

OBSERVATOIRE BAO DE
L'ASSURANCE EMPRUNTEUR DES
CRÉDITS IMMOBILIERS

MAI 2014

PANORAMA DES GARANTIES ET MESURE DE
L'ÉQUIVALENCE ENTRE NIVEAUX DE GARANTIES

SOMMAIRE

PANEL DE L'ÉTUDE	4
COTATION GLOBALE DES CONTRATS D'ASSURANCE EMPRUNTEUR.....	5
SYNTHÈSE.....	6
PRINCIPALES GARANTIES ET ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION.....	10
1. LA GARANTIE DÉCÈS/PTIA : PEU DE DIFFÉRENCES ENTRE CONTRATS.....	10
2. LA GARANTIE INCAPACITÉ/INVALIDITÉ	10
3. LES EXCLUSIONS NE FONT PAS L'ESSENTIEL DES ÉCARTS DE GARANTIES	13
4. L'ASSURANCE EST UNE PROMESSE : FERME MAIS SANS ENFERMER L'EMPRUNTEUR	14
5. DES CLAUSES INACCEPTABLES	15
PANORAMA DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR	16
1. RECUEILLIR LES NOTES D'INFORMATION : LE PARCOURS DU COMBATTANT	16
2. UNE CROISSANCE FORTE DES FORMULES DE CONTRATS DISPONIBLES	16
3. PAS DE RENCHÉRISSEMENT SIGNIFICATIF DES GARANTIES ENTRE 2013 ET 2014	18
4. LES CONTRATS SONT-ILS RÉELLEMENT RÉDIGÉS POUR ÊTRE COMPRIS ?	19
ANALYSE DES CONTRATS SUR LES POINTS DE DIFFÉRENCIATION.....	20
1. LES GARANTIES ITT/IPT	20
2. LA QUALITÉ DES ENGAGEMENTS DE L'ASSUREUR.....	24
COMPARATEUR DES GARANTIES INCAPACITÉ/INVALIDITÉ	26
POIDS DES EXCLUSIONS DANS LES GARANTIES.....	28
MÉTHODOLOGIE DE COTATION GLOBALE DES CONTRATS	29
ÉQUIVALENCE DES NIVEAUX DE GARANTIES.....	32

PANEL DE L'ÉTUDE

OFFRES INTERMÉDIÉES PAR LES BANQUES	CONTRATS STANDARDS BANCAIRES		30
	CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES		16
	OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIER EN CRÉDIT		14
OFFRES ALTERNATIVES	OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE		26
	OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS		7
	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE		7

DISTRIBUTEUR / ASSUREUR (CONTRAT)

BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI)
BANQUE POP. / ABP (0301)	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD)
BANQUE POP. / ABP (0701)	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD+)
BANQUE POP. / ABP (N0101)	CAFPI / TELEVIE (SERENIS)
BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403)	MTAUX / ALLIANZ (5352)
BANQUE POP. / ABP (N1101)	MTAUX / ALLIANZ (5352+)
BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV.	MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.)
BNP PARIBAS / CARDIF	MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+)
BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF	MTAUX / GENERALI (7270)
BOURSORAMA / CNP	MTAUX / GENERALI (7270+)
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08)	AFI ESCA
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008)	AFI ESCA (+)
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)	ALLIANZ (ASS. EMP.)
CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008)	ALLIANZ (ASS. EMP.+)
CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08)	ALPTIS / SWISS LIFE
CA / CNP PREDICA (ADICA)	ALPTIS / SWISS LIFE (+)
CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013)	APRIL / PRÉVOIR
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF)	APRIL / PRÉVOIR (+)
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10)	CARDIF (LIBERTÉ EMP.)
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8)	CARDIF (LIBERTÉ EMP.+)
CFF / AXA	GENERALI (7288)
CRÉDIT COOPERATIF / MUTLOG	GENERALI (7288+)
CRÉDIT DU NORD / SOGECAP	GENERALI (NOVITA)
CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303)	MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER)
CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+)
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40)	MAGNOLIA / QUATREM
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58)	MAGNOLIA / QUATREM (+)
HSBC / HSBC ASSURANCES	METLIFE
LCL / CACI (2018)	METLIFE (+)
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP	MMA
BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.)	MUTLOG (ALTUS)
CBP / ABP (NORMALIS)	MUTLOG (PRIMUS)
CBP / ABP (NORMALIS+)	SEREVI / SURAVENIR
CBP / ALLIANZ (5298)	SEREVI / SURAVENIR (+)
CBP / ALLIANZ (5298+)	SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)
CBP / AXA (4603)	SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)
CBP / GENWORTH	AGPM
CBP / GENWORTH (+)	GPM
CBP / MNCAP	GPMA / ALLIANZ
CBP / MNCAP (+)	MACSF
CBP / NAP (NORMALIS)	MFP / CNP
CBP / NAP (NORMALIS+)	MGEN / CNP (05270)
CFF / CSF SWISS LIFE	MGEN / CNP (L5709)
CFF / UGIP SWISS LIFE	GMF
LCL / CACI (2011)	GMF (+)
SG, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	MAAF
AXA (PREMIUM II)	MAAF (+)
AXA (PREMIUM II+)	MACIF
CAFPI / GENWORTH	MAIF
CAFPI / GENWORTH (+)	MATMUT / MUTLOG (ALTUS)

LES CONTRATS MARQUÉS D'UN (+) SONT LES VERSIONS AVEC L'OPTION DE RACHAT LA PLUS ÉTENDUE DES EXCLUSIONS DORSO/PSY.

COTATION GLOBALE DES CONTRATS D'ASSURANCE EMPRUNTEUR



- CONTRATS STANDARDS BANCAIRES
- CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES
- OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIER EN CRÉDIT
- OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE
- OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS
- OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE

LES CONTRATS MARQUÉS D'UN (+)
SONT LES VERSIONS AVEC L'OPTION
DE RACHAT LA PLUS ÉTENDUE DES
EXCLUSIONS DORSO/PSY

BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV.	43	43	9	95
MACIF	44	38	10	92
APRIL / PRÉVOIR (+)	41	41	10	92
MAIF	44	38	10	92
CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013)	43	43	5	90
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)	43	43	5	90
MAGNOLIA / QUATREM (+)	44	37	9	90
METLIFE (+)	43	36	9	89
MTAUX / ALLIANZ (5352+)	41	38	9	88
AFI ESCA (+)	41	38	9	88
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+)	42	35	9	86
CA / CNP PREDICA (ADICA)	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008)	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008)	42	39	5	86
CARDIF (LIBERTÉ EMP.+)	40	36	10	86
MAGNOLIA / QUATREM	44	32	9	85
APRIL / PRÉVOIR	41	33	10	84
ALLIANZ (ASS. EMP.+)	39	36	9	84
MTAUX / GENERALI (7270+)	43	35	6	84
GMF (+)	38	36	9	83
LCL / CACI (2018)	45	33	6	83
AXA (PREMIUM II+)	41	37	5	83
ALPTIS / SWISS LIFE (+)	41	32	10	83
AFI ESCA	41	33	9	83
MUTLOG (ALTUS)	38	35	9	82
MATMUT / MUTLOG (ALTUS)	38	35	9	82
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08)	42	36	5	82
MTAUX / ALLIANZ (5352)	41	32	9	82
METLIFE	43	30	9	82
CAFP / GENWORTH (+)	39	34	9	82
MFP / CNP	43	38		81
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF)	42	29	9	81
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER)	42	30	9	81
CBP / ALLIANZ (5298+)	40	35	6	80
CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	44	32	5	80
GENERALI (NOVITA)	43	32	6	80
GPM	41	34	6	80
CARDIF (LIBERTÉ EMP.)	40	29	10	79
MTAUX / GENERALI (7270)	43	30	6	79
ALLIANZ (ASS. EMP.)	39	30	9	79
CRÉDIT COOPÉRATIF / MUTLOG	43	31	5	79
CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08)	42	32	5	79
MACSF	41	32	6	78
BNP PARIBAS / CARDIF	42	36		78
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+)	37	30	10	78
GMF	38	30	9	78
ALPTIS / SWISS LIFE	41	26	10	78
AXA (PREMIUM II)	41	32	5	78
MAAF (+)	38	34	6	77
BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.)	39	28	10	77
CBP / GENWORTH (+)	38	34	6	77
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP	43	29	5	77
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)	39	34	5	77
BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF	42	29	5	76
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58)	44	27	5	76
CAFP / GENWORTH	39	27	9	75
CFF / CSF SWISS LIFE	44	25	6	75
BOURSORAMA / CNP	42	28	5	75
CFF / UGIP SWISS LIFE	40	29	6	75
AGPM	44	26	5	75
CBP / ALLIANZ (5298)	40	30	6	75
SEREVI / SURAVENIR (+)	41	29	5	75
GENERALI (7288+)	39	30	6	75
GPMA / ALLIANZ	39	25	9	74
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.)	37	26	10	73
MMA	38	26	9	73
MUTLOG (PRIMUS)	39	25	9	73
CRÉDIT DU NORD / SOGECAP	43	25	5	73
CBP / NAP (NORMALIS+)	38	29	6	72
CBP / ABP (NORMALIS+)	38	29	6	72
CAFP / SPHERIA (EMPR. CRD+)	39	33		72
MAAF	38	28	6	71
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)	39	27	5	71
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8)	42	19	9	71
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10)	42	19	9	71
CBP / GENWORTH	38	27	6	70
GENERALI (7288)	39	24	6	69
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40)	41	23	5	69
SG, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	41	23	5	69
SEREVI / SURAVENIR	41	23	5	69
MGEN / CNP (05270)	42	20	5	67
CBP / NAP (NORMALIS)	38	23	6	67
CBP / ABP (NORMALIS)	38	23	6	67
LCL / CACI (2011)	39	26		66
CAFP / SPHERIA (EMPR. CRD)	39	27		66
MGEN / CNP (L5709)	43	17	6	65
BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP	42	17	6	64
CAFP / SPHERIA (EMPR. CI)	38	24		62
BANQUE POP. / ABP (0301)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N1101)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0101)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (0701)	43	13	5	60
CAFP / TELEVIE (SERENIS)	42	16		57
HSBC / HSBC ASSURANCES	44	8	5	57
CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303)	41	10	5	56
CBP / MNCAP (+)	38	11	6	55
CBP / AXA (4603)	41	9	6	55
CFF / AXA	44	6	5	55
CBP / MNCAP	38	6	6	50

L'assurance emprunteur a largement occupé le débat parlementaire en 2013, dans la loi de régulation et de séparation des activités bancaires puis dans la loi Consommation.

