

# BAO

The letter 'O' in 'BAO' is replaced by a silhouette of a tree with a thick trunk and a sparse, branching canopy.

DOSSIER DE PRESSE

La loi de réforme du crédit à la consommation,  
UN PREMIER PAS VERS LA LIBÉRALISATION  
DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

## **SOMMAIRE**

### **Préambule :**

PRÉSENTATION DE BAO,  
CABINET DE CONSEIL SUR L'ASSURANCE EMPRUNTEUR  
- Page 3 -

### **I**

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR :  
UN MARCHÉ HISTORIQUEMENT DÉTENU PAR LES BANQUES  
ET OUVERT RÉCEMMENT AUX ASSUREURS ALTERNATIFS  
- Page 4 -

Le marché de l'assurance emprunteur créé par les banques  
Les prémices d'une ouverture du marché  
La libéralisation de l'assurance emprunteur

### **II**

LES NOUVELLES PERSPECTIVES  
QU'OFFRE LA LOI DE RÉFORME DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION  
SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR  
- Page 6 -

Une libéralisation favorisant une baisse des tarifs  
De meilleures garanties pour les emprunteurs  
La fiche standardisée : un premier pas vers la libre concurrence

### **III**

DES MESURES COMPLÉMENTAIRES NÉCESSAIRES  
POUR ASSURER LA LIBRE CONCURRENCE  
- Page 9 -

L'équivalence des garanties  
2 mesures clés : dissocier l'offre de crédit de l'offre d'assurance  
et garantir un droit de rétractation  
L'avis de l'Autorité de la Concurrence

### **IV**

BAO, RÉSULTAT D'UNE ÉTUDE MENÉE AUPRÈS  
DES EMPRUNTEURS EN DÉCEMBRE 2009 :  
LEUR COMPORTEMENT EN MATIÈRE DE SOUSCRIPTION  
DU CRÉDIT ET DE SON ASSURANCE  
- Page 11 -

### **Annexe I**

COMPARAISON DES TARIFS ET GARANTIES DES OFFRES DU MARCHÉ  
- Page 12 -

### **Annexe II**

COMPARAISON DES PRINCIPALES GARANTIES DES OFFRES  
- Page 13 -

# Préambule :

## PRÉSENTATION DE BAO, CABINET DE CONSEIL SUR L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

BAO, Banque Assurance Optimisation, est un cabinet d'expertise au service des opérateurs du marché exerçant des activités banque et assurance auprès du grand public. Créé il y a plus de 4 ans, BAO développe une expertise auprès des leaders du marché de l'assurance et des plus grands groupes bancaires distributeurs d'assurance.

Spécialiste de l'assurance emprunteur et expert du marché, BAO compare les offres et les pratiques des opérateurs pour analyser le marché, mène des enquêtes directement auprès des consommateurs, les met à disposition de ses clients pour les conseiller dans leurs choix stratégiques liés à l'offre d'assurance, ses modes de distribution, les solutions de gestion administrative et technique, les systèmes d'information adéquats, ainsi que sur la souscription médicale.

Le projet de loi est aujourd'hui l'occasion pour BAO de sensibiliser les actuels et futurs acteurs du marché de l'assurance emprunteur sur les évolutions profondes et les perspectives de ce marché, d'éclairer le débat en reportant les attentes exprimées par les consommateurs eux-mêmes.

Cette future loi est aussi l'occasion de remettre au centre du débat médiatique l'importance de l'assurance au cœur de l'activité de crédit immobilier et donc ses conséquences sur le marché de l'immobilier lui-même.

# I

## L'ASSURANCE EMPRUNTEUR : UN MARCHÉ HISTORIQUEMENT DÉTENU PAR LES BANQUES ET OUVERT RÉCEMMENT AUX ASSUREURS ALTERNATIFS

Le crédit immobilier est un moment stratégique de conquête de nouveaux clients pour les banques. Il est le motif principal décidant un client à choisir une banque ou à en changer, à y domicilier ses salaires, à souscrire des produits d'assurance tels que l'assurance emprunteur bien sûr, mais également ses assurances multirisques habitations et automobiles. L'ensemble de cette activité de détail constitue aujourd'hui le pilier de la rémunération des banques françaises.

### LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR CRÉÉ PAR LES BANQUES

Il est né de leur propre besoin de sécuriser les crédits immobiliers sans devoir faire jouer l'hypothèque ou la caution lors du décès de l'un des emprunteurs, privant alors souvent sa famille du logement financé. Au fil du temps, l'assurance emprunteur a été rapidement imposée par les banques lors de l'octroi d'un crédit, au même titre que les autres sécurités bancaires. Cette assurance est alors devenue une « contrainte » pour l'emprunteur, même si cette obligation ne résulte pas de la loi, mais d'une exigence légitime des banques pour sécuriser le crédit.

