

Changement d'assurance emprunteur¹ en cours de prêt

Vers la «dérentisation»² d'un marché par le respect de l'environnement concurrentiel³

24 mai 2016

¹ Assurance emprunteur : assurance décès-perte totale et irréversible d'autonomie-incapacité-invalidité (souvent appelée « décès-incapacité ») imposée par les banques pour accorder un emprunt immobilier.

² « Dérentisation » : Néologisme, action de combattre des rentes en recréant de la mobilité par la mise en concurrence ou tout simplement en assurant l'effectivité des lois existantes.

³ Volonté constante du législateur de renforcer la concurrence en assurance emprunteur, rappelé dans les objectifs de chaque nouvelle loi

- 1 des 4 objectifs de la loi Lagarde de 2010 portant réforme du crédit à la consommation : « Renforcer la transparence et le choix des consommateurs en matière d'assurance emprunteur »
- 2 des 20 objectifs de la loi Bancaire présentée par Pierre Moscovici le 19/12/2012 « Remettre la finance au service de l'économie réelle » : n°14 : « Renforcer la transparence sur le coût de l'assurance souscrite par l'emprunteur afin de permettre un renforcement de la concurrence, une baisse des tarifs et une amélioration des garanties offertes » ; n°15 : « Supprimer les obstacles qui empêchent un consommateur de choisir librement une assurance emprunteur individuelle différente de l'assurance de groupe offerte par la banque ».

Sommaire

- **Une décision de la Cour de Cassation fortement contestée**
- **7 fondamentaux techniques, trop méconnus ou manipulés**
 1. La résiliation de l'assurance en cours de prêt améliore la rentabilité des contrats bancaires
 2. Halte au mythe de la démutualisation
 - 2.1. Ne pas confondre mutualisation, segmentation et solidarité
 - 2.2. Les constats du marché
 3. Des assureurs alternatifs plus présents sur les «risques aggravés de santé», sans déséquilibre
 4. Le mythe de la déstabilisation des contrats bancaires par le départ des « bons risques »
 5. Les changements d'assurance : une part infime des fins de contrat, malgré les lois
 6. Les rachats de crédits exceptionnels de 2015 n'ont pas perturbé l'équilibre des contrats
 7. Les marges réalisées sur les prêts immobiliers suffisent à l'équilibre de ce produit
- **3 situations inacceptables qui imposent le droit de résiliation**
 1. Les emprunteurs en risque aggravé de santé
 2. Les emprunteurs ayant perdu leur emploi
 3. Les emprunteurs en limite de surendettement
- **Le déni du devoir de conseil par le conflit d'intérêts**
- **Conclusion**

Dans un arrêt défavorable à un emprunteur qui souhaitait résilier ses contrats d'assurance de prêt immobilier, la Cour de Cassation a écarté, le 9 mars 2016⁴, les dispositions de résiliation du code des assurances au titre qu'elles ne sont pas prévues à l'article L.312-9 du code de la consommation. Depuis, la Cour d'appel de Douai est déjà entrée en résistance, le 4 mai dernier⁵. L'occasion pour BAO de s'exprimer de nouveau sur l'assurance emprunteur immobilier concernant le changement d'assurance emprunteur en cours de prêt.

Une décision de la Cour de Cassation fortement contestée

La Cour de Cassation revient ainsi sur l'un des trois arrêts de cours d'appel antérieurs favorables à cette demande des emprunteurs : celui de la Cour d'Appel de Bordeaux. Deux arrêts de la Cour d'Appel de Douai (septembre 2015 et janvier 2016⁶) restent valides, le TGI de Valence a statué à nouveau en ce sens en février 2016, avant que la Cour d'Appel de Douai ne réitère son analyse le 4 mai dernier.

Après cet arrêt du 9 mars 2016, le jugement définitif est renvoyé à la Cour d'appel de Toulouse. Dans cette attente, BAO constate la consternation des professionnels de la doctrine, de l'avocat général de la Cour de Cassation, et de l'autorité de tutelle qui ont tenu des positions inverses⁷, réaction partagée par la presse professionnelle⁸. Le côté artificiel de la décision rendue par la Cour de Cassation est marquant : la Cour s'est prononcée sur un principe selon lequel « la loi spéciale déroge à la loi générale ». Elle a mis « en concurrence » l'article L312-9 du code de la consommation - qui fixe les obligations du prêteur en matière d'information de l'emprunteur sur l'assurance qu'il lui propose, de maintien des garanties sur la durée du prêt, de ses devoirs d'accepter une autre assurance que la sienne - avec l'article L113-12 du code des assurances qui définit le droit annuel de résiliation. Deux articles qui n'ont rien d'antinomique, ce qui conduit habituellement à l'application des deux textes simultanément... La Cour de Cassation utilise ainsi le code de la consommation, dédié à la protection du consommateur pour le priver de droits qui lui étaient reconnus par ailleurs. Pire, elle ignore la faculté de résiliation souvent prévue dans les contrats bancaires eux-mêmes.