En novembre 2013, l'Inspection Générale des Finances (IGF) a remis un rapport pour éclairer le Gouvernement sur les mesures à adopter afin que le consommateur soit réellement en mesure de choisir son assurance emprunteur et optimise ainsi substantiellement son pouvoir d'achat : cette assurance représente en moyenne 25 %¹ du coût d'un crédit immobilier, et les tarifs peuvent varier du simple au double pour des qualités de garanties souvent décorréliées du prix.

Pourtant, malgré les tentatives d'ouverture à la concurrence de ce marché depuis la loi AERAS de janvier 2007, puis avec la loi Lagarde de juillet 2010, la distribution d'assurance emprunteur est encore largement dominée par les banques et fortement imbriquée dans la vente du crédit immobilier.

LES ACTEURS EN PRÉSENCE : 85 % DU MARCHÉ EST INTERMÉDIÉ PAR LES BANQUES PRÊTEUSES

Les acteurs qui occupent ce marché sont en premier lieu des organismes prêteurs, qui disposent chacun de leur **contrat standard** associé aux crédits immobiliers qu'ils proposent. Puis, pour faire face à une perspective de plus forte proportion d'emprunteurs sollicitant une assurance externe avec la loi Lagarde, les banques ont développé des **contre-offres défensives**, alignées sur le prix de leurs concurrents alternatifs, et proposées aux emprunteurs qui ne souhaitent pas souscrire le contrat standard. Les banques intermédient ainsi autour de 85 % des assurances souscrites.

Lorsque l'emprunteur choisit une assurance hors de sa banque, qualifiée d'**offre « alternative »**, il peut le faire par le biais de différents types de distributeurs dont la part de marché totale n'excède pas 15 % des crédits assurés :

- les courtiers ou agents d'assurance, qui peuvent proposer des contrats très divers et qui sont les plus anciens distributeurs d'assurance emprunteur alternative (**offres courtiers et agents d'assurance**) ;
- les courtiers en crédit, partenaires des banques, à la recherche de clients pour le crédit immobilier et qui proposent, lorsque les banques l'acceptent, une assurance déléguée dont ils sont alors intermédiaires (**offres spécifiques courtiers en crédit**) ;
- les assureurs traditionnels, distribuant leur produit dans leur réseau salarié, qui s'avèrent être aujourd'hui les mutuelles sans intermédiaire (**offres mutuelles sans intermédiaire**) ;

- les solutions spécifiques développées pour certaines professions : militaires, fonctionnaires, professions médicales (**offres dédiées aux professionnels**).

UN CADRE LÉGISLATIF QUI VALORISE PLUS QUE JAMAIS LES GARANTIES DES CONTRATS

La loi Lagarde de juillet 2010 avait inscrit le droit de l'emprunteur de choisir son assurance à **niveau de garanties équivalent** au contrat proposé par la banque. Cette loi n'a pourtant pas trouvé d'utilisation opérationnelle par les consommateurs, confrontés au lien étroit entre l'octroi par les banques d'un prêt immobilier aux conditions optimales et la souscription de leur assurance emprunteur maison. La distribution de contrats d'assurance dits « alternatifs » est restée marginale, voire en régression. Les deux dernières lois visent donc à corriger cette situation. La loi bancaire, en vigueur depuis le 26 janvier 2014, prévoit déjà le droit pour l'emprunteur de changer d'assurance après la réception de son offre de prêt et avant sa signature. La loi Consommation, qui prendra effet au 26 juillet 2014, confère à l'emprunteur un droit de substitution systématique de l'assurance pendant les 12 premiers mois de la signature du crédit et confirme le droit de résiliation annuel de l'assuré tout en limitant celui de l'assureur. Ces possibilités de substitution restent soumises à « l'équivalence du niveau de garanties » mais devraient permettre une plus grande latitude de choix pour l'emprunteur, libéré des capacités de rétorsion de la banque sur le crédit.

PEU D'ÉTUDES SONT DISPONIBLES POUR ÉCLAIRER CETTE NOTION DE NIVEAU DE GARANTIES ÉQUIVALENT

Cette notion d'équivalence de garanties n'a pas été traitée dans le rapport de l'IGF, ni clarifiée par les textes, alors que l'amplitude des garanties en assurance emprunteur est tout aussi importante que celle des prix, sans aucune corrélation entre les deux. L'assurance emprunteur est pourtant loin de se résumer à un simple coût, quant à lui parfaitement comparable par le TAEA (Taux Annuel Effectif de l'Assurance), nouvel indicateur mis en place par la loi bancaire.

En effet, les garanties protègent en premier lieu l'emprunteur, en lui permettant d'honorer le remboursement de son prêt et de conserver le bien financé en cas de décès ou d'incapacité à travailler. La banque est pour sa part toujours protégée par d'autres sûretés (hypothèque ou caution).

Rien ne permet aujourd'hui aux acteurs et aux emprunteurs de partager une méthodologie d'appréciation de l'équivalence de garanties entre les contrats, et ce point pourrait bien gêner l'application des deux derniers textes de loi au détriment des emprunteurs.

¹ Evaluation disponible sur www.baofrance.com

LE BESOIN DE CLARIFICATION EST INCONTESTABLE ; L'ACCÈS À L'INFORMATION ET LA LISIBILITÉ DES OFFRES NE S'AMÉLIORENT PAS

Le besoin de clarification des garanties est incontestable, et BAO reçoit quotidiennement des demandes d'emprunteurs pour éclaircir la lecture des notes d'information, voire tout simplement pour les obtenir, et accéder à une analyse comparée pour juger de l'équivalence de garanties entre les contrats.

Ces demandes attestent d'un accès encore complexe à l'information : malgré la loi bancaire et l'obligation qu'elle pose en la matière, les notes d'information des contrats sont loin d'être systématiquement remises dès les premières simulations du crédit. Pire encore, le recueil de certaines offres révèle quelques stratégies de contournement, avec des notes d'information « minimalistes », largement amendées par des conditions particulières « systématiques » (non personnalisées) dépouillant les garanties de base, et dont la remise à l'emprunteur n'est pas réglémentée.

Au-delà de cet accès, la lisibilité des contrats et de la fiche standardisée est problématique. La normalisation du vocabulaire sur des points essentiels de couverture fluidifierait sans doute la question de l'équivalence de garanties, en améliorant la lecture des offres par les emprunteurs et éviterait l'apparition ou le maintien d'offres que l'on pourrait qualifier de « pièges » pour les clients.

LES OBJECTIFS DE L'ÉTUDE BAO : LE DÉCRYPTAGE DES CONTRATS PAR UNE PESÉE GLOBALE DES GARANTIES

Le Panorama des garanties du marché de l'assurance emprunteur par BAO, produit pour la première fois en mai 2011, reste encore aujourd'hui l'unique analyse qui vise à intégrer l'ensemble des offres du marché et éclairer cette question de l'équivalence des garanties. Lors de sa dernière édition, en février 2013, BAO avait proposé l'étude détaillée et la comparaison de 59 contrats. La mise à jour de mai 2014 s'attache à l'étude d'une **centaine de contrats** en cours de distribution. Ce décryptage des notes d'information cherche à la fois à proposer au marché une méthodologie de pesée globale des contrats et à permettre aux emprunteurs de présenter à la banque un contrat alternatif adéquat sur le plan de l'équivalence des garanties.

UN PRODUIT NORMÉ AVEC DES DIFFÉRENCES SUR LA GARANTIE INCAPACITÉ DE TRAVAIL ET LES ENGAGEMENTS DE L'ASSUREUR

L'assurance emprunteur est un produit d'assurance normé sur le plan des garanties proposées, avec une garantie Décès/Perte Totale et Irréversible d'Autonomie et une garantie Incapacité de Travail avec franchise 90 jours qui se transforme en garantie d'Invalidité lors de la consoli-

dation de l'état de santé. Cette dernière garantie, même si elle est fréquemment qualifiée de facultative dans les contrats, est en réalité la plupart du temps exigée des banques, surtout pour ce qui concerne les accédants à leur résidence principale et en activité. La banque exige généralement le niveau de couverture (quotité d'assurance), et le choix de l'emprunteur ne peut s'effectuer qu'au-delà de cette exigence.

Les écarts entre les contrats se cristallisent en réalité sur le contenu effectif de la garantie Incapacité de Travail/Invalidité et sur la qualité des engagements de l'assureur. La garantie Perte d'Emploi reste quant à elle toujours marginalement vendue, et encore plus rarement exigée par les banques pour accorder le prêt aux emprunteurs. Elle n'a donc pas fait partie de cette étude.

PEU D'ÉVOLUTIONS DES GARANTIES ET UN FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ ENCORE INSATISFAISANT

Les évolutions des garanties depuis l'étude précédente peuvent être qualifiées de marginales. Par ailleurs, peu de nouveaux acteurs ont investi ce marché.