Ainsi cette assurance garantit le remboursement du prêt à la place de l'emprunteur en cas de problème de santé de ce dernier (décès/invalidité/incapacité de travail).

Ce marché représente aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros si l'on prend en compte uniquement l'assurance des crédits dédiés au financement de l'achat immobilier (hors travaux). Il est donc le second marché de l'assurance individuelle « obligatoire » après l'assurance automobile, à part égale avec l'assurance habitation. Il est alimenté d'environ 800 000 nouveaux dossiers de financement assurés chaque année, soit un montant de 800 millions d'euros de primes annuelles.

Jusqu'aux années 2000, le marché a été totalement occupé par les contrats distribués par les banques. Ces contrats étaient relativement normés en termes de prix et de garanties et les tarifs d'assurance se sont stabilisés à des niveaux homogènes (0,40% du capital initial par an et par personne assurée à 100% du capital du prêt et de ses mensualités), englobant indifféremment tous les profils d'emprunteurs et de prêts. Le produit d'assurance s'est alors trouvé fortement intégré à l'opération de crédit elle-même, et aucun acteur alternatif ne s'est positionné réellement en concurrence avec la banque.

### LES PRÉMICES D'UNE OUVERTURE DU MARCHÉ

À partir des années 2000 et jusqu'en 2006, 3 facteurs ont conduit à un début d'ouverture de ce marché.

En premier lieu, le marché du crédit immobilier lui-même, avec une forte augmentation des prix de l'immobilier, une explosion de l'offre de crédit combinée à une forte baisse des taux d'intérêt et au rajeunissement des emprunteurs. Ceci a conduit l'assurance à représenter un enjeu de plus en plus important dans le coût total d'un crédit pour l'emprunteur, sans compter l'accroissement de la marge dégagée par les acteurs sur cette activité.

En second lieu, l'émergence de courtiers en crédit qui se sont donnés pour mission d'optimiser le coût du crédit, pour le compte de l'emprunteur, en organisant la mise en concurrence entre les banques et en recourant de plus en plus souvent à la dissociation crédit et assurance.

En troisième lieu, par l'entrée sur le marché d'acteurs de l'assurance reposant sur la distribution via le réseau de courtage et capables de proposer des offres d'assurance Décès/Incapacité adaptées à la couverture de prêts.

**C'est ainsi que des acteurs alternatifs comme April, Cardif, Alico (ex AIG), Generali... ont peu à peu investi le marché** sur la base de produits plus proches de ce qu'il est habituel de trouver en prévoyance individuelle (tarifs en fonction de l'âge à la date de souscription et des capitaux assurés année après année). Ces acteurs se positionnaient plus particulièrement sur la cible des jeunes emprunteurs qui ne bénéficiaient d'aucun tarif préférentiel pourtant justifié au regard du risque couvert. Ces acteurs alternatifs ont également apporté leur expertise propre en matière de prévoyance individuelle en proposant des solutions aux risques « hors norme », parfois mal gérés dans les contrats bancaires (risques aggravés de santé et capitaux assurés importants). Ces acteurs alternatifs apportaient une gestion qualitative et rapide

permettant aux emprunteurs de trouver une solution dans le temps limité de la réalisation d'un crédit, et d'apporter aux banques les sécurités satisfaisantes. C'est ainsi qu'APRIL a pu se démarquer par la qualité et la réactivité de sa gestion et a pu prendre le leadership de cette activité alternative dans les années 2003-2005 devant ALICO ou GENERALI. À l'époque, aucun leader français de l'assurance ne s'est positionné sur cette activité, essentiellement du fait de leur implication en tant qu'assureur des contrats groupes bancaires et n'étant donc pas en position de leur faire concurrence (CNP, AXA, GAN...).

Le marché des acteurs alternatifs s'est développé progressivement. **C'est ainsi qu'en 2006, environ le tiers des emprunteurs de moins de 40 ans dissociait le contrat d'assurance emprunteur de leur crédit immobilier** (soit 15% des emprunteurs au total). La plupart des emprunteurs recourait à un courtier (en assurance ou en crédit) pour disposer de cette assurance.

Conscientes des enjeux financiers liés à cette assurance, les banques se sont alors organisées pour piloter ce qu'elles qualifient de « fuites » de leurs contrats groupe notamment à l'encontre des acteurs alternatifs les plus visibles. Ce pilotage fut favorisé par le durcissement des conditions de crédit et la remontée des taux à partir de mi-2006, donnant ainsi aux banques des moyens de pression efficaces sur les emprunteurs (frais de dossiers en cas de délégation, révision du taux du crédit en cas de choix d'une assurance externe, refus de prêter ...).