« Nous attendons une décision plus définitive de l'Assemblée plénière de la Cour de Cassation car, au-delà des raisonnements juridiques qui font leur chemin, la logique technique de cette assurance emprunteur va transparaître, tôt ou tard », précise Isabelle Tourniaire, responsable des études de BAO. « En effet, les équilibres économiques de ces contrats ne s'opposent pas au droit de résiliation annuelle des emprunteurs, contrairement à ce que prétendent les banques qui trustent 85% de ce marché de 6 milliards € de primes et maintiennent ainsi un niveau de marge de plus de 50%... ».

Nous nous attacherons donc ici à rappeler 7 fondamentaux techniques, trop souvent méconnus ou manipulés, puis à montrer, au travers de 3 situations inacceptables, l'inévitable besoin du droit à résiliation. Enfin, nous soulignerons l'existence d'un déni du devoir de conseil, lié à un conflit d'intérêts manifeste des tenants du marché.

⁴ Cour de cassation, 1ère civ. 9 mars 2016, n°15-18899 et 15-19652, FS-PBI.

⁵ Cour d'Appel de Douai du 4 mai 2016, 3ème chambre.

⁶ Cour d'Appel Douai, n°14-01.655 du 17/09/2015 et n°14-01.657 du 21/01/2016.

⁷ Articles Luc Mayaux, membre du CCSF, RGDA de janvier 2016 et avril 2016; conclusions de l'avocat général intervenu sur ce pourvoi; rapport de l'IGF, p.8 : « Un faisceau d'indices indique qu'il est juridiquement possible de résilier un contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt, mais l'effectivité de cette possibilité est limitée par le fait qu'en pratique l'emprunteur doit obtenir l'accord du prêteur et pas seulement de l'assureur », rapport annuel ACPR 2014 publié mai 2015, page 97 site ACPR.

⁸ Article Argus de l'assurance mars 2016, Jérôme Spéroni ; Article La Tribune de l'Assurance Avril 2016, Selma Fahlgren; Article Argus de l'assurance, mai 2016, Jérôme Spéroni.

7 fondamentaux techniques trop méconnus ou manipulés

1. La résiliation de l'assurance en cours de prêt améliore la rentabilité des contrats bancaires.

En pratique, la durée effective des crédits immobiliers s'établit constamment autour de 8 ans, même si la durée initialement prévue est d'environ 18 ans depuis 2007⁹. Elle ne varie pas et les banques l'affirment elles-mêmes¹⁰. Or, sur cette durée effective de 8 ans, la charge sinistre augmente¹¹, conséquence du produit d'une fréquence décès-incapacité qui croît régulièrement avec l'âge, et d'un coût des sinistres qui diminue plus lentement avec l'amortissement du prêt. Comme les assurances bancaires présentent des cotisations fixes, et la charge sinistre étant croissante, la marge rapportée aux cotisations décroît progressivement sur ces 8 ans. La résiliation en cours de prêt renforce donc la rentabilité relative de ces contrats¹².

Il importe de ne pas confondre les notions de « marge relative » (le taux de marge) et de « marge absolue » (le montant de la marge en euros). Toute disparition d'un contrat margé pénalise évidemment la marge absolue. Mais moindre rente ne signifie pas pour autant « déstabilisation » et encore moins « démutualisation », comme nous le verrons ci-après.

2. Halte au mythe de la démutualisation¹³ !

2.1 Ne pas confondre mutualisation, segmentation et solidarité

2.1.1. Mutualisation : principe de base de toute assurance

En assurance, mutualiser signifie qu'une année donnée, les cotisations versées par tous les assurés permettent de prendre en charge les sinistres survenus à quelques uns. Cette mutualisation est toujours présente dans un contrat décès-incapacité tel que l'assurance des emprunteurs, où tous cotisent et très peu (moins de 1%) connaissent un sinistre.