En revanche, les offres déployées par les acteurs existants sont de plus en plus nombreuses, avec d'une part une multiplication rapide des contre-offres défensives bancaires et d'autre part un foisonnement d'options supplémentaires dans les contrats alternatifs – guidés par l'espoir de satisfaire une équivalence de garanties « insaisissable ».

COTATION GLOBALE DES CONTRATS PAR CATÉGORIE DE DISTRIBUTION



- CONTRATS STANDARDS BANCAIRES
- CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES
- OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIER EN CRÉDIT
- OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE
- OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS
- OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE

LES CONTRATS MARQUÉS D'UN (+)
SONT LES VERSIONS AVEC L'OPTION
DE RACHAT LA PLUS ÉTENDUE DES
EXCLUSIONS DORSO/PSY

BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV.	43	43	9	95
CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013)	43	43	5	90
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)	43	43	5	90
CA / CNP PREDICA (ADICA)	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008)	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008)	42	39	5	86
LCL / CACI (2018)	45	33	6	83
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08)	42	36	5	82
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF)	42	29	9	81
CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	44	32	5	80
CRÉDIT COOPÉRATIF / MUTLOG	43	31	5	79
CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08)	42	32	5	79
BNP PARIBAS / CARDIF	42	36	5	78
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP	43	29	5	77
BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF	42	29	5	76
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58)	44	27	5	76
BOURSORAMA / CNP	42	28	5	75
CRÉDIT DU NORD / SOGECAP	43	25	5	73
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8)	42	19	9	71
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10)	42	19	9	71
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40)	41	23	5	69
BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP	42	17	6	64
BANQUE POP. / ABP (0301)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N1101)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0101)	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (0701)	43	13	5	60
HSBC / HSBC ASSURANCES	44	8	5	57
CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303)	41	10	5	56
CFF / AXA	44	6	5	55
CBP / ALLIANZ (5298+)	40	35	6	80
BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.)	39	28	10	77
CBP / GENWORTH (+)	38	34	6	77
CFF / CSF SWISS LIFE	44	25	6	75
CFF / UGIP SWISS LIFE	40	29	6	75
CBP / ALLIANZ (5298)	40	30	6	75
CBP / NAP (NORMALIS+)	38	29	6	72
CBP / ABP (NORMALIS+)	38	29	6	72
CBP / GENWORTH	38	27	6	70
SG, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	41	23	5	69
CBP / NAP (NORMALIS)	38	23	6	67
CBP / ABP (NORMALIS)	38	23	6	67
LCL / CACI (2011)	39	26	6	66
CBP / MNCAP (+)	38	11	6	55
CBP / AXA (4603)	41	9	6	55
CBP / MNCAP	38	6	6	50
MTAUX / ALLIANZ (5352+)	41	38	9	88
MTAUX / GENERALI (7270+)	43	35	6	84
AXA (PREMIUM II+)	41	37	5	83
MTAUX / ALLIANZ (5352)	41	32	9	82
CAFFI / GENWORTH (+)	39	34	9	82
MTAUX / GENERALI (7270)	43	30	6	79
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+)	37	30	10	78
AXA (PREMIUM II)	41	32	5	78
CAFFI / GENWORTH	39	27	9	75
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.)	37	26	10	73
CAFFI / SPHERIA (EMPR. CRD+)	39	33	6	72
CAFFI / SPHERIA (EMPR. CRD)	39	27	6	66
CAFFI / SPHERIA (EMPR. CI)	38	24	6	62
CAFFI / TELEVIE (SERENIS)	42	16	5	57
APRIL / PRÉVOIR (+)	41	41	10	92
MAGNOLIA / QUATREM (+)	44	37	9	90
METLIFE (+)	43	36	9	89
AFI ESCA (+)	41	38	9	88
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+)	42	35	9	86
CARDIF (LIBERTÉ EMP.+)	40	36	10	86
MAGNOLIA / QUATREM	44	32	9	85
APRIL / PRÉVOIR	41	33	10	84
ALLIANZ (ASS. EMP.+)	39	36	9	84
ALPTIS / SWISS LIFE (+)	41	32	10	83
AFI ESCA	41	33	9	83
MUTLOG (ALTUS)	38	35	9	82
METLIFE	43	30	9	82
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER)	42	30	9	81
GENERALI (NOVITA)	43	32	6	80
CARDIF (LIBERTÉ EMP.)	40	29	10	79
ALLIANZ (ASS. EMP.)	39	30	9	79
ALPTIS / SWISS LIFE	41	26	10	78
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)	39	34	5	77
SEREVI / SURAVENIR (+)	41	29	5	75
GENERALI (7288+)	39	30	6	75
MMA	38	26	9	73
MUTLOG (PRIMUS)	39	25	9	73
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)	39	27	5	71
GENERALI (7288)	39	24	6	69
SEREVI / SURAVENIR	41	23	5	69
MFP / CNP	43	38	6	81
GPM	41	34	6	80
MACSF	41	32	6	78
AGPM	44	26	5	75
GPMA / ALLIANZ	39	25	9	74
MGEN / CNP (05270)	42	20	5	67
MGEN / CNP (L5709)	43	17	6	65
MACIF	44	38	10	92
MAIF	44	38	10	92
GMF (+)	38	36	9	83
MATMUT / MUTLOG (ALTUS)	38	35	9	82
GMF	38	30	9	78
MAAF (+)	38	34	6	77
MAAF	38	28	6	71

LE POSITIONNEMENT DES ACTEURS : LES CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES SONT LES MOINS RICHES EN GARANTIES

Les positionnements respectifs des niveaux de garanties des acteurs conservent la même allure que les années précédentes, avec en moyenne :

- Des contrats alternatifs qui disposent de garanties supérieures à celles des contrats standards bancaires, faisant taire l'idée reçue que ces derniers sont plus chers du fait d'une supériorité de garanties. La problématique de l'utilisation de la notion d'équivalence de garanties pour entraver le choix d'une délégation externe d'un emprunteur reste donc bien présente.
- Les contrats les plus dégradés en garanties restent les contre-offres défensives bancaires développées pour contrer les demandes de délégations externes et permettre à la banque de conserver son rôle d'intermédiaire en assurance rémunéré sur la vente de ces contrats. Cette situation pose la question de la dualité des rôles et des intérêts de la banque dans la vente du crédit immobilier et le placement de l'assurance emprunteur. Elle est banque prêteuse, et à ce titre en droit d'être exigeante sur la qualité des garanties apportées par l'emprunteur, mais est aussi intermédiaire d'assurance rémunéré quand son propre contrat est distribué. Son rôle de conseil sur l'assurance la plus adaptée aux emprunteurs s'en trouve brouillé et la multiplication de contre-offres défensives de moindre qualité souligne l'amplification de cette problématique. La loi vise à introduire de la concurrence en tirant les garanties vers le haut, mais la réalité reste aujourd'hui inverse.
- Parallèlement, les efforts « illusoires » des acteurs alternatifs pour répondre aux objections bancaires par la multiplication d'options différentes confortent le constat d'un mauvais fonctionnement du marché sur cette notion d'équivalence des garanties.

LES PROCHAINS AXES D'ÉTUDE DE BAO

Dans un contexte où la loi favorisera de plus en plus la substitution de l'assurance emprunteur après l'émission de l'offre de prêt et même après sa signature, il est essentiel que le marché s'organise pour faire valoir des pratiques de l'équivalence de garanties respectueuses des droits et intérêts des emprunteurs.

En complément de la méthode de cotation des contrats présentée dans cette étude, BAO reviendra très prochainement avec des propositions concrètes pour améliorer la compréhension du marché de l'assurance emprunteur fondées sur **une méthode simplifiée d'établissement de l'équivalence entre niveaux de garanties**, partageable par les acteurs du marché et les emprunteurs, ainsi qu'une proposition de grille de lecture harmonisée des contrats adaptée au consommateur.

		OFFRES INTERMÉDIÉES PAR LES BANQUES		OFFRES ALTERNATIVES			
		CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE
NOMBRE DE CONTRATS PAR NIVEAU DE GARANTIES	> 80	13	1	8	15	3	4
	70-80	6	10	4	11	2	3
	< 70	11	5	2	0	2	0
MOYENNE DE COTATION DES CONTRATS		73,8	69,0	75,6	80,4	74,3	82,3
		72,1		78,6			

PRINCIPALES GARANTIES ET ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION DES CONTRATS

Les garanties principales des contrats d'assurance emprunteur sont :

- La garantie Décès/PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie).
- La garantie ITT/IPT (Incapacité Temporaire de Travail/Invalidité Permanente Totale). Cette garantie qui, bien qu'encore parfois qualifiée d'optionnelle dans les notes d'information, est en réalité imposée à tous les emprunteurs immobiliers accédant à la propriété et en activité au moment de leur prêt.
- La garantie Perte d'Emploi est quant à elle très rarement souscrite (nous évaluons à 5 % les dossiers d'emprunts immobiliers avec une garantie Perte d'Emploi), et encore plus rarement inscrite comme obligatoire dans l'offre de prêt, c'est-à-dire avec un coût intégré au TEG. Dès lors, les analyses de contrat réalisées portent sur les deux garanties précitées, que les emprunteurs se voient largement imposer pour accéder au crédit immobilier.

Mais au-delà des garanties elles-mêmes, les contrats d'assurance emprunteur se différencient aussi par la qualité des engagements pris par l'assureur du contrat :

- Les tarifs initiaux sont-ils garantis par l'assureur sur toute la durée du prêt ?
- Les garanties sont-elles définitivement accordées ?
- L'emprunteur sera-t-il libre de changer de contrat d'assurance en cours de prêt pour l'adapter à son budget et ses besoins en garanties ?