**Ce pilotage a alors conduit à un resserrement des parts de marché des acteurs alternatifs hors banque en 2008 (autour de 12%), et notamment des plus importants, pendant que d'autres tentaient de percer sur ce marché toujours via le réseau de courtage (ALPTIS, SOLLY AZAR, ...) créant ainsi une baisse des tarifs des acteurs alternatifs.**

## LA LIBÉRALISATION DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

L'annonce de la libéralisation de l'assurance emprunteur, par Christine Lagarde **fin 2008**, combinée à la relance de l'octroi de crédit immobilier a déjà eu des effets visibles sur le marché. D'une part, dans un regain de concurrence sur le crédit, les banques présentes en crédit immobilier ont préparé cette perspective de libéralisation en généralisant des tarifs préférentiels pour les jeunes emprunteurs ou en segmentant leurs tarifs (par âge et durée de prêt) et, pour certaines, en relevant le niveau de leurs garanties lorsque celles-ci étaient faibles en comparaison des standards du marché. Elles sont également de plus en plus nombreuses à adopter une politique d'acceptation des délégations externes fondée sur les grandes lignes du projet de loi et à argumenter sur l'équivalence de garanties plutôt que d'utiliser des arguments de vente liée.

Cette annonce a également eu pour effet de mobiliser les grands assureurs des particuliers sur ce secteur et certains ont investi récemment le marché tels que **la MACIF, la MAAF ou plus dernièrement la MAIF, tandis que d'autres s'organisent pour y entrer**. Tous proposent des contrats d'assurance emprunteur à des tarifs compétitifs avec des qualités de garanties avantageuses pour l'emprunteur. Ces assureurs bénéficient d'une notoriété naturelle auprès de leurs millions d'assurés (assurance auto, multirisques habitation, assurance vie), d'une distribution plus large que les acteurs alternatifs historiques avec une distribution multi-canal intégrant Internet, plates-formes téléphoniques et réseaux d'agences parfaitement adaptés à une vente rapide et sans intermédiaire. Leur légitimité en tant qu'assureur permet également d'apaiser nombre de craintes des banques quant à la qualité de la couverture apportée.

Après l'annonce de Christine Lagarde en novembre 2008, un projet de loi a été présenté rapidement en Conseil des ministres en avril 2009, puis adopté au Sénat en juin 2009. En octobre 2009 le projet a fait l'objet d'un Avis de l'Autorité de la Concurrence validant ce besoin de libéralisation et proposant des mesures de renforcement de la loi pour en garantir une bonne application. En décembre 2009, ce projet fut à nouveau étudié en commission des affaires économiques et des amendements visant à une application simplifiée de la loi ont été proposés. Toutes ces étapes témoignent d'une réelle volonté de faire respecter le droit du consommateur de choisir son assurance. L'étude menée par BAO auprès de 290 jeunes emprunteurs en décembre 2009 met également en lumière leurs attentes et leur perception de cette problématique d'assurance. Il reste donc une étape, déterminante dans l'application de cette future loi : le vote attendu de ce projet à l'Assemblée pour une application dès cette année, selon les engagements pris par Christine Lagarde.

# II

## LES NOUVELLES PERSPECTIVES QU'OFFRE LA LOI DE RÉFORME DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Christine Lagarde, dans son projet de réforme du crédit à la consommation a souhaité favoriser la concurrence sur l'assurance emprunteur, entre les contrats groupes bancaires et les contrats alternatifs proposés par les assureurs.

Ainsi, le projet de loi sur le crédit à la consommation N°1769 qui doit être prochainement voté par l'Assemblée Nationale en 2010, prévoit dans son article 17, l'amendement de l'article L312-9 du Code de la Consommation, qui reconnaissait le droit pour les banques de pratiquer la vente liée du crédit immobilier et de son assurance. Il précise qu'une banque ne peut refuser un autre contrat d'assurance emprunteur, dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'elle propose.

### UNE LIBÉRALISATION FAVORISANT UNE BAISSÉ DES TARIFS

Compte tenu de l'augmentation des prix de l'immobilier et du coût du crédit, le coût du logement est passé, ces 10 dernières années, de 16% à 25% du budget des ménages. Or l'assurance de prêt représente une part non négligeable de ce budget comprise entre 15 à 20% du coût total du crédit.