2.1.2 Mutualisation ne s'oppose pas à segmentation

La segmentation conduit à regrouper des assurés présentant des profils de risques proches pour leur faire partager un tarif unique. A l'intérieur de chaque segment, on retrouve la même mutualisation. Il existe des segments à risques plus ou moins élevés, et en décès-incapacité, l'âge est un facteur important de risque. En effet, la fréquence de sinistres décès ou incapacité

⁹ Source IGF, rapport novembre 2013, p. 14 et p.34, « durée effective moyenne retenue par les banques et les compagnies d'assurance ».

¹⁰ Source publicité bancaire Société Générale qui affirme que les prêts à taux mixte (taux fixe sur une durée de 7 ans et variable ensuite) n'ont qu'à être considérés comme à taux fixe car le prêt sera résilié d'ici là.

¹¹ La fréquence des décès et de l'incapacité-invalidité croît à un rythme régulier de 7,5% chaque année sur la tranche d'âge de 25 ans à 70 ans (source Insee et tables réglementaires). A titre d'illustration, sur la base d'un crédit de 20 ans au taux nominal de 2,5%, une charge sinistre de base 100 en année 1 monte progressivement à 117 en année 8, et à titre informatif se maintient au-delà de 100 jusqu'à la 14^{ème} année. Comme la prime d'assurance est constante dans les contrats bancaires, ceci explique que la marge décroît entre l'année 1 et l'année 8. Pour deux emprunteurs dont l'écart d'âge est de 10 ans, la fréquence de sinistre double ($1.075^{10} = 2.06$).

¹² Source IGF, Le poids des commissions versées par l'assureur au titre des frais de gestion et de distribution dans le total de la prime s'avère supérieur à 55% (source APCR citée par IGF Annexe 3, p 22), et compte tenu de l'évolution du risque sur la durée de 8 ans, la charge sinistre est de 42% des primes en première année et monte à 47% en année 7; La marge passe ainsi de 58% à 53% des primes.

¹³ Mutualisation : principe de base de l'assurance où les primes de tous (ayant un même profil anticipé de risque) servent à régler les sinistres de quelques uns. Solidarité : principe selon lequel certains ne paient pas leur vrai coût moyen, payé pour partie par d'autres.

double tous les 10 ans⁽¹¹⁾. Rationnellement, les niveaux de cotisations sont donc différenciés selon les âges, sans que cette segmentation ne relève d'une quelconque démutualisation.

2.1.3 Distinguer « solidarité » de « mutualisation » et « segmentation »

La tarification étant définie par segment et la mutualisation opérant à l'intérieur de chacun de ces segments comme partout en assurance, chacun porte alors son propre équilibre : les cotisations du segment N couvrent les sinistres du segment N. Si le déséquilibre des uns est compensé par l'excédent des autres de façon récurrente, alors on peut parler de « solidarité » organisée entre des segments excédentaires et d'autres déficitaires.

2.2 Les constats du marché

2.2.1. Tous les acteurs, banques comprises, pratiquent depuis longtemps des tarifs différenciés selon l'âge de l'assuré et la durée du prêt.

Un avis de l'Autorité de la Concurrence signalait que cette segmentation avait déjà pris effet en 2006 dans les réseaux bancaires¹⁴, avis rappelé dans le rapport IGF de 2013¹⁵.

Une étude récente de l'INC le confirme¹⁶ : l'écart de tarifs entre les emprunteurs de 30 ans et de 50 ans s'établit à 1,85 dans les banques traditionnelles, 2,8 dans les banques en ligne et 2,9 dans les contrats alternatifs. Mais l'erreur serait de juger les premiers contrats plus « éthiques » du simple fait qu'ils proposent un moindre écart de tarifs entre deux profils d'âge, quand des contrats concurrents proposent des tarifs moindres dans les deux cas, avec des écarts de l'un à l'autre plus élevés. Alors qu'évidemment, ce second contrat répond mieux aux attentes de tous.

2.2.2. S'il y avait solidarité entre segments, cette solidarité serait plus importante dans les contrats alternatifs que dans les contrats bancaires.

Dans cette étude présentée par l'INC, le tarif moyen des contrats bancaires est supérieur à celui des contrats alternatifs sur tous les segments d'assurés à 30 ans, 40 ans et 50 ans. Aussi, si solidarité il y avait entre segments mathématiquement parlant, cette solidarité serait nécessairement plus forte dans les contrats à **cotisations plus faibles sur tous les segments donc les contrats alternatifs !**

Mais dans la réalité, il n'y a tout simplement pas de solidarité organisée entre les segments car les tarifs pratiqués assurent l'équilibre partout, et même plus.

¹⁴ Avis 09-A-49 du 07/10/2009 de l'Autorité de la Concurrence - point 16.

