., 21 janv. 2012, n° 11-11700; Cass. 1<sup>ère</sup> civ., 30 oct. 2013, n° 12-22731 ; Cass. 1<sup>ère</sup> civ., 29 mars 2017, n° 15-23324 ; Cass. 1<sup>ère</sup> civ., 22 nov. 2017, n° 16-21618.

<sup>12</sup> C. assur., art. L. 521-1, I. *Adde.* C. assur., art. L. 522-2. Des mesures additionnelles sont prescrites lorsque les produits distribués sont des contrats d'assurance-vie : C. assur., art. L. 522-1.

<sup>13</sup> Cf. J. Bigot *et alii*, *préc.*, n°1094.

groupe « ouvert » est réputé agir en qualité de mandataire de l'assureur « *tant pour les adhésions au contrat que pour l'exécution de celui-ci*<sup>14</sup> ».

Précisons d'emblée que ce mandat légalement présumé n'est pas applicable aux « *contrats de groupe souscrits par un établissement de crédit ou une société de financement, ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt [i.e. l'assurance emprunteur]* »<sup>15</sup>. En outre, ce mandat n'est pas incompatible avec celui que reçoit le souscripteur du futur adhérent dont il est, par hypothèse, le courtier.

De fait, le bancassureur est d'abord sollicité en qualité de courtier et si, après une étude comparative, il s'avère que l'assurance collective qu'il a souscrite est adaptée à la situation individuelle de son client, il peut lui conseiller d'y adhérer et agira ensuite en qualité de mandataire de l'assureur. C'est dire que l'indépendance dont les bancassureurs sont comptables en leur qualité de courtier n'est pas remise en cause par leur éventuelle qualité de souscripteur des assurances collectives qu'ils commercialisent.

En résumé, comme l'écrit un auteur : « *l'essence du courtage d'assurance, c'est l'absence totale d'exclusivité, qu'elle soit contractuelle, formelle ou de fait. L'absence d'exclusivité pour un courtier a pour objet d'éviter qu'il soit un agent général de fait ayant pour chaque type de risque un produit déterminé, sans avoir la possibilité de mettre en concurrence les produits d'au moins deux assureurs. Cette exigence serait illusoire si les établissements concernés ne distribuent que les mêmes contrats, en dehors de tout contexte concurrentiel pour ces produits*<sup>16</sup> ».

En pratique, c'est pourtant bien ce qui ressort des réseaux de bancassurance dont les établissements ne prospectent guère le marché afin de trouver, au sein d'une gamme de produits substituables, des contrats adaptés aux différents profils de leurs clients.

Si le courtage d'assurance sied donc difficilement aux bancassureurs, quelle catégorie d'exercice est plus à même d'accueillir leur modèle spécifique d'intermédiation ?

D'emblée, il convient d'écarter la catégorie des agents généraux qui, en vertu du statut qui la régit, ne correspond guère aux établissements de crédit. De fait, ce statut, qui renvoie essentiellement à la négociation collective<sup>17</sup>, s'adresse principalement à un réseau d'entrepreneurs individuels dont la distribution d'assurance est le cœur de métier.

---

<sup>14</sup> Introduite en 1994, cette disposition était notamment destinée à clarifier les rapports entre les différents acteurs de l'opération considérée. Ce faisant, elle conforte la vision « éclatée » de l'assurance collective à adhésion facultative, où chaque adhérent est partie à un contrat individuel d'assurance dont le contenu est prédéterminé par l'accord-cadre conclu entre l'assureur et le souscripteur. Encore faut-il préciser que le mandat qu'elle présume légalement ne s'applique qu'une fois cet accord-cadre établi, sans quoi il placerait le souscripteur dans une position doublement équivoque puisqu'en représentant l'assureur, il contracterait avec lui-même tout en agissant, le cas échéant, dans l'intérêt des adhérents. Au vrai, cocontractant de l'assureur lorsqu'il négocie et conclut le contrat-groupe, le souscripteur devient ensuite son représentant au titre de chaque contrat d'assurance qui le lie aux adhérents individuellement.

<sup>15</sup> C. assur., art. L. 141-6, al. 2. Sur l'exclusion de l'assurance emprunteur : Cass. 2<sup>e</sup> civ., 16 juill. 2020, n°19-16107.

<sup>16</sup> S. Gossou, « *Impacts du nouveau cadre juridique de l'intermédiation en assurance sur la bancassurance* », préc.

<sup>17</sup> En premier lieu, cette négociation collective est incarnée par la convention signée le 22 février 1996 entre la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA) et la FNSAGA. En second lieu, la négociation collective se manifeste précisément par ces accords d'entreprise qui, dans le respect des principes fixés par la Convention FFSA-

Reste alors la catégorie des mandataires d'assurance. Apparemment idoine, elle se heurte pourtant elle aussi au particularisme de la bancassurance.

## II) L'inadaptation du mandat d'assurance

A l'occasion de la transposition, en 2005, de la directive 2002/92/CE sur l'intermédiation en assurance, la catégorie des mandataires d'assurance, jusqu'alors réservée aux personnes physiques, a été ouverte aux personnes morales.