#### POIDS DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR DANS UN DOSSIER DE FIANCEMENT

Prêt de 150 000 € souscrit par un couple d'emprunteurs\*

DURÉE PRÊT (années)	COÛT	TAUX NOMINAL DU CRÉDIT			
		3,5%	4%	4,5%	5%
15	Coût du crédit	55 618 €	62 316 €	69 148 €	76 114 €
	Coût de l'assurance	12 600 €	12 600 €	12 600 €	12 600 €
	Teg	4,5%	5%	5,5%	6%
	<b>Assurance / Coût crédit</b>	<b>23%</b>	<b>20%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>
	<b>Impact assurance sur Teg</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>
20	Coût du crédit	75 585 €	84 953 €	94 554 €	104 384 €
	Coût de l'assurance	16 800 €	16 800 €	16 800 €	16 800 €
	Teg	4,5%	5%	5,5%	6%
	<b>Assurance / Coût crédit</b>	<b>22%</b>	<b>20%</b>	<b>18%</b>	<b>16%</b>
	<b>Impact assurance sur Teg</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>
25	Coût du crédit	96 281 €	108 527 €	121 125 €	134 066 €
	Coût de l'assurance	21 000 €	21 000 €	21 000 €	21 000 €
	Teg	4,4%	4,9%	5,4%	5,9%
	<b>Assurance / Coût crédit</b>	<b>22%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>
	<b>Impact assurance sur Teg</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,8%</b>

Coût du crédit : intérêts et assurances, hors frais de dossier et hypothèque ou autres sûretés

Coût de l'assurance : cumul des cotisations d'assurance sur la durée du prêt (Décès/Incapacité/Invalidité) au taux moyen de 0,28% par an et par personne assurée, pour deux co-emprunteurs assurés à 100% chacun

Teg : intérêts et assurance, hors frais de dossier et hypothèque ou autre sûreté

Quand on sait que les jeunes emprunteurs peuvent trouver sur le marché des contrats d'assurance, offrant des garanties supérieures ou égales aux contrats bancaires, et leur permettant de réaliser jusqu'à 10 000 euros d'économies\*, on constate que l'enjeu est essentiel pour les emprunteurs voire supérieur bien souvent au choix d'une banque proposant un meilleur taux pour le crédit (*détails en annexe, comparatif garanties / tarifs des offres d'assurance emprunteur*).

\* Exemple d'un couple de 30 ans, cadres, non-fumeurs, qui emprunte 150 000 euros sur 20 ans assuré à 100% sur chaque tête, en Décès-PTIA et Incapacité de travail : coût global d'environ 0,11% du capital emprunté par an et par personne dans les contrats d'assurance hors banque contre une moyenne bancaire supérieure à 0,28%.  $150000 \text{ €} \times (0,28\% - 0,11\%) \times 20 \text{ ans} \times 2 \text{ assurés}$ .

## DE MEILLEURES GARANTIES POUR LES EMPRUNTEURS

Ces dernières années, on a pu constater une tendance à l'appauvrissement des garanties des contrats d'assurance groupes bancaires tandis que les contrats alternatifs montaient en garanties.

En effet, la faible concurrence sur l'assurance emprunteur a permis à la moitié des banques de proposer des niveaux de garanties moins élevés, notamment par le biais d'une prise en charge « indemnitaire » en cas d'incapacité de travail. Parallèlement, les acteurs alternatifs qui avaient pu proposer ce type de prise en charge réduite se sont heurtés à un besoin d'équivalence de garanties avec l'autre partie des banques proposant des garanties plus élevées. Ils ont donc quant à eux convergé progressivement vers des modes de prise en charge « forfaitaires ».

Sur ce point précis et fondamental qui est le plus différenciant entre les offres d'assurance emprunteur, on distingue :

- Les contrats « indemnitaires » qui offrent le moins de garanties en cas d'incapacité de travail : pour une cotisation inchangée au fil du temps, ces contrats ne couvrent en fait que la perte de revenus de l'emprunteur. Dès lors que ce dernier dispose d'un contrat collectif de bonne qualité, toute prise en charge potentielle disparaît. De même, dès lors que l'emprunteur traverse une période de non activité (congé parental, entre deux emplois, personne au foyer pendant une période...), la couverture disparaît et tout sinistre survenu pendant cette période n'est pas couvert même s'il occasionne par la suite une réelle difficulté économique pour l'assuré et notamment une incapacité à retravailler. Certains contrats, pour éviter une totale « disparition » de la garantie incapacité de travail ont donc prévu un « plancher » d'indemnisation, généralement à hauteur de 50% de la mensualité souscrite par l'emprunteur alors que celui-ci cotise de façon pleine.
- Les contrats « forfaitaires limités à l'activité », qui garantissent le niveau de la prestation même si l'emprunteur ne subit pas de perte de revenu grâce à sa couverture collective par exemple, mais qui n'interviennent pas lors des périodes d'inactivité, ou de façon partielle s'il existe un plancher de prestation.
- Les contrats « forfaitaires complets » : ces contrats apportent une prise en charge forfaitaire, quelle que soit la situation de l'emprunteur au moment du sinistre (en activité professionnelle ou non). Ces contrats sont donc les seuls à apporter une réelle réciprocité entre des cotisations appelées en continu, et une prise en charge potentielle permanente de même niveau en cas de sinistre.