Ces éléments méritent une analyse attentive au regard de l'enjeu qu'ils représentent.

1. LA GARANTIE DÉCÈS/PTIA : PEU DE DIFFÉRENCES ENTRE CONTRATS

Cette garantie permet, en cas de décès de l'emprunteur, de rembourser le capital restant dû du prêt, ce qui évite à la banque de mettre en jeu la sûreté dont elle dispose systématiquement pour le crédit (hypothèque, caution). Il en est de même en cas de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie (Invalidité 3^e catégorie nécessitant l'assistance d'une tierce personne pour effectuer les actes de la vie quotidienne).

Les offres d'assurance emprunteur présentent peu de différences entre elles sur cette garantie. Les écarts se situent dans les exclusions de prises en charge qui, bien entendu, doivent être minimales pour apporter une couverture de qualité. Le Code des Assurances impose de couvrir le suicide de 1^{re} année dans le cadre de prêts relatifs à la résidence principale (dans la limite de 120 000 €). Le législateur a donc explicitement souhaité que la couverture Décès soit la plus large possible et ceci explique la

relative homogénéité de cette garantie dans les différents contrats.

2. LA GARANTIE INCAPACITÉ/INVALIDITÉ : DES DÉFINITIONS À MAÎTRISER POUR DISPOSER D'UNE RÉELLE COUVERTURE

La garantie Incapacité Totale de Travail/Invalidité Permanente Totale (ITT/IPT) vise à prendre en charge les échéances du prêt en cas d'incapacité de l'emprunteur à travailler. Les principales caractéristiques de cette garantie sont : la franchise d'intervention (durée de l'ITT au-delà de laquelle l'assurance commence à prendre en charge les échéances du prêt), la nature de la prise en charge (forfaitaire ou indemnitaire), la définition même de la notion d'incapacité (à l'exercice de la profession de l'assuré ou de toute profession, le taux d'incapacité exigé et le mode d'évaluation de cette incapacité) et les périodes éventuellement non couvertes en cours de contrat.

2.1 UNE FRANCHISE INCAPACITÉ DE TRAVAIL DE 90 JOURS

Le marché de l'assurance emprunteur immobilier est fortement centré autour d'une franchise ITT de 90 jours : ainsi, seules les périodes d'incapacité de travail de plus de 3 mois sont indemnisées. Cette norme, issue des offres bancaires, se transpose donc également aux délégations d'assurance sollicitées par les emprunteurs.

Pour autant, de nombreux acteurs alternatifs disposent d'options avec des franchises plus courtes, non analysées dans le cadre de cette étude car rarement vendues en raison du surcoût qu'elles occasionnent et du fait qu'elles ne sont jamais exigées par les banques qui ne proposent pas elles-mêmes ces options. Marginalement, certains contrats proposent dans leur niveau de base des franchises plus courtes, pour répondre à des besoins très spécifiques de certaines professions peu couvertes par ailleurs en prévoyance (ex : les contrats des professionnels de santé).

En revanche, il existe des contrats proposant des franchises supérieures à 90 jours, dans tous les types d'offres, moyen efficace de rivaliser avec les tarifs des concurrents en diminuant les garanties. Il convient alors d'être vigilant dans l'information portée au consommateur sur la franchise vendue, pour éviter que sa recherche du meilleur tarif ne l'expose à son insu à la dégradation de sa garantie.

Des acteurs différencient également la franchise en fonction de la pathologie ayant occasionné le sinistre, façon de ne pas indemniser cette pathologie tout en évitant

d'afficher une exclusion toujours examinée avec attention lors de la lecture des notes d'information. L'analyse de cette franchise est donc de plus en plus complexe à isoler des exclusions, car elle peut avoir un effet analogue sur certaines pathologies qui occasionnent des incapacités de travail d'une durée inférieure à la franchise.

Enfin, certains contrats ont pris le parti de ne pas afficher la franchise de base dans les conditions générales mais de reporter cette information dans des conditions particulières. En privant l'emprunteur d'une information indispensable en amont de la souscription, a-t-il réellement les moyens de faire le choix d'un contrat équivalent ? N'est-il pas exposé à la proposition d'une franchise plus longue en cas de discussion des tarifs, sans qu'il n'en soit informé ?

2.2 FORFAITAIRE OU INDEMNITAIRE : LA GARANTIE ITT/IPT EST TOTALEMENT DIFFÉRENTE !

Une garantie ITT/IPT « forfaitaire » signifie que l'intégralité de l'échéance assurée du prêt – pour laquelle l'emprunteur cotise – est couverte en cas de sinistre. Une garantie « indemnitaire » couvrira au maximum le montant souscrit, mais limitera la prise en charge à la perte de revenu subie par l'assuré. Autrement dit, dans le cas d'une garantie indemnitaire, l'assuré ne sera pris en charge qu'après déduction des couvertures dont il peut bénéficier par ailleurs. Or, les emprunteurs immobiliers, par le filtre de l'octroi du crédit, sont majoritairement des personnes bénéficiant d'une couverture de prévoyance collective de bon niveau. **Les contrats forfaitaires sont alors bien meilleurs que les contrats indemnitaires puisqu'ils couvrent la mensualité garantie dans tous les cas.** Le niveau d'indemnisation se trouve ainsi radicalement variable d'une situation à l'autre, alors que les cotisations ne sont pas différenciées.

Un contrat indemnitaire crée un déséquilibre entre l'assuré et l'assureur puisque le premier doit poursuivre le versement de ses cotisations sans aménagement particulier alors que, lorsqu'il dispose d'une couverture de prévoyance protectrice, l'assureur, de son côté, dépouille voire annule sa garantie.

Des variantes existent à ces contrats strictement indemnitaires, en introduisant notamment des planchers d'indemnisation pour éviter de vider la garantie toute entière de son sens. Mais ils restent eux aussi de nettement moins bonne qualité que les contrats forfaitaires.

2.3 L'INCAPACITÉ À EXERCER SA PROFESSION OU TOUTE PROFESSION ?

Deux définitions de l'Incapacité Temporaire de Travail coexistent dans les contrats d'assurance emprunteur du marché :

- l'incapacité à exercer sa profession au moment du sinistre ;
- l'incapacité à exercer toute profession au moment du sinistre.

Les contrats qui couvrent l'incapacité de l'assuré à exercer toute profession au moment d'un sinistre ajoutent une forte possibilité pour l'assureur – qu'il l'exerce ou non – de contester la prise en charge d'un sinistre au titre d'une capacité théorique de l'assuré d'avoir une autre activité que la sienne.

Cette subtilité n'a pas été relevée dans la fiche d'information standardisée qui a retenu la définition suivante « incapacité à exercer sa profession et toute autre ». Pourtant la seconde définition est beaucoup plus restrictive et offre à l'assureur des possibilités de refus de prise en charge très différentes.

2.4 LE MAINTIEN DE LA GARANTIE INCAPACITÉ HORS ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE EST ESSENTIEL

L'une des particularités forte de l'assurance emprunteur est le fait que l'assuré est dans l'obligation de maintenir en permanence sa garantie, et rares sont les offres qui admettent des mises à jour en cours de contrat. Il n'est donc généralement pas possible pour un emprunteur, du fait d'un changement de sa situation personnelle, d'adapter momentanément ses garanties en cours de contrat (suspendre sa garantie incapacité en cas de non activité professionnelle).

Dès lors, en contrepartie d'une « permanence » des cotisations, on peut s'interroger sur la légitimité d'une absence de garanties, ou même d'une réduction de ces dernières, surtout lorsque cette absence ou réduction peut fragiliser l'emprunteur dans sa capacité à rembourser son crédit.

Pourtant, les contrats sont nombreux à supprimer les garanties ITT/IPT en cas de non exercice d'une activité professionnelle rémunérée au moment du sinistre, voire en cas de perte d'emploi non indemnisée ou même indemnisée.

Ces contrats fragilisent considérablement les emprunteurs qui interrompent leur activité de façon voulue ou non, et qui connaissent pendant cette période – connue par les assureurs pour être plus risquée – une incapacité à travailler et donc à retourner à leur emploi.

Le maintien de la totalité de la garantie ITT/IPT quelle que soit la situation de l'assurée est donc essentiel. A défaut, un déséquilibre majeur est introduit entre l'assuré, qui doit maintenir ses cotisations d'assurance tout au long du prêt, et l'assureur, qui peut suspendre les garanties ITT/IPT au motif que l'assuré n'est plus en activité

professionnelle au moment d'un sinistre. Ces périodes font peser un risque réel sur l'emprunteur, qui en cas de maladie ou d'accident l'empêchant de retourner à l'emploi, peut se trouver dans l'impossibilité de rembourser son crédit en n'étant plus couvert par son assurance. Les banques soucieuses de la garantie apportée par l'assurance devraient y être sensibles et ne pas accepter ce trou de couverture dans leurs propres contrats, comme dans les délégations qu'elles acceptent.

2.5 L'INVALIDITÉ PERMANENTE TOTALE : LA MOINS NORMÉE DES GARANTIES...

La garantie IPT est sans aucun doute la garantie la moins normée des offres d'assurance emprunteur...

L'IPT n'existe pas toujours en tant que telle, et peut tout simplement s'inscrire dans le prolongement de l'ITT chez certains acteurs, qui ne cherchent pas à opérer de rupture entre l'incapacité temporaire à travailler et son état plus permanent, considérant ainsi que l'invalidité est une incapacité prolongée d'exercer son activité voire toute autre. D'autres distinguent les deux garanties, et clarifient les conditions dans lesquelles l'indemnisation se pérennise lors de la consolidation de l'état de santé, et peut parfois donner lieu au remboursement du capital restant dû plutôt que des mensualités jusqu'à la fin du prêt.