Il faut dire que la directive précitée avait introduit la notion d' « *intermédiaire lié* » qui désignait « *toute personne qui exerce une activité d'intermédiation en assurance au nom et pour le compte d'une entreprise d'assurance ou de plusieurs entreprises d'assurance, si les produits d'assurance n'entrent pas en concurrence, mais qui ne perçoit ni les primes ni les sommes destinées au client et agit sous l'entière responsabilité de ces entreprises d'assurance pour les produits qui les concernent respectivement. Est également considéré comme intermédiaire d'assurance lié, agissant sous la responsabilité d'une ou plusieurs entreprises d'assurance pour les produits qui les concernent respectivement, toute personne, qui exerce une activité d'intermédiation en assurance complémentaire à son activité professionnelle principale, lorsque l'assurance constitue un complément aux biens ou services fournis dans le cadre de cette activité professionnelle principale et qui ne perçoit ni les primes ni les sommes destinées au client.* »

Partant, certains États membres de l'UE ont proposé de créer une catégorie spécifique d'opérateurs en bancassurance définis comme les établissements de crédit distribuant de l'assurance au moyen de leur réseau<sup>18</sup>. La France n'aura pas eu cette audace, qui s'est contentée de rénover la catégorie des « *mandataires non-agent généraux* », en la rebaptisant « *mandataires d'assurance* » et en y accueillant des personnes morales.

Les bancassureurs étaient spécialement visés par cet élargissement<sup>19</sup> et, au regard des autres intermédiaires relevant de cette catégorie, ont eu droit à un traitement de faveur.

En effet, l'article R. 511-2 précité dispose que l'activité des mandataires d'assurance « *est limitée à la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance au sens de l'article R. 511-1, et éventuellement à l'encaissement matériel des primes ou cotisations, et, en outre, en ce qui concerne l'assurance sur la vie et la capitalisation, à la remise matérielle des sommes dues aux assurés ou bénéficiaires* ». Or, le même article précise toutefois que cette restriction est inapplicable aux établissements de crédit et aux sociétés de financement. C'est dire que l'activité des bancassureurs peut s'étendre à toute œuvre de production et de gestion des polices.

---

FNSAGA, déterminent les règles applicables aux traités de nomination. Ainsi, la convention fédérale fixe dans les grandes lignes ces règles qui sont ensuite adaptées par l'accord d'entreprise à chaque assureur et son réseau d'agents. Partant, s'il subsiste une marge de négociation individuelle pour chaque traité, elle demeure contrainte par l'accord d'entreprise qui lui-même doit respecter la Convention FFSA-FNSAGA.

<sup>18</sup> G. Heude, Directive intermédiation : coup de projecteur sur nos voisins européens, *Trib. Ass.* n° 102, juin 2006, p. 23.

<sup>19</sup> Cf. projet de loi portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance, Rapp. Sénat n° 368, p. 29-30.

Qualifiés de mandataires, les établissements bancaires peuvent exercer leur activité d'intermédiation avec ou sans lien d'exclusivité à l'égard de leur mandant. Une souplesse qui offre de transposer juridiquement la diversité économique des canaux de distribution, selon qu'ils se présentent en architecture ouverte ou fermée.

En toute hypothèse, le lien de représentation avec l'assureur, plutôt qu'avec les assurés, est conforme à l'économie de la bancassurance, contrairement à l'indépendance inhérente au statut de courtier. Dans ces conditions, pourquoi les bancassureurs ne l'ont-ils pas choisi massivement ?

Le motif invoqué tient généralement à la propriété de la clientèle. En effet, dans le modèle de la bancassurance, cette propriété revient à l'établissement de crédit qui développe une clientèle pour son propre compte. Au contraire, suivant le régime du mandat, cette clientèle devrait être recueillie par l'assureur mandant pour le compte de qui l'établissement de crédit distribue les contrats d'assurance. En d'autres termes, compte tenu du lien de représentation parfaite qui les unit, la clientèle développée par un mandataire pour le compte de son mandant appartient à ce dernier.

Toutefois, le fait que les parties aient un intérêt à la création d'une clientèle commune ne justifierait-il pas que le mandataire acquiert un droit privatif sur celle-ci ? Il n'en est rien selon la Cour de cassation : même si le mandat est d'intérêt commun, l'assureur demeure propriétaire du portefeuille de clients alimenté par son mandataire qui, en fin de mandat, ne saurait lui imposer un quelconque successeur, ni revendiquer une quelconque indemnité<sup>20</sup>.

La seule spécificité d'un tel mandat est de déroger à la libre révocabilité prescrite à l'article 2004 du code civil. En revanche, il ne justifie pas à lui seul que ses parties s'approprient conjointement la clientèle créée à l'occasion de son exécution. Au contraire, la même décision affirme que la qualité de mandataire « *ne confère aucun droit propre sur la clientèle prospectée* ».

Dans ces circonstances, il apparaît qu'à ce jour, aucune catégorie d'exercice ne soit parfaitement adaptée aux bancassureurs. Si la qualification de mandataire d'assurance leur correspond certainement davantage que celle de courtier, elle achoppe cependant sur le sort que le mandat imprime à la clientèle qu'ils développent.

Sans doute, la solution à ce dilemme résiderait dans la création d'une catégorie propre aux bancassureurs, comme cela existe d'ailleurs dans d'autres Etats membres de l'UE, à l'exemple de l'Italie. A cette catégorie correspondraient un dispositif spécifique qui affirmerait tout à la fois la dépendance du banquier vis-à-vis de la filiale d'assurance dont il commercialise les produits, et le droit de propriété du banquier sur la clientèle qu'il développe dans ce cadre.

---

<sup>20</sup> Cass. 1<sup>ère</sup> civ., 2 oct. 2013, n° 12-22846, 12-22948, *Bull.* 2013, I, n° 195. En cela, le mandataire d'assurance est beaucoup moins bien protégé que l'agent général. Certes, ce dernier étant un également mandataire de l'assureur, son statut énonce que « *l'entreprise d'assurance détient la propriété du portefeuille confié à l'agent* » (Conv. féd. 16 avr. 1996, II-D-1). Toutefois, le même statut prévoit une indemnité en cas de remplacement de l'agent.