Les principaux contrats du marché se positionnent ainsi parmi ces types de prise en charge.

TYPE DE CONTRAT EN 2009	CONTRATS BANCAIRES	CONTRATS ASSUREURS ALTERNATIFS
“forfaitaires complets”	Crédit Agricole Banque Postale Société Générale BNP	MACIF MAIF
“forfaitaires limités à l'activité” avec ou sans plancher en cas d'inactivité		MAAF (plancher 50%) APRIL (plancher 50%) ALICO (ex AIG) CARDIF ALPTIS (plancher 50%)
“indemnitaires” avec ou sans plancher d'indemnisation	Caisse d'Epargne (plancher 50%) Crédit Mutuel <sup>(****)</sup> (plancher 50%) Banque Populaire <sup>(****)</sup> LCL CFF	

## **LA FICHE STANDARDISÉE : UN PREMIER PAS VERS LA LIBRE CONCURRENCE**

Mise en place en 2009 sous l'impulsion des associations de consommateurs et des Pouvoirs Publics, cette fiche standardisée résulte des travaux concertés entre les banques et les organismes d'assureurs.

Depuis le mois de juillet, cette fiche standardisée doit être obligatoirement remise par les distributeurs (banques, courtiers, assureurs...) à tout emprunteur avant la commercialisation d'un contrat ou au plus tard avant sa signature.

Ce document d'information a pour objectif de permettre aux emprunteurs de comparer, à partir d'une grille unique, les garanties essentielles qu'offrent les contrats d'assurance. Il permet donc une lecture simplifiée de la nature des garanties (notamment indemnitaire ou forfaitaire) et des conditions générales des contrats.

Dès lors, l'utilité de la fiche standardisée est incontestable pour informer le consommateur et pousser les acteurs à proposer des offres de qualité. En revanche, il ne suffit pas que le consommateur soit informé de la qualité des offres, il convient également que son droit de choisir celle qui lui convient soit réel. L'étude menée par BAO souligne en effet que près du quart des emprunteurs qui a voulu souscrire une assurance alternative n'a finalement pas pu le faire.

Après un semestre de mise en place, on constate que cette fiche n'intervient pas assez tôt dans le processus de souscription. En effet, lorsqu'elle est remise seulement à la signature de l'offre de prêt, elle ne peut pas réellement jouer son rôle de comparateur.

Si la loi imposait à la banque de remettre cette fiche lors de la première simulation de prêt, et qu'elle lui reconnaisse une valeur de cahier des charges complet en matière de couverture d'assurance, alors cette fiche permettrait à l'emprunteur de connaître exhaustivement les exigences de la banque, de comparer librement et d'avoir le temps de se tourner vers un autre opérateur s'il le souhaite.



# III

## DES MESURES COMPLÉMENTAIRES NÉCESSAIRES POUR ASSURER LA LIBRE CONCURRENCE

Si la réforme de la loi pose le principe essentiel de la concurrence sur le marché de l'assurance emprunteur, on peut regretter que cette loi ne définisse pas suffisamment les contours du cadre dans lequel cette concurrence doit s'exercer.

En effet, la banque, qui est la seule à décider des conditions d'octroi du prêt, dispose d'une position de force vis à vis de son client. Si la future loi n'encadre pas plus précisément les pratiques bancaires, nul ne pourra s'élever contre des abus déjà parfois constatés lorsque l'emprunteur propose une assurance alternative (frais de dossier supplémentaires, changement des conditions d'octroi du prêt, refus du prêt...)

Pour définir un cadre garantissant la libre concurrence sur ce marché, 2 points essentiels doivent être travaillés : l'analyse de l'équivalence des garanties et l'engagement que le choix d'une assurance alternative ne soit ni un motif de refus de prêt ni un risque de pénalisation financière pour l'emprunteur.

### L'ÉQUIVALENCE DES GARANTIES

Pour aider l'emprunteur à choisir son assurance et lui permettre de proposer à sa banque un contrat répondant aux garanties qu'elle est en droit de demander, la banque devrait exprimer clairement ses attentes dès la première simulation de prêt. On pourrait imaginer que la fiche standardisée puisse faire office de cahier des charges, afin que l'analyse des garanties se base exclusivement sur les points exposés dans cette fiche.

D'autre part, pour faciliter la comparaison entre les tarifs des assurances, il conviendrait que la fiche standardisée intègre des tarifs personnalisés calculés en fonction du profil de l'emprunteur. En effet aujourd'hui, l'exemple de tarif indiqué par la banque ne prend pas en compte le profil précis de l'emprunteur (âge/CSP/ fumeur-non fumeur...) et ne permet donc pas de comparer précisément les prix du marché.