Les contrats sans définition de l'IPT posent la difficulté de ne jamais savoir à partir de quand l'indemnisation est pérennisée et exposent l'assuré à la révision de l'avis de l'assureur sur son état d'incapacité. Ceux qui définissent plus précisément l'invalidité comblent ce besoin mais peuvent mentionner qu'au moment de la consolidation – toujours opérée par l'assureur – une remise en cause de l'indemnisation de l'ITT est possible.

Lorsque l'IPT est prévue, il reste à identifier selon quels critères exacts cette appréciation est réalisée car tous ne sont pas équivalents.

Parmi les critères de détermination de l'IPT figurent :

- Le taux d'incapacité fonctionnelle : cette incapacité est définie par le médecin expert de l'assureur, selon un barème qui doit être précisé au contrat. Tous les barèmes ne sont pas équivalents : **le barème des Accidents du Travail de la Sécurité Sociale** est celui utilisé par cet organisme pour déclencher la rente d'invalidité pleine lorsque le taux d'incapacité est supérieur ou égal à 66 %. **Le barème de droit commun** est jugé moins généreux dans le calcul du taux d'incapacité par rapport au barème précédent. Cette année, un nouveau barème fait son entrée dans certaines offres, le **barème AMEDOC publication ESKA**, relativement proche du barème de droit commun, et légèrement plus favorable aux assurés. La multiplicité des barèmes rend l'appréciation de la garantie difficile aux emprunteurs.

AERAS, avec la Garantie Invalidité Spécifique, a introduit le **barème des pensions civiles et militaires**, assez mal maîtrisé des médecins experts et jamais utilisé pour définir l'IPT dans les contrats. Aussi, les cas de garantie invalidité spécifique restent-ils peu fréquents, la capacité d'octroi de l'invalidité spécifique à compter d'un taux de 70 % selon le barème des pensions civiles et militaire étant sans doute trop proche du 66 % issu du barème de droit commun.

- Le taux d'incapacité professionnelle : ce taux est évalué par le médecin expert seul, en fonction de la profession de l'assuré. La différence tient alors essentiellement au fait que le contrat précise au médecin expert de tenir compte ou non des possibilités de reclassement de l'assuré dans une autre profession que la sienne.
- Le taux déclencheur de la garantie : certains exigent une invalidité professionnelle totale (100 %), d'autres n'intègrent pas ce critère mais situent le minimum requis à 66 % d'invalidité fonctionnelle, ce qui généralement induit une incapacité professionnelle totale. D'autres encore proposent un taux croisé d'invalidité professionnelle et fonctionnelle plus favorable à l'assuré sinistré, l'invalidité professionnelle étant logiquement plus importante que l'invalidité fonctionnelle ce qui tire le taux croisé vers le haut.

Face à une si grande hétérogénéité des contrats, la présence dans le contrat d'une garantie Invalidité Permanente Partielle (IPP) n'est absolument pas le gage d'une garantie IPT plus riche qu'une autre puisque cette invalidité partielle est définie par rapport à l'invalidité totale qui peut-être plus ou moins couvrante.

3. LES EXCLUSIONS NE FONT PAS L'ESSENTIEL DES ÉCARTS DE GARANTIES

Les exclusions des contrats sont sans nul doute les plus complexes à comparer puisqu'il n'existe que très peu de normalisation en la matière, en dehors des libellés d'exclusions très répandues (nucléaire, guerres, délits...) et de quelques points de réglementation (interdiction de l'exclusion de suicide de 1^{re} année pour les acquisitions de résidences principales dans la limite de 120 000 €).

L'impact de certaines exclusions peut être totalement différent d'un assuré à l'autre, notamment pour les exclusions liées au comportement et aux habitudes de l'assuré. Par exemple, l'exclusion d'un sport aérien peut être totalement indifférente à un grand nombre d'assurés mais être fondamentale pour un pratiquant d'ULM. **La notion d'équivalence de garanties devient alors tout à fait personnelle.** L'impact de ce type d'exclusion est limité par l'utilisation de la méthode de cotation globale, qui pondère l'impact de l'exclusion par sa fréquence, mais il peut être fort en réalité pour un assuré donné en fonction de l'analyse in concreto de sa situation spécifique. La méthode de comparaison des contrats par cotation trouve ici ses limites et doit être complétée par une identification des restrictions du contrat qui touchent personnellement l'emprunteur pour opérer une réelle analyse de l'équivalence de garanties.

Les exclusions de pathologies, pour des personnes initialement en relative bonne santé (du fait d'une sélection médicale toujours existante), ont un impact assez homogène chez tous les emprunteurs, même si certains peuvent anticiper un peu plus de risque de souffrir de problèmes de santé particuliers du fait de leurs activités (le mal de dos pour celles qui ont une activité de manutention ou qui font beaucoup de déplacement par exemple). La méthode de cotation reste donc ici raisonnablement adaptée. Les exclusions concentrent la majorité des discussions autour de l'équivalence de garanties car elles sont simples à invoquer et à faire valoir auprès d'un particulier. Or, **une exclusion qui ne concerne qu'une partie de la garantie ne peut certainement pas prévaloir sur la qualité de cette garantie toute entière.** Par ailleurs, nous observons de plus en plus de contrats dans lesquels l'article

dédié aux exclusions, rendu très visible réglementairement (paragraphe dédié, caractères lisibles et parfois en gras), ne regroupe pas toutes les restrictions. Ainsi, par exemple, les risques de séjour sont souvent localisés à un autre endroit de la notice, comme c'est le cas parfois aussi des exclusions d'antériorités de santé... Pour finir, certains contrats différencient les franchises par pathologie évitant ainsi de libeller une exclusion, pour un résultat très proche.

Parmi ces exclusions, nous avons parfois relevé des éléments scandaleux car trompeurs au regard de ce que nous considérons être le référentiel des produits (exemple de l'exclusion de toutes les antériorités de santé, y compris celles déclarées au questionnaire de santé).

En conclusion, la focalisation sur les exclusions nous semble excessive et masque souvent le contenu principal des contrats.

4. L'ASSURANCE EST UNE PROMESSE. ELLE DOIT ÊTRE FERME DE LA PART DE L'ASSUREUR, SANS POUR AUTANT ENFERMER L'EMPRUNTEUR

4.1 L'ENGAGEMENT DE MAINTIEN DES GARANTIES SUR LA DURÉE DU PRÊT

Même s'ils sont des contrats d'assurance « mixtes » résiliables annuellement par l'assuré et l'assureur du fait de l'article L113-12 du Code des Assurances (point définitivement clarifié par la loi Consommation), **les contrats d'assurance emprunteur ont été construits pour que l'assureur maintienne l'assurance sur la durée du prêt.** Les contrats standards bancaires répondaient de ce fait au besoin de sécurisation de la banque, et les contrats alternatifs ont adopté cette construction pour éviter que les banques ne refusent leurs délégations. C'est également dans l'intérêt de l'assuré qui, contraint de souscrire cette assurance, n'aurait pas imaginé de surcroît que son contrat soit résilié suite à un sinistre.

Ce droit de résiliation effectif aujourd'hui, et réciproque (assureur et assuré) deviendra un droit unilatéral au seul bénéfice de l'assuré quand la loi Consommation entrera en vigueur à partir du 26 juillet 2014. Le sujet de l'engagement de maintien des garanties de l'assureur sur la durée du prêt sera alors définitivement traité par la loi.

En attendant, cet engagement de maintien des garanties pour l'assuré est fondamental compte tenu des risques couverts, rares et lourds. En effet, contrairement aux risques de fréquence de l'assurance complémentaire santé ou de l'assurance automobile qui peuvent s'expliquer par certains comportements (de consommation ou de conduite), il est impossible de prétendre qu'il existe a priori des bons et mauvais risques en assurance emprunteur, puisque la sélection médicale est systématique et qu'ensuite les risques couverts sont peu prévisibles (Décès ou ITT de plus de 90 jours). Une résiliation de l'assureur suite à un sinistre ITT indemnisé constituerait une possibilité pour celui-ci de se défaire d'un risque Décès ayant une probabilité plus forte de se réaliser. **Les contrats de qualité précisent donc que l'assureur s'interdit cette résiliation.**

4.2 L'ENGAGEMENT SUR LES TARIFS PENDANT LA DURÉE DU PRÊT

L'autre engagement fondamental de l'assureur est de maintenir les tarifs initialement annoncés, que ceux-ci soient ou non constants dans le temps. Ainsi, un tarif peut parfaitement faire l'objet d'un engagement de l'assureur tout en étant variable année après année en fonction du Capital Restant Dû (CRD) du prêt.

Cet engagement de tarif, même s'il n'a pas donné lieu à des abus spécifiques par le passé, est aussi primordial que l'engagement de maintien des garanties, car pour exclure

un assuré, l'assureur peut tout aussi bien lui imposer des cotisations exagérément élevées que le résilier.

La lecture des contrats montrent encore des tentatives de s'exonérer de ces deux engagements fondamentaux, alors que la loi Consommation s'apprête à les imposer réglementairement.