¹⁵ Déjà relevé par le rapport IGF - novembre 2013, p 12.

¹⁶ Etude 60 millions de consommateurs, Avril 2016 - le taux moyen « banque à réseau » d'assurance exprimé en TAEA est, à 30 ans - 40 ans - 50 ans, respectivement de 0,41%, 0,64% et 0,83% (ou exprimé en % du capital emprunté par an de 0,25%, 0,38% et 0,47%). Ce taux est respectivement de +103%, +84% et +29% supérieur au taux moyen des 8 assurances alternatives citées et reprises pour chacun de ces âges. Les écarts ne sont pas uniformes mais existent à chacun de ces âges, et sont très significatifs.

3. Des assureurs alternatifs plus présents sur les «risques aggravés de santé», sans déséquilibre

Certains s'inquiètent de savoir si demain, avec une concurrence plus ouverte, tous les emprunteurs trouveront encore des solutions d'assurance, ou plus exactement autant qu'aujourd'hui. En effet, les banques arguent couramment qu'elles acceptent, dans leurs contrats, les personnes en risques aggravés de santé uniquement parce qu'elles bénéficient d'un statut les préservant de la concurrence.

Or, pour ces emprunteurs présentant des risques aggravés de santé¹⁷, les banques les incitent déjà souvent à rechercher des solutions auprès de fournisseurs alternatifs. Ceci conduit d'ailleurs les assureurs alternatifs à être surreprésentés sur ce segment de marché¹⁸ et à contribuer activement à sa prise en charge.

En définitive, la marge existe même sur ce segment, si l'on se réfère aux résultats des contrats gérés par le 3^{ème} niveau AERAS, où la charge des sinistres n'a représenté en 2013-2014 que 12% des primes, après seulement 35% en moyenne 2010-2012¹⁹.

Il n'y a donc pas de solidarité organisée par les opérateurs entre les segments d'emprunteurs, ni en fonction de leur âge, ni en fonction de leurs antécédents de santé, et certainement pas plus dans les contrats bancaires que dans les contrats alternatifs. Les marges sont simplement plus ou moins importantes selon les segments, et ne se localisent pas nécessairement là où on le pense. La seule réelle solidarité est organisée par la convention AERAS quand elle impose l'écrêtement de certaines cotisations majorées du fait de l'état de santé, écrêtement qu'elle fait prendre en charge par tous les opérateurs aux prorata de leur activité²⁰. Cette solidarité représente moins de 1 pour mille des primes collectées sur ce marché de l'assurance emprunteur !

Compte tenu de cet «équilibre» intrinsèque du segment des risques aggravés, et de la contrainte réglementaire obligeant tout opérateur à soumettre ses refus au pool AERAS, rien ne permet d'entrevoir de difficultés accrues pour les personnes en risques aggravés de trouver une solution d'assurance demain. Et ce n'est certainement pas l'introduction d'une concurrence renforcée, avec une présence plus significative des acteurs alternatifs positionnés naturellement auprès des personnes en risques aggravés de santé, qui restreindrait ces solutions.

¹⁷ Convention AERAS : Convention s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé.

¹⁸ Source Compte BCAC-AERAS 3^{ème} niveau. Le poids des assureurs alternatifs dans les soumissions au 3^{ème} niveau Aeras est de 40%, alors que leur part de marché n'est que de 15%, et que la soumission à Aeras 3^{ème} niveau est légalement contrainte dès lors qu'un demandeur d'assurance est refusé. Par ailleurs, les cas soumis ne donnent pas lieu à des taux de propositions supérieurs par le pool Aeras (20% des cas bénéficient d'une proposition). Ce constat indique que les règles opératoires de souscription médicale sont similaires pour les contrats bancaires ou pour les contrats alternatifs.

¹⁹ Source Compte BCAC-Aeras 3^{ème} niveau. Résultat technique du 3^{ème} niveau, niveau auquel tout opérateur doit soumettre un refus d'assurance, et qui est géré par un pool organisé par la place bancaire.

²⁰ La convention Aeras prévoit un écrêtement des surprimes qui limite l'effet des surprimes à 1.4% de TEG sous conditions de ressources. Cet écrêtement concerne principalement des emprunteurs de plus de 50 ans avec des antécédents de santé. La cotisation de l'emprunteur est alors réduite, et l'assureur refacture l'excédent au pool AERAS qui répartit ces coûts entre acteurs de la place. Les prêts à taux zéro, concernant des jeunes primo-accédants, sont également exempts de surprimes. L'écrêtement pèse 0,05% du marché!