### 2 MESURES CLÉS :

#### DISSOCIER L'OFFRE DE CRÉDIT DE L'OFFRE D'ASSURANCE ET GARANTIR UN DROIT DE RÉTRACTATION

Quand les emprunteurs usent de leur droit de choisir leur assurance de prêt, les banques taxent parfois ce droit en pénalisant leur client par le biais de frais de dossier ou en relevant le taux de crédit précédemment négocié. Ces frais de délégation sont fréquemment présents dans les barèmes des services bancaires. En choisissant leur assurance alternative, les emprunteurs peuvent même s'exposer à un refus de prêt de la part de la banque.

Pourtant, des solutions simples existent pour lever toute ambiguïté entre l'emprunteur et sa banque.

- Il pourrait être envisagé de **dissocier l'offre de crédit de l'offre d'assurance**. Ainsi, la banque proposerait d'une part un engagement sur les conditions de crédit, et d'autre part une assurance que l'emprunteur pourrait accepter à la banque ou ailleurs, en respectant l'équivalence de garanties du contrat bancaire.
- La loi pourrait aller encore plus loin dans la liberté des consommateurs à choisir leur assurance de prêt immobilier, **en octroyant à l'emprunteur un droit de rétractation**. En effet, en l'autorisant, dans un délai de 1 mois à compter de l'émission de l'offre de prêt ou au moins pendant le délai SCRIVENER de 11 jours, à renoncer à l'assurance déjà souscrite au profit d'une autre, il n'y aurait plus de pression possible par rapport à la liberté de souscription de l'assurance emprunteur. La majorité des contrats alternatifs intègrent d'ailleurs aujourd'hui ce droit à renonciation, contrairement aux contrats bancaires.
- Et, encore plus efficacement, la loi pourrait entériner le droit de résiliation annuel des contrats d'assurance emprunteurs, afin de permettre au consommateur de faire le point régulièrement sur l'adéquation de son assurance à ses besoins, toujours dans le respect des exigences initiales de sa banque.

## **L'AVIS DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE**

L'Autorité de la Concurrence s'est prononcée en octobre 2009, en faveur de la liberté de choix de l'assurance emprunteur. Pour garantir cette liberté, elle propose des mesures de renforcement qui complètent les propositions du dispositif législatif afin d'accroître la liberté de choix des consommateurs.

- Rendre la fiche standardisée obligatoire, de manière légale afin qu'elle ne soit plus le fait d'un simple engagement déontologique. Aujourd'hui, la fiche standardisée émane d'une recommandation du gouvernement, mais elle n'est pas pour autant inscrite dans la loi.
- Préciser le moment où cette fiche doit être remise : le plus en amont possible, soit lors de la première simulation de prêt.
- Préciser dans la loi qu'aucune variation de taux de l'emprunt ne pourra être appliquée en fonction de l'assurance choisie. Cependant la garantie d'une application concrète de cette interdiction reste complexe puisque seule l'offre de prêt engage la banque sur le taux accordé. La dissociation de l'offre de prêt et de l'offre d'assurance est donc nécessaire pour répondre à ce besoin.
- Préciser un délai pendant lequel la banque peut refuser un contrat d'assurance emprunteur pour défaut d'équivalence de garanties.
- Imposer à la banque de motiver par écrit son refus d'assurance alternative en identifiant les insuffisances du contrat.

# IV

## BAO, RÉSULTAT D'UNE ÉTUDE MENÉE AUPRÈS DES EMPRUNTEURS EN DÉCEMBRE 2009 : LEUR COMPORTEMENT EN MATIÈRE DE SOUSCRIPTION DU CRÉDIT ET DE SON ASSURANCE

L'étude réalisée a porté sur un échantillon de 290 emprunteurs de moins de 40 ans ayant réalisé leur emprunt immobilier entre 2008 et 2009 et déposé leurs coordonnées sur Internet (*étude disponible sur [www.baofrance.com](http://www.baofrance.com)*). Leurs caractéristiques les rendent proches du profil moyen des emprunteurs français : ils empruntent en couple à 80%, consultent en moyenne 3 banques et réalisent un emprunt de l'ordre de 150 000 € sur 20 ans.

La moitié d'entre eux bénéficie de prêts aidés par l'Etat (prêts à taux 0%, prêts d'accession à la propriété...). Plus de la moitié fait appel à un moment ou à un autre à un (ou plusieurs) courtiers en crédit même si moins d'un quart réalise son prêt par l'intermédiaire d'un de ces courtiers. Les emprunteurs changent de banque à l'occasion de la réalisation de leur emprunt dans près de 50% des cas, et à près de 70% quand ils souscrivent via un courtier en crédit.