4.3 LE DROIT DE RÉSILIATION DU CONTRAT PAR L'EMPRUNTEUR

Cette question délicate a animé plus d'une année de débats parlementaires autour de l'assurance emprunteur :

- Les contrats d'assurance emprunteur sont soumis à l'article L113-12 du Code des Assurances, d'ordre public. Tout contrat ne mentionnant pas la possibilité de l'emprunteur de résilier son adhésion ne s'en trouve pas moins soumis à cet article du code. La renonciation de l'emprunteur à ce droit de résiliation n'est jamais valable, quelles que soient les mentions qu'on lui aurait demandé de signer. La Cour de Cassation s'était déjà prononcée à plusieurs reprises sur cette question, et la loi Consommation entérine l'application de cet article. **Ainsi, l'emprunteur dispose bien d'un droit de résiliation annuel de son assurance emprunteur, quelle que soit la date de souscription de son crédit, et tous les contrats omettant la mention de ce droit, la date d'échéance et le préavis de résiliation sont en infraction vis-à-vis des textes.**
- En revanche, il n'existait pas jusqu'à présent de droit clair pour l'emprunteur à pouvoir imposer la **substitution** de son assurance résiliée par une autre. La loi Consommation a créé ce droit systématique pour les prêts à venir pendant une durée de 12 mois. Elle dispose qu'au-delà de ce délai d'un an, les contrats comporteront les modalités de substitution. Rien n'étant précisé pour les contrats signés avant l'entrée en vigueur de cette loi, il est clair que le silence contractuel ne peut valoir interdiction de la substitution. **Les offres de prêt – si elles ont largement prévu l'exigibilité anticipée du prêt en cas de disparition de l'assurance du fait de l'assureur (impayé, fausse déclaration ou autre résiliation de l'assureur) en obligeant souvent même l'emprunteur à remplacer l'assurance dans ce cas – n'ont jamais prévu l'exigibilité du prêt en cas de remplacement par l'emprunteur de son contrat d'assurance par un autre avec des garanties équivalentes.** Pour l'emprunteur et la qualité du contrat qu'il souscrit, cette possibilité de résilier/substituer son assurance emprunteur est fondamentale. **La certitude de disposer de l'assurance la plus adaptée à sa situation, la moins chère et comportant le plus de garanties est nécessairement liée à sa capacité d'en changer régulièrement.**

L'étude propose donc une cotation qui valorise :

- l'information claire de l'emprunteur sur l'exercice de son droit à résiliation (mention, date, préavis) ;
- l'information claire des modalités de substitution (dans quelles conditions exactes la banque acceptera cette substitution) ;
- le respect des textes stricto sensu par les acteurs alternatifs, à savoir la possibilité pour l'emprunteur d'annuler sa demande de résiliation en cas de refus notifié par la banque de la nouvelle assurance proposée, et non un libellé qui vise à limiter l'emprunteur en exigeant au préalable l'accord de la banque pour recevoir sa résiliation ;
- le fait qu'il existe une possibilité de renonciation (facultative en assurance mixte) dans le mois qui suit la souscription du contrat, favorisant le choix libre de l'emprunteur qui se trouve généralement contraint de signer son contrat d'assurance avant de signer son offre de prêt.

5. DES CLAUSES INACCEPTABLES...

Certaines clauses des contrats sont inacceptables. Ainsi, la couverture des antécédents de santé des emprunteurs doit être la règle dans des contrats avec souscription médicale. En effet, l'assureur se doit de mettre un place un questionnement qui permette aux emprunteurs de déclarer leurs antécédents de santé, avec une obligation pour l'assureur d'explicitier toute restriction de la couverture décrite au contrat. **Le fait d'exclure dans la note d'information l'ensemble des antécédents de santé, leurs suites et conséquences, qu'elles soient déclarées ou non lors de la souscription, constitue une dégradation scandaleuse des garanties pour les personnes en risque aggravé de santé, sans même les en informer.**

De la même façon, il n'est pas acceptable que l'assureur exerçant une souscription médicale double cette souscription de délais de carence qui privent l'emprunteur d'une couverture en début de prêt.

Plus à la marge, certains contrats persistent à exclure le suicide de 1^{re} année sans rappeler que cette couverture est acquise aux personnes acquérant leur résidence principale dans la limite de 120 000 €.

Enfin, certains contrats ne couvrent pas 100 % de la garantie souscrite par le client, un élément trompeur pour l'emprunteur qui souscrit une quotité d'assurance définie.

L'existence de ces clauses est systématiquement mise en avant sur le comparateur de garanties du site BAO.

1. RECUEILLIR LES NOTES D'INFORMATION : LE PARCOURS DU COMBATANT

Le recueil des contrats bancaires n'est pas un travail facile... La remise spontanée de la note d'information à l'emprunteur est loin d'être une pratique généralisée – et elle l'est encore moins lorsqu'il s'agit de remettre ce document à BAO. Pourtant, depuis l'entrée en vigueur de la loi de séparation et de régulation des activités bancaires, le 26 janvier 2014, cette remise doit avoir lieu dès les premières simulations du crédit intégrant l'assurance. Les notes d'information des acteurs alternatifs sont généralement plus accessibles, notamment pour ceux qui distribuent directement leur produit sur Internet, et qui proposent ces notes sur leur site.

Les comparateurs qui n'intègrent que des offres alternatives auraient pu être un bon moyen de recueillir ces éléments, mais il a été souvent nécessaire de croiser l'information avec celle issue des emprunteurs ou des sites des acteurs car les versions de notes d'information y figurant sont fréquemment erronées.

Cette étude a donc pu être réalisée en grande partie grâce aux envois spontanés de notes d'information par des emprunteurs en quête d'explications sur les garanties qui leur sont proposées.

Pourquoi une mesure aussi simple que l'accès aux notes d'information sur les sites Internet des distributeurs et assureurs ne s'impose-t-elle pas ? Elle garantirait aux emprunteurs un minimum d'information en amont pour exercer leur droit de choisir l'assurance de prêt. Plus généralement, cette mesure aiderait à améliorer la rédaction des contrats que les acteurs du marché devraient repenser pour une meilleure compréhension du grand public et pour que leur gamme de produits soit facilement identifiable (produits dédiés aux seniors, à différents types de prêt, etc.).

2. UNE CROISSANCE FORTE DES FORMULES DE CONTRATS DISPONIBLES

L'étude de mai 2014 porte sur 100 versions de contrat issues de 75 contrats uniques (ceux avec une option de rachat des exclusions « Dorso-Psy » sont analysés dans leur formule de base et dans leur formule la plus étendue avec cette option). En février 2013, 59 versions de contrats avaient été analysées et 35 lors de la première étude en 2011.

Les contrats ont été recensés selon leur mode de distribution qui reste le facteur le plus discriminant entre les

offres, l'assureur n'étant pas explicatif des différences entre les contrats (certains assureurs portent d'ailleurs plusieurs contrats très différents distribués sur des réseaux distincts).

Le nombre des contrats analysés est plus significatif cette année grâce à une collecte de notes d'information plus importante, ce qui a certainement permis d'accéder à des offres non décelées auparavant. Néanmoins, cette augmentation de contrats comporte également d'autres explications que nous détaillons ci-après.

	ÉTUDE AVRIL 2011	ÉTUDE FÉVRIER 2013	ÉTUDE AVRIL 2014
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	19	17	30
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	0	5	16
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT		17	14
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	12	12	26
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS		3	7
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	4	5	7
TOTAL	35	59	100

2.1 CONTRATS STANDARDS BANCAIRES (30 CONTRATS EN 2014 CONTRE 18 EN 2013, +70 %)

Les contrats standards bancaires sont ceux que les banques associent à leurs crédits immobiliers pour une large majorité des emprunteurs (hors seniors) : Banque Postale (1 contrat), BNP Paribas et BNP Paribas Personal Finance (2), Caisse Epargne (3) dont une version dédiée aux prêts libellés en francs suisses, Banque Populaire (7), CFF (1), Crédit Agricole (7), LCL (1), Crédit Mutuel (4), Crédit du Nord (1), HSBC (1), Société Générale (1) et Boursorama (1). Tous les grands réseaux bancaires sont donc ici analysés et représentent plus de 98 % du marché du crédit immobilier dédié à l'acquisition de la résidence principale.

Ces contrats sont ceux qui recueillent actuellement une très forte proportion des nouveaux emprunteurs : 70 % des crédits accordés selon le rapport de l'IGF de novembre 2013.

Le nombre de réseaux bancaires n'a pas augmenté, et le contrat du CIF, présent dans l'étude en 2013, a disparu du sondage. L'augmentation du nombre de notes recueillies a surtout souligné que **la distribution des contrats bancaires était loin d'être homogène, notamment dans les banques régionalisées**. En effet, pas moins de 7 références de contrat ont été trouvées au sein du Crédit Agricole, et elles ne sont attribuées qu'à 20 des 39 caisses régionales de cette banque. Il semble que les caisses distribuent des références de contrats parfois différentes entre elles, mais aussi qu'une même caisse peut distribuer plusieurs références de notes d'information. **D'autres encore distribuent une référence mais l'agrémentent de conditions particulières « systématiques » qui prévoient des champs d'exclusion supplémentaires** ; ces exclusions amendent parfois significativement les garan-

ties de base prévues dans la note d'information. Ainsi, il ne suffit pas d'analyser la référence de contrat la plus courante du Crédit Agricole pour connaître les garanties que cette banque propose ; l'emprunteur doit aussi investiguer sur l'ensemble des conditions particulières génériques qui sont associées à ce contrat. La rédaction succincte de la note d'information du Crédit Agricole peut donner à l'emprunteur l'impression d'avoir compris les garanties proposées alors qu'il n'a pas connaissance des restrictions appliquées en conditions particulières généralisées (avec références normalisées).

Pour le réseau Banque Populaire, 7 références de notes ont été recueillies dont celle du Crédit Coopératif ; elles présentent pourtant des garanties relativement homogènes. Pour le réseau Caisse d'Épargne, 3 références ont été analysées.

Le Crédit Mutuel ACM utilise 2 notes d'information différentes vendues parallèlement aux emprunteurs, à moins qu'il ne s'agisse d'anomalies de distribution (d'anciennes notes non encore totalement remplacées par les nouvelles).