4. Le mythe de la déstabilisation des contrats bancaires par le départ des « bons risques »

L'argument évoqué par les banques²¹ que le départ « des bons risques » déstabiliserait les contrats bancaires n'a pas de réalité. Les segments de tarifs correspondent à des profils d'assurés plus ou moins risqués. Nous avons vu qu'aucun de ces segments n'est déséquilibré et donc que la marge existe plus ou moins, sur tous. Si les assurés concernés par les tarifs les plus margés s'orientaient vers un concurrent moins cher, ceci aurait un effet de baisse des marges de l'acteur qui les perd, sans déstabiliser pour autant son portefeuille qui conserverait la marge réalisée sur les autres segments. Cette marge «perdue» se répartirait tout simplement alors entre l'emprunteur et son nouvel assureur.

Par ailleurs, il ne faut pas confondre « profil de bons risques » (fréquence de sinistre et coût moyen de sinistre faibles, associés à un tarif faible) avec une « pseudo intuition que ces assurés n'auront pas de sinistre à l'avenir ». Alors que la sinistralité relève de probabilités plus ou moins élevées selon le profil de risque, supposer une absence TOTALE de sinistralité à venir sur un assuré, ou supposer qu'un assuré pourrait anticiper lui-même sa non-sinistralité à venir, ne relève pas d'hypothèses de travail réalistes d'un assureur. Quel que soit le segment (bons risques ou mauvais risques), quelle que soit l'assurance concernée (habitation, automobile, emprunteur...), si les assurés « qui ne vont pas subir de sinistre demain » quittent un assureur, celui-ci sera toujours déstabilisé²². Mais cette hypothèse n'a aucun sens, le fondement de l'assurance restant l'aléa, qui par définition ne s'anticipe pas de façon certaine.

Si on poussait ce raisonnement à l'extrême, et parce que le contenu des garanties des assurances alternatives est en moyenne plus riche que celui des assurances bancaires²³, on devrait plutôt craindre une anti-sélection en défaveur des assureurs alternatifs. En effet, l'assuré qui aurait une telle faculté d'anticiper la survenance de son sinistre, aurait tout intérêt à s'orienter vers un assureur alternatif pour bénéficier d'une meilleure couverture.

Interdire de résilier permet surtout de maintenir des rentes au détriment du consommateur. En dupliquant ce pseudo raisonnement à tous les domaines de l'assurance, il conviendrait alors d'interdire purement et simplement la résiliation (assurance auto, habitation, santé...). D'ailleurs dès 2009, l'Autorité de la Concurrence signalait « qu'un renforcement de la concurrence ne bouleversera pas significativement les équilibres des différents portefeuilles »²⁴ et on peut constater que la suite de l'histoire lui a donné raison...

²¹ Argument repris à de nombreuses reprises dans les plaidoiries des ACM dans le pourvoi auprès de la cour de cassation pour demander le rejet de la décision de la cour d'appel de Bordeaux.

²² Quelle que soit la fréquence de sinistralité sur un segment d'assurance (du 0,1% comme en décès-emprunteur, ou du 25% en auto tout risque), quel que soit son S/P (Sinistres/Primes), si 10% des « assurés qui ne connaîtront pas de sinistres demain » décidaient, par une opération miracle, de changer d'assureur, le S/P de l'assureur tenant serait multiplié par 1,11 (100%/90%). Si le risque était juste équilibré, la compagnie d'assurances connaîtrait dès lors une perte significative. En assurance emprunteur, où le risque est très margé, la perte ne surviendrait que si le niveau des résiliations « utopique" des non sinistrés demain atteignait 50%!

²³ Etudes BAO de comparaison des garanties assurance emprunteur 2010, 2011, 2014 et 2016.

²⁴ Avis 09-A-49 de l'autorité de la Concurrence du 07/10/2009 - point 26.

5. Les changements d'assurance : une part infime des fins de contrat, malgré les lois

Les lois facilitant la mobilité des assurés par la capacité de remise en concurrence n'ont jamais fait bouger les foules. Preuve en est, la loi Hamon sur la résiliation infra annuelle en assurance dommage après la première année, ainsi que la loi Chatel avant elle, qui n'ont fait bouger le niveau des résiliations que de façon très marginale, à peine mesurable par les analystes. Malgré ces lois consuméristes, les taux de changement d'assurance restent bas : le changement d'assurance automobile est encore moins fréquent que le changement d'automobile, et, malgré les lois de mobilité bancaire, les Français changent encore plus souvent de conjoint que de banque... Le rapport sur l'effet de la loi Chatel l'avait montré et les effets de la loi Hamon, anticipés comme dévastateurs par la place (FFSA et GEMA), ne se sont pas réalisés²⁵.

6. Les rachats de crédits exceptionnels de 2015 et n'ont pas perturbé l'équilibre des contrats

Un rachat de crédit conduit à une résiliation de l'assurance emprunteur. Ces rachats ont représenté en 2015 un taux de résiliation de 12% des encours de crédits immobiliers²⁶. Ils se sont ajoutés aux remboursements par anticipation « naturels » liés aux biens revendus (mobilité géographique, professionnelle, familiale...) qui pèsent régulièrement 10% des encours par an. Or, ces rachats n'ont pas perturbé l'équilibre technique des contrats d'assurance emprunteur²⁷. Force est de reconnaître que les résiliations de contrats opérées au cours de la 1^{ère} année du prêt au titre de la loi Hamon (0,5% des crédits réalisés dans l'année soit moins de 0,1% de l'encours des crédits assurés), ou les résiliations en cours de vie du prêt (0,1% des encours de crédits), sont loin de pouvoir avoir un quelconque impact sur l'équilibre technique des contrats emprunteurs.

7. Les marges réalisées sur les prêts immobiliers suffisent à l'équilibre de ce produit

Les banques avancent souvent que les marges réalisées sur le crédit sont insuffisantes en elles mêmes et que sans lien « crédit-assurance », les taux de crédit devraient être augmentés. La marge sur le crédit immobilier s'identifie par l'écart entre le taux du crédit et son adossement de référence, l'OAT 10 ans²⁸. Or, cet écart entre taux moyen des crédits et OAT 10 ans s'est renforcé régulièrement ces 12 dernières années, passant de 0,1% en 2004 à 1,5% en 2015^{29 30}. Les 60 points de base au-dessus du taux des emprunts d'Etat demandés par Jean Claude Trichet il y a quelques

²⁵ L'AFA annonce une évolution du taux de résiliation en auto de 13,8% en 2014 à 14,9% en 2015. L'application de la loi Hamon en infra-annuel après la 1^{ère} année d'assurance n'intervenait qu'après l'échéance 2015. En 2015, les assureurs auto ont subi et pu constater l'effet plein de la résiliation annuelle ancienne loi, et l'effet pour une partie de l'année de la résiliation infra-annuelle loi Hamon. Si la résiliation annuelle en cours d'année avait le moindre effet de renforcement du niveau de résiliation au-delà d'une simple répartition au sein de l'année, l'année 2015 aurait du connaître un surplus de résiliation notable. Malgré la croissance de la résiliation affichée pour 2015, avec une croissance aussi faible compte tenu d'une année à "double peine", l'AFA reconnaît que la loi Hamon n'a pas eu d'effet du tout. « La déferlante redoutée n'est pas arrivée », art. Les Echos, avril 2016.

²⁶ Source Banque de France : Les rachats de crédits ont pesé en 2015 100Md€ sur un encours de 833Md€ à fin 2014.

²⁷ Aucun assureur alternatif (qui ont subi aussi les rachats de crédits) ni aucun assureur bancaire, opérateur du marché assurance emprunteur, n'a évoqué en ce début 2016 une pénalisation de ses résultats au titre des rachats 2015.

²⁸ OAT : Obligation Assimilable du Trésor : l'OAT 10 ans est l'obligation théorique avec laquelle l'Etat emprunterait sur 10 ans. Son taux définit à quel prix un jour donné l'Etat emprunte.

²⁹ Source Banque de France. Plus précisément, l'écart moyen entre le taux moyen des crédits immobiliers de plus de 1 an et l'OAT 10 ans est passé d'une moyenne de 0,3% sur 2004-2007, à 0,6% sur 2008-2011, et à 1,3% sur 2012-2015.

³⁰ Le rapport IGF de Novembre 2013, page 27, « les marges sur prêts se sont redressées ». Le mouvement a continué et s'est amplifié.

années sont donc largement dépassés. Les crédits immobiliers sont plus rentables pour les prêteurs que par le passé, et sont d'ailleurs devenus le premier produit de conquête de clientèle.

3 situations inacceptables qui imposent le droit de résiliation

Dès 1930, le législateur est intervenu pour limiter la durée maximale d'engagement d'assurance qu'un assureur pouvait imposer à un particulier. De 10 ans en 1930, cette durée maximale est tombée à 1 an en 1989. Peut-on réellement imaginer que le législateur ait souhaité, par le code de la consommation, interdire la résiliation de l'assurance emprunteur ? Les situations suivantes peuvent en faire douter :

- 1. Les emprunteurs en risque aggravé de santé :** pour des raisons de santé antérieures à la souscription du prêt, l'assurance initiale a pu pénaliser l'emprunteur sur le prix et/ou les garanties (majorations, exclusions ou refus d'une garantie). Désormais, le « droit à l'oubli » permet aux personnes dont les problèmes de santé sont anciens de ne plus les déclarer. La Cour de Cassation aurait-elle voulu exclure les emprunteurs en cours de prêt de ce « droit à l'oubli » en les empêchant de changer d'assurance pour en trouver une moins chère et surtout leur apportant la couverture dont ils ont été privés au départ?
- 2. Les emprunteurs inactifs ou ayant perdu leur emploi :** la moitié des offres bancaires d'assurance emprunteur sont indemnitaires (limitées à la perte de revenus de l'emprunteur) et non forfaitaires. Elles ne couvrent donc pas les emprunteurs en incapacité-invalidité lorsqu'ils sont sans profession au moment d'un sinistre puisqu'ils sont sans revenus. Et pourtant, les cotisations prélevées au titre de cette garantie demeurent. La Cour de Cassation aurait-elle voulu imposer à ces populations déjà fragilisées de rester sans garantie tout en continuant à cotiser ?
- 3. Les emprunteurs en limite de surendettement :** nombreux sont ceux qui essaient de s'en sortir et étudient toutes les manières d'alléger leurs dépenses contraintes. Le changement d'assurance emprunteur est un moyen très efficace pour y arriver (à niveau de garantie équivalent voire renforcé) puisque ces personnes ne sont plus en position de renégocier ou racheter leur crédit. La Cour de Cassation aurait-elle voulu leur empêcher d'optimiser leur assurance qui représente 30% du coût de leur crédit, et d'économiser ainsi 1% de pouvoir d'achat³¹ ?

³¹ Sur les jeunes couples d'emprunteurs, pour un crédit moyen de 150.000€ à 2,0% sur 20 ans ou 2,5% sur 25 ans, l'assurance emprunteur coûte respectivement 16.800€ et 21.000€ (hypothèse d'un taux moyen d'assurance bancaire de 0,28% du capital emprunté par an et par personne) et pèse entre 52% et 40% du coût des intérêts. Les économies réalisables (source moyenne des 5 meilleures offres issues des comparateurs d'assurance) représentent plus de 50% du coût de l'assurance et pèsent plus de 1% du pouvoir d'achat initial du couple.

Le déni du devoir de conseil par conflit d'intérêts

L'opérateur bancaire intervient à double titre, prêteur d'une part, et distributeur d'un contrat d'assurance, d'autre part. A chaque fonction est attaché un devoir d'information et de conseil.

Prêteur, il doit s'assurer de la solvabilité et des capacités de remboursement de l'emprunteur et pouvoir lui conseiller des garanties adaptées à la sécurisation de ses remboursements. Il doit donc le conseiller sur l'assurance emprunteur qui annulera tout ou partie de sa dette en la transférant à un assureur dans certaines situations. Cette assurance bénéficiera donc à l'emprunteur même si la banque est bénéficiaire des prestations. Car en tant que prêteur, l'établissement financier restera toujours protégé en premier lieu par la sûreté réelle qu'il prend systématiquement sur un crédit immobilier (hypothèque, caution ou nantissement), et cette sûreté joue quelle que soit la cause de la défaillance de l'emprunteur, couverte ou non par l'assurance.

Les ruptures professionnelles et familiales restent de loin la cause majoritaire de défaillance de remboursement des emprunteurs, et ne sont pas couvertes par l'assurance emprunteur.

La qualité de ce conseil du prêteur ne doit pas être impactée par son rôle d'intermédiaire d'assurance rémunéré qui propose sa propre offre. C'est pourquoi dès 2010 la Loi Lagarde a interdit au prêteur d'imposer son assurance, et plus largement de lier les conditions de crédit au choix de l'assurance. De mauvaises pratiques ont pourtant perduré, avec notamment des « grilles de taux de crédit » pour les courtiers en crédit, différenciées avec ou sans assurance de la banque³². Ces mêmes courtiers subissent aujourd'hui des quotas de délégations d'assurance³³, et parfois même l'interdiction de présenter des candidats à l'emprunt à certaines banques avec une assurance qui n'est pas la leur.

Prêteur et distributeur, la banque doit pouvoir comparer des offres d'assurance non seulement au niveau de leur écart tarifaire, mais aussi au niveau de leur contenu. Si la loi lui a donné le droit de refuser un contrat adverse qui ne présenterait pas un niveau de garantie équivalent au contrat que elle-même propose, ce droit est encadré. L'avis du CCSF du 13 janvier 2015 a défini une liste exhaustive de critères utilisables pour établir cette non-équivalence dès lors que la banque respecte 2 points : ce critère doit concerner une garantie exigée (c'est à dire dont le coût est intégré dans le TEG par le prêteur³⁴), et ce critère doit être respecté par le produit d'assurance présenté par le prêteur.

Trop fréquemment encore, le prêteur intervient de façon inappropriée (mesures dilatoires, survente de ses garanties, dénigrement de contrats adverses) pour refuser le choix d'une offre alternative voulue par l'emprunteur. Ces refus n'émanent alors pas du prêteur, qui devrait être objectivement satisfait de voir son emprunteur mieux protégé et plus solvable, mais bien de l'intermédiaire d'assurance rémunéré qui ne dispose d'aucun droit de s'opposer à une résiliation de l'assurance.

³² Publication par UFC Que Choisir de grilles de taux différenciées – 2015.

³³ Intervention de l'APIC (association des courtiers en crédit) lors de l'ouverture du bilan loi Hamon présentée au CCSF (Comité Consultatif du Secteur Financier) le 18/02/2016. L'APIC a cité que le taux de délégation d'assurances mise en place sur les crédits où étaient intervenus les 2 plus gros courtiers de crédits de France était passé de 30% à 18%, pour des raisons de quotas de délégation d'assurance emprunteur.

³⁴ Le TEG, élément légal de comparaison de 2 crédits, est aujourd'hui largement détourné par les pratiques bancaires - voir étude BAO de février 2016.

Conclusion

La résiliation annuelle de l'assurance emprunteur a donc une fonction essentielle, celle de rééquilibrer la relation entre le prêteur et le consommateur. Elle permet à l'emprunteur de choisir librement son assurance, sans conséquence négative sur l'accès ou sur le coût total de son crédit. Elle lui apporte aussi la flexibilité indispensable pour faire face à l'évolution de ses besoins de protection. Elle lui offre enfin la possibilité de corriger un choix d'assurance initialement biaisé par les conseils d'un acteur dont les intérêts étaient multiples (prêteur et distributeur d'assurance).

Contrairement à ce qui est affirmé sur les conséquences présumées néfastes de la résiliation annuelle, nous avons démontré qu'il n'en était rien. La déstabilisation du marché de l'assurance emprunteur est un chiffon rouge agité par les tenants du marché pour protéger leur rente.

La résiliation et le changement d'assurance qui s'en suit, bénéficient tant à l'ensemble des acteurs du marché qu'aux consommateurs quels que soient leurs profils. Elle profite d'ailleurs d'autant plus aux populations fragiles ou dépendantes, qui ont justement plus de peine à faire valoir leurs droits au moment de la discussion du crédit.

Dans ce contexte général de protection du consommateur et d'espérance de gain de pouvoir d'achat dans une situation économique complexe, la loi Hamon n'est venue que compléter, par la résiliation durant la 1^{ère} année, la résiliation annuelle existante, pilier de base de l'équilibre entre banquiers et emprunteurs.

On ne peut également oublier que la résiliation annuelle est nécessaire pour **rendre les pratiques commerciales plus saines**, car elle réduit l'efficacité des comportements abusifs en permettant à l'emprunteur pénalisé d'en limiter la portée dans le temps.

BAO est un Cabinet de Conseil en actuariat, auteur depuis 2010 de nombreuses études spécialisées sur l'assurance emprunteur parmi lesquelles :

- Observatoire des contrats assurance emprunteur du marché 2010-2013-2014 - Comparatifs de garanties,
- Comportement des jeunes emprunteurs immobiliers, janvier 2010,
- Les jeunes et le choix de leur Assurance Emprunteur, octobre 2011,
- Assurance emprunteur, étude d'impact de l'application effective de la résiliation annuelle, Avril 2013,
- Contre-rapport à l'Inspection Générale des Finances sur l'assurance emprunteur : Conférence de presse avec UFC Que Choisir, 21 janvier 2014,
- Critères d'équivalence du CCSF utilisables par les banques compte tenu du respect de ces critères par leur propre contrat d'assurance emprunteur, février 2016.

Contact BAO :

Isabelle TOURNIAIRE, responsable des études
40a rue de la Villette 69003 LYON
Tél. 04 78 62 16 64 conseil@baofrance.com
www.baofrance.com