Lorsqu'on interroge ces emprunteurs sur leur connaissance de l'assurance en amont du crédit, ils se déclarent massivement « au courant ». Mais en précisant les questions, la moitié d'entre eux n'y a été sensibilisée que très tard dans le processus et 1 sur 5 dit ne jamais avoir su qu'il pouvait souscrire son assurance hors banque. Le tiers pense ne pas avoir eu ou ne se souvient pas d'avoir eu une notice d'information préalable à la souscription de cette assurance. La moitié des emprunteurs ne sait pas répondre à des questions fondamentales sur sa couverture incapacité de travail (franchise/couverture hors des périodes d'activité).

Les emprunteurs sous-estiment en outre de près de la moitié le coût de leur assurance. Ils déclarent avoir souscrit pour 1/3 d'entre eux hors banque, pour des raisons prioritairement fondées sur les conditions de tarif. Pour les 2/3 ayant souscrit via la banque, les motifs annoncés sont essentiellement la facilité ou la méconnaissance d'une autre possibilité.

Intuitivement, les emprunteurs interrogés s'avèrent favorables à un renforcement de la concurrence sur ce marché et pointent du doigt l'insuffisance d'information apportée par les professionnels (banques et assureurs), essentiellement sur le plan des garanties : 2/3 des emprunteurs estiment s'être informés seuls de leur possibilité de choix de l'assurance.

Près du quart des emprunteurs informés sur cette possibilité de choisir une assurance alternative estime en avoir été empêché par la banque.

Enfin, et même s'ils déclarent faire deux fois plus confiance à leur assureur qu'à leur banque pour les questions d'assurance, 1/3 d'entre-eux affirme ne faire confiance ni à l'un ni à l'autre.

Une loi qui imposerait effectivement une information sur les enjeux de cette assurance auprès des emprunteurs et assurerait leur libre choix, pourrait amener les 2/3 des jeunes emprunteurs vers des acteurs alternatifs, soit le double par rapport à aujourd'hui.

[www.baofrance.com](http://www.baofrance.com)

**CONTACT PRESSE BAO**

Céline Gardette

Brainstorming

Tél.: 04 72 18 88 88

[cgardette@brainstorming.fr](mailto:cgardette@brainstorming.fr)

# ANNEXE I : COMPARAISON DES TARIFS ET GARANTIES DES OFFRES DU MARCHÉ

Couple primo accédant empruntant 150 000 € sur 20 ans, au taux fixe de 4 %,  
assurés à 100% chacun en cas de décès, incapacité et invalidité  
Tarifs de l'assurance emprunteur par personne et par an, frais de fractionnement inclus,  
exprimés en % du capital emprunté

Non Fumeurs														
			Cadres / Professions libérales				Employés sédentaires				Ouvriers, agriculteurs			
Acteur	Révisabilité du tarif	Frais de fract.	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans
<b>Les banques</b>														
Crédit Agricole	Non	Non	0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%		0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%		0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%	
Caisses d'Épargne	Non	Non	0,28%		0,42%		0,28%		0,42%		0,28%		0,42%	
Crédit Mutuel	Non	Non	0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%		0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%		0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%	
Banque Postale	Non	Non	0,27%		0,32%		0,27%		0,32%		0,27%		0,32%	
LCL (2009)	Non	Non	0,27%		0,42%		0,27%		0,42%		0,27%		0,42%	
Société Générale	Non	Non	0,25%		0,35%		0,25%		0,35%		0,25%		0,35%	
BNP	Non	Non	0,27%		0,41%		0,27%		0,41%		0,27%		0,41%	
CFF	Non	Non	0,38%		0,38%		0,38%		0,38%		0,38%		0,38%	
<b>Assureurs alternatifs, distribution courtage</b>														
April (option confort)	Oui	2,29 € / prélèvement	0,10%	0,16%	0,25%	0,38%	0,12%	0,18%	0,28%	0,43%	0,22%	0,33%	0,53%	0,81%
Alico (ex AIG)	Non	4% pour prélèv. mensuel	0,13%	0,16%	0,23%	0,34%	0,13%	0,16%	0,23%	0,34%	0,13%	0,16%	0,23%	0,34%
Cardif	Oui	Non	0,14%	0,20%	0,31%	0,51%	0,15%	0,21%	0,33%	0,56%	0,15%	0,21%	0,33%	0,56%
Alptis (option privilège)	Non	1 € / prélèvement	0,11%	0,15%	0,23%	0,33%	0,11%	0,15%	0,23%	0,33%	0,25%	0,37%	0,54%	0,80%
<b>Mutuelles et assureurs, distribution multicanale</b>														
MACIF	Non	Non	0,10%	0,14%	0,20%	0,26%	0,11%	0,16%	0,23%	0,29%	0,13%	0,18%	0,28%	0,34%
MAAF	Oui	Non	0,09%	0,13%	0,20%	0,30%	0,11%	0,16%	0,24%	0,36%	0,13%	0,19%	0,29%	0,43%
MAIF	Non	Non	0,10%	0,14%	0,20%	0,26%	0,11%	0,16%	0,23%	0,29%	0,13%	0,18%	0,28%	0,34%