La diversité des contrats standards bancaires est ainsi mieux représentée dans cette étude que dans la précédente. La question de l'équivalence de garanties ne peut s'affranchir de cette connaissance fine des contrats dans leur ensemble (note d'information + conditions particulières éventuelles).

La première limite de la loi de séparation et de régulation des activités bancaires apparaît déjà :

- Dès lors que des pratiques comme celles du Crédit Agricole existent, quelle qualité d'information apporte-t-on à l'emprunteur quand on exige uniquement la remise de la note d'information, alors que cette note sera amendée par des conditions particulières systématiques ?
- Comment l'emprunteur sera-t-il à même de faire jouer la concurrence en sa faveur alors qu'il ne sera pas en possession de l'information complète pour choisir un contrat avec des garanties équivalentes à celui de la banque qui lui présente une couverture plus large qu'elle ne le sera en réalité ?

2.2 CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES BANCAIRES (16 VERSIONS EN 2014 CONTRE 5 EN 2013, TRIPLEMENT DES OFFRES ANALYSÉES)

Les contre-offres défensives bancaires sont les offres que les banques utilisent lorsque leur contrat standard n'est pas accepté par l'emprunteur, ce dernier pouvant manifester son désaccord en apportant une délégation d'assurance de prêt. Cette année, les contre-offres défensives sont significativement plus nombreuses que lors de l'étude de 2013, avec un certain nombre de contrats proposant l'option de rachat des pathologies Dorso/Psy.

Les réseaux bancaires ont multiplié leurs contre-offres

défensives face aux demandes de délégation des emprunteurs, qu'elles soient internalisées ou en partenariat avec certains assureurs. Le fournisseur principal de ces offres est le groupe CBP, courtier gestionnaire et conseil des banques sur leur assurance emprunteur. Certains réseaux bancaires disposent d'une contre-offre défensive positionnée par rapport à leur offre standard (BNP Paribas, Société Générale), tandis que d'autres peuvent faire appel à un bouquet de contre-offres défensives (comme Caisse d'Épargne ou Banque Populaire) qui complexifie considérablement le rôle de conseil du vendeur.

2.3 LES CONTRATS ALTERNATIFS (54 VERSIONS ANALYSÉES EN 2014 CONTRE 37 EN 2013, +45 %)

Les contrats dits « alternatifs » sont ceux auxquels l'emprunteur accède hors de sa banque. Les offres ont été sous-segmentées en 4 catégories en fonction du canal de distribution des produits.

Les offres spécifiques des courtiers en crédit (14 versions en 2014 contre 12 en 2013)

Les courtiers en crédit distribuent pour partie les offres disponibles sur le réseau de courtage, mais également des offres spécifiques construites en partenariat avec certains assureurs : Allianz Meilleurtaux 5352 (et Option +), Axa Premium (et Option +), Cardif Prévoyance Emprunteur Meilleurtaux (et Option +), Generali 7270 (et Option +), Serenis / Televie, Sphéria CI / Cafpi, Sphéria CRD / Cafpi, UGIP Genworth (et Option +). Sur ce réseau, pas de nouveaux acteurs, ni d'augmentation du nombre de produits, mais des options un peu plus courantes.

Les offres distribuées par les courtiers en assurance ou les agents (26 versions en 2014 contre 17 en 2013)

Ces réseaux sont les plus anciens à distribuer des contrats d'assurance emprunteur alternatifs : April (et Option +), Cardif Liberté Emprunteur (et Option +), Metlife (et Option +), Mutlog (2), AFI (et Option +), Alptis (et Option +), Allianz Assurance Emprunteur (et Option +), Allianz Solaster (et Option +), Sphéria Garantie CRD (et Option +), Serevi Suravenir (et Option +), Generali 7288 (et Option +), Novita, MMA, First Emprunteur (et Option +). Un seul nouvel acteur, QUATREM, est arrivé sur le marché en 2014. Les offres supplémentaires relèvent d'une multiplication considérable des niveaux de garanties, avec l'introduction d'options de rachat des exclusions Dorso-Psy de plus en plus systématique, et parfois d'autres options (couverture des personnes sans activité par exemple), l'objectif étant de répondre à toutes les objections possibles des banques sur l'équivalence de garanties.

Les contrats dédiés aux professionnels (7 versions en 2014 contre 3 en 2013)

Certaines professions peuvent disposer d'offres qui visent à couvrir des risques spécifiques mal couverts dans les contrats bancaires (risque de guerre pour les militaires),

ou tenir compte d'un faible niveau de couverture prévoyance de base (les professions médicales) ou faire bénéficier les membres de la profession de conditions particulières liées à leur statut (les fonctionnaires et la caution MGEN). Les contrats recueillis sont 2 contrats dédiés aux militaires (AGPM et GPMA), 3 contrats dédiés aux fonctionnaires (MFP et MGEN dans 2 versions différentes), 2 contrats dédiés aux professionnels du secteur médical (MACSF et GPM). Ces contrats sont pour la plupart anciens sur le marché et relativement bien acceptés des banques.

Les contrats des mutuelles sans intermédiaire distribués par leur réseau salarié (7 versions en 2014 contre 5 en 2013)

Ces acteurs sont les derniers arrivants sur le marché avec les offres suivantes : GMF (et Option +), MAAF (et Option +), MACIF, MAIF et MATMUT. Là encore un seul nouvel acteur entrant sur le marché, la MATMUT, mais en simple distributeur d'une offre portée par un autre acteur historique, MUTLOG et sans aucune spécificité par rapport à l'offre courtage.

3. PAS DE RENCHÉRISSEMENT SIGNIFICATIF DES GARANTIES ENTRE 2013 ET 2014

Après le foisonnement créatif pour définir et redéfinir les garanties ITT/IPT ou pour redessiner les exclusions des contrats, quelques évolutions effectives peuvent être mentionnées... mais nous sommes loin d'un renchérissement généralisé des garanties pour tous les emprunteurs.

3.1 DES OFFRES BANCAIRES QUI ÉVOLUENT À LA MARGE

Aucune évolution majeure d'ensemble n'est apparue dans les contrats standards des banques. Les banques s'affairent à multiplier leurs contre-offres défensives, à prix moins élevé mais également à faibles garanties, plutôt que de surenchérir les garanties de leurs contrats standards pour jouer l'équivalence de garanties.

A noter cependant des évolutions positives sur le contrat BNP Paribas avec la clarification de l'engagement de l'assureur sur la stabilité des tarifs et l'introduction d'une couverture en ITT/IPT pour les personnes en congé parental (un premier pas vers la couverture des personnes sans activité au moment d'un sinistre). Crédit Agricole s'est doté d'un nouveau contrat qui est progressivement adopté dans les caisses régionales et qui intègre l'ITT à exercer « sa profession » contre « toute profession » dans les contrats précédents. Une nouvelle version de note du Crédit Mutuel/ACM est distribuée en parallèle d'une

note plus ancienne, avec quelques améliorations au plan des délais de carence et des exclusions du contrat.

3.2 LES CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES BANCAIRES RESTENT LES MOINS RICHES EN GARANTIES

Aucune tendance significative n'est à signaler : ces contrats restent les moins bons sur le plan des garanties malgré une distribution renforcée. Si les banques étaient réellement attentives à la qualité des garanties de l'assurance de leurs crédits immobiliers, elles auraient reporté leurs exigences en améliorant le contenu de leurs contre-offres défensives. Mais à ce jour, les banques peuvent elles-mêmes proposer des contrats inférieurs en garanties à leur contrat standard. L'équivalence de garanties reste donc une objection ciblée sur les délégations d'assurance de contrats alternatifs.

Néanmoins, il est à noter que la contre-offre BNP Paribas s'est améliorée significativement avec la clarification du maintien des tarifs et des garanties, l'introduction d'un droit de renonciation pour l'assuré, le maintien de l'ITT/IPT aux assurés sans activité professionnelle (ce qui n'est même pas le cas dans le contrat standard BNP) et la couverture partielle des mi-temps thérapeutiques.

3.3 LES CONTRATS ALTERNATIFS RESTENT SUPÉRIEURS EN GARANTIES, PAR OBLIGATION, ET MULTIPLIENT LES OPTIONS

Quelques améliorations ont été apportées aux garanties, mais les modalités de résiliation par l'assuré ont plutôt eu tendance à être dégradées. On assiste en outre à l'apparition d'une multitude d'options dans l'optique de contourner les entraves invoquées par les banques sur l'équivalence de garanties, prouvant aussi que l'approche est inefficace, chacune de ces options faisant naître une objection nouvelle et un nouveau besoin d'option.

Quelques mouvements sont néanmoins à relever :

- Les produits des courtiers en crédit :
 - Dans le contrat Allianz 5352 Meilleurtaux, la possibilité de résilier pour l'assuré a été soumise à l'accord de la banque ce qui n'était pas exigé auparavant ;
 - Dans le contrat Axa Premium Meilleurtaux, le même constat est appliqué sur la résiliation. L'ITT est à présent définie comme l'incapacité pour l'emprunteur à exercer sa profession et non toute profession. Une option de rachat des exclusions Dorso-Psy a été créée.
- Les produits vendus par les réseaux d'agents et de courtiers :
 - AFI-ESCA améliore sa garantie ITT en couvrant les périodes de non activité professionnelle et apporte des précisions dans la définition de l'IPT ;
 - SEREVI Suravenir clarifie l'engagement de l'assureur sur les tarifs mais maintient une possibilité de résiliation pour l'assureur et renforce ses exclusions de territorialité.

4. LES CONTRATS SONT-ILS RÉELLEMENT RÉDIGÉS POUR ÊTRE COMPRIS DES EMPRUNTEURS ?

L'analyse des documents contractuels est un véritable casse-tête, y compris pour nos consultants qui, bien que professionnels de l'assurance, doivent lire chacun les documents avant de faire converger leurs analyses. Il est donc évident que la rédaction actuelle des contrats les rend inaccessibles au consommateur et que les efforts réalisés pour permettre une lecture facile et compréhensible des garanties restent faibles.

La multiplication des sollicitations de consommateurs à BAO témoigne de la difficulté à décrypter les conditions des contrats. Ces emprunteurs recherchent les contrats, un avis sur leur contenu, sur l'équivalence de garanties et des arguments pour défendre cette équivalence auprès de leur banque. **Le besoin d'une analyse objective des garanties du marché est clairement exprimé.**

Cette complexité de lecture dessert aussi la qualité du discours des vendeurs qui doivent pourtant conseiller les emprunteurs objectivement ; ils sont eux aussi victimes de cette opacité, et déclinent des argumentations orientées.

Les rédactions sont peu homogènes, techniques, parfois trompeuses ou incohérentes : doit-on en conclure que les professionnels ne rédigent pas les contrats pour faciliter la lecture des clients mais qu'ils mènent entre eux une guerre sur l'équivalence de garanties dans laquelle l'opacité est le meilleur moyen de tirer son épingle du jeu ?

Le vocabulaire utilisé dans la rédaction des contrats et dans les fiches standardisées d'information n'est pas homogène. Des pratiques hors marché subsistent ... En témoignent quelques exemples :

- Certains contrats couvrent encore l'IAD (Invalidité Absolue et Définitive) remplacée depuis longtemps par la notion de PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie) qui dispose d'une définition assez normée.
- **Aucun contrat ne comporte le mot « forfaitaire » ou « indemnitaire » pour qualifier la garantie ITT/IPT, 1^{er} critère de différenciation des contrats retenu par la fiche standardisée.** Certains contrats indemnitaires se dotent d'un plancher d'indemnisation (à 50 % de la couverture souscrite par exemple) et la fiche standardisée afférente présente le contrat comme à la fois indemnitaire et forfaitaire.
- Les franchises en assurance emprunteur sont très largement « absolues » et de 90 jours. Elles s'appliquent à l'ITT mais pas à l'IPT. Pourtant, elles font l'objet de définitions fantaisistes dans certains contrats quasi-incompréhensibles (franchises « absolue » ou « relative » au choix, dont le niveau n'est pas mentionné dans la note mais reporté en conditions particulières,

franchise appliquée à nouveau en IPT).

- Le taux de prise en charge est exceptionnellement différent de la quotité souscrite : il est discrètement indiqué dans le contrat que seulement 75 % du montant souscrit sera en réalité pris en charge...
- Les définitions de l'invalidité sont hétérogènes et constituent un véritable frein à la compréhension de cette garantie. Mais au-delà des barèmes différents et des taux utilisés, n'oublions pas ceux qui omettent totalement de mentionner une quelconque méthodologie d'appréciation de l'invalidité, ce qui laisse à l'assureur toute latitude d'appréciation !

Une normalisation du vocabulaire et du résumé du contenu des contrats s'impose pour que les emprunteurs puissent au moins comprendre les garanties qui leur sont proposées et ensuite exercer en toute connaissance de cause leur droit de choisir librement leur assurance de prêt.

ANALYSE DES CONTRATS SUR LES POINTS PRINCIPAUX DE DIFFÉRENCIATION

1. LES GARANTIES ITT/IPT

Nous avons pu établir le tableau récapitulatif suivant, une fois les contrats du marché passés au crible en considérant les garanties ITT et IPT :

	OFFRES INTERMÉDIÉES PAR LES BANQUES		OFFRES ALTERNATIVES				TOTAL
	CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	
FRANCHISE INCAPACITÉ DE TRAVAIL							
≤ 90 jours	26 87%	13 81%	12 86%	21 81%	7 100%	7 100%	86 86%
> 90 jours	4 13%	3 19%	2 14%	5 19%	0 0%	0 0%	14 14%
Total	30	16	14	26	7	7	100
TYPE D'INDEMNISATION EN CAS D'INCAPACITÉ DE TRAVAIL							
Forfaitaire	17 57%	12 75%	13 93%	26 100%	5 71%	7 100%	80 80%
Indemnitaires	13 43%	4 25%	1 7%	0 0%	2 29%	0 0%	20 20%
Total	30	16	14	26	7	7	100
DÉFINITION DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL							
Sa profession	17 57%	15 94%	10 71%	24 92%	5 71%	7 100%	78 78%
Toute profession	13 43%	1 6%	4 29%	2 8%	2 29%	0 0%	22 22%
Total	30	16	14	26	7	7	100
MAINTIEN DE LA GARANTIE INCAPACITÉ AUX PERSONNES SANS ACTIVITÉ							
Maintien intégral	9 30%	0 0%	2 14%	4 15%	0 0%	2 29%	21 21%
Pas de maintien ou partiel	21 70%	16 100%	12 86%	22 85%	7 100%	5 71%	79 79%
Total	30	16	14	26	7	7	100

1.1 UNE FRANCHISE INCAPACITÉ DE TRAVAIL LARGEMENT PROPOSÉE À 90 JOURS, PARFOIS PLUS

Plus de 85 % des contrats standards bancaires proposent une franchise 90 jours. Seuls quelques contrats bancaires proposent des franchises plus longues, 120 jours pour le CFF, ou une franchise de 90 jours allongée à 180 jours ou 365 jours pour certaines pathologies (Dorso-Psy pour le Crédit Mutuel Suravenir et ACM). Dans ce cas, l'extension de franchise remplace les exclusions rencontrées pour ces maladies dans d'autres contrats.

80 % seulement des contre-offres défensives bancaires présentent une franchise de 90 jours dans leur niveau de base. Parfois, ces contrats proposent des options avec franchise 180 jours afin de caler leur prix sur celui de la délégation externe apportée par le client ; la garantie ITT est ainsi dégradée avec accord implicite de la banque qui

déroge alors à l'exigence d'équivalence de garanties. Les contre-offres bancaires CBP et celle du LCL sont concernées par ce point. Plus complexe, l'offre du CSF (utilisée en contre-offre défensive par le CFF) présente une franchise de 60 jours mais il s'agit d'une garantie indemnitaire visant surtout des fonctionnaires dont la perte de revenus intervient en réalité après 90 jours de durée d'incapacité de travail.

Pour les contrats alternatifs, la franchise 90 jours est la norme, hormis l'offre Mutlog Primus peu utilisée (l'offre Mutlog Altus avec franchise 90 jours est plus courante), les offres SPHERIA qui allongent la franchise à 120 jours dans les DROM, et SEREVI/SURAVENIR (filiale du Crédit Mutuel de Bretagne) qui réplique une franchise de 90 jours allongée à 180 jours pour les sinistres Dorso/Psy tout en excluant ces pathologies. Ce doublement de franchise concerne aussi les offres CAFPI/SERENIS/TELEVIE et CAFPI/UGIP/GENWORTH.

	FRANCHISE > 90 JOURS	FRANCHISE 90 JOURS OU MOINS
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CFF / AXA 120 jours CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40 et 16.41.58) 180 jours Dorso/Psy CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR 180 jours Dorso/Psy	TOUS LES AUTRES
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	CFF / UGIP SWISS LIFE 365 jours Dorso/Psy CBP / ALLIANZ (5298) (+) non mentionné note d'information	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	CAFPI / TELEVIE (SERENIS) 180 jours Dorso/Psy CAFPI / GENWORTH 180 jours Dorso/Psy	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	MUTLOG / PRIMUS 120 jours SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD) (+) 120 jours dans DROM SEREVI / SURAVENIR (+) 180 jours Dorso/Psy	TOUS LES AUTRES
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	AUCUN	TOUS
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	TOUS

1.2 LES CONTRATS INDEMNITAIRES OU FORFAITAIRES

Les offres indemnitaires sont celles qui disposent du niveau de garanties le plus faible quelles que soient les quotités souscrites, et sont essentiellement distribuées à travers des contrats standards bancaires (12 contrats, soit 40 % des références examinées) : contrats standards des banques du groupe BPCE (Caisse d'Épargne excepté le contrat dédié aux frontaliers Suisse, les Banques Populaires et le CFF) mais également le Crédit Mutuel ACM (toutes caisses sauf celles du Crédit Mutuel SURAVENIR : Bretagne, Massif Central et Sud-Ouest) et

	ITT/IPT INDEMNITAIRE	ITT/IPT FORFAITAIRE
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (SFC V10) CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (V8) BANQUE POPULAIRE / ABP (0301) BANQUE POPULAIRE / ABP (N1101) BANQUE POPULAIRE / ABP (0701) BANQUE POPULAIRE / ABP (N0101) BANQUE POPULAIRE / ABP (N0401-N0403) BANQUE POPULAIRE (CASDEN-MGEN) / CNP CFF / AXA CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58) CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40) CRÉDIT MUTUEL NORD EUROPE / ACMN (303) HSBC / HSBC ASSURANCES	LES AUTRES
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	CBP / AXA (4603) CBP / MNCAP (+) CSF, CSF / SWISS LIFE	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	CAFPI / TELEVIE (SERENIS) avec plancher à 50% de la mensualité	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	AUCUN	TOUS mais MUTLOG (PRIMUS) forfaitaire à 75% du niveau souscrit
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	MGEN / CNP (05270) MGEN / CNP (L5709)	TOUS LES AUTRES
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	TOUS

HSBC. Ces banques devraient logiquement être confrontées à une proportion d'acceptation de délégations d'assurance plus élevée que les autres, au titre d'une équivalence de garanties systématique apportée par les offres forfaitaires. Ceci est loin d'être une observation, ce qui confirme que les stratégies bancaires