Fumeurs														
			Cadres / Professions libérales				Employés sédentaires				Ouvriers, agriculteurs			
Acteur	Révisabilité du tarif	Frais de fract.	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans	28 ans	33 ans	38 ans	43 ans
<b>Les banques</b>														
Crédit Agricole	Non	Non	0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%		0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%		0,25% à 0,29%		0,39% à 0,42%	
Caisses d'Épargne	Non	Non	0,28%		0,42%		0,28%		0,42%		0,28%		0,42%	
Crédit Mutuel	Non	Non	0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%		0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%		0,24% à 0,32%		0,39% à 0,42%	
Banque Postale	Non	Non	0,27%		0,32%		0,27%		0,32%		0,27%		0,32%	
LCL (2009)	Non	Non	0,27%		0,42%		0,27%		0,42%		0,27%		0,42%	
Société Générale	Non	Non	0,25%		0,35%		0,25%		0,35%		0,25%		0,35%	
BNP	Non	Non	0,27%		0,41%		0,27%		0,41%		0,27%		0,41%	
CFF	Non	Non	0,38%		0,38%		0,38%		0,38%		0,38%		0,38%	
<b>Assureurs alternatifs, distribution courtage</b>														
April (option confort)	Oui	2,29 € / prélèvement	0,18%	0,29%	0,46%	0,71%	0,21%	0,33%	0,53%	0,81%	0,39%	0,62%	1,01%	1,54%
Alico (ex AIG)	Non	4% pour prélèv. mensuel	0,20%	0,26%	0,36%	0,54%	0,20%	0,26%	0,36%	0,54%	0,20%	0,26%	0,36%	0,54%
Cardif	Oui	Non	0,15%	0,23%	0,39%	0,66%	0,16%	0,25%	0,41%	0,71%	0,16%	0,25%	0,41%	0,71%
Alptis (option privilège)	Non	1 € / prélèvement	0,17%	0,24%	0,36%	0,53%	0,17%	0,24%	0,36%	0,53%	0,39%	0,58%	0,86%	1,27%
<b>Mutuelles et assureurs, distribution multicanale</b>														
MACIF	Non	Non	0,12%	0,17%	0,26%	0,33%	0,14%	0,19%	0,29%	0,37%	0,16%	0,22%	0,34%	0,40%
MAAF	Oui	Non	0,12%	0,18%	0,28%	0,43%	0,14%	0,22%	0,35%	0,53%	0,17%	0,27%	0,43%	0,66%
MAIF	Non	Non	0,12%	0,17%	0,26%	0,33%	0,14%	0,19%	0,29%	0,37%	0,16%	0,22%	0,34%	0,40%

## ANNEXE II : COMPARAISON DES PRINCIPALES GARANTIES DES OFFRES

Acteur	Mode d'indemnisation incapacité / invalidité	Exclusions principales en incapacité / invalidité
<b>Les banques</b>		
Crédit Agricole	Forfaitaire complet	
Caisse d'Épargne	Indemnitare plancher 50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;15j</li> <li>• dorso sauf opération</li> </ul>
Crédit Mutuel	Indemnitare plancher 50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• franchise 6 mois sur affections psy / dorso</li> </ul>
Banque postale	Forfaitaire complet	
LCL (2009)	Indemnitare	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;15j</li> <li>• dorso sauf opération</li> </ul>
Société Générale	Forfaitaire complet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
BNP	Forfaitaire complet	
CFF	Indemnitare	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;30j</li> <li>• dorso sauf opération</li> </ul>
<b>Assureurs alternatifs, distribution courtage</b>		
April (option confort)	Forfaitaire limité à 50% en inactivité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;10j</li> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
Alico (ex AIG)	Forfaitaire limité à l'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;30j</li> <li>• dorso sauf hospi &gt;7j</li> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
Cardif	Forfaitaire limité à l'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;30j</li> <li>• dorso sauf hospi &gt;7j</li> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
Alptis	Forfaitaire limité à l'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;10j</li> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
<b>Mutuelles et assureurs, distribution multicanale</b>		
MACIF	Forfaitaire complet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;10j</li> <li>• dorso sauf opération ou fracture ou tumeur</li> </ul>
MAAF	Forfaitaire limité à 50% en inactivité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;30j</li> <li>• dorso sauf hospi &gt;10j</li> <li>• liste des sports amateurs</li> </ul>
MAIF	Forfaitaire complet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• affections psy sauf hospi &gt;10j</li> <li>• dorso sauf opération ou fracture ou tumeur</li> </ul>

Source BAO décembre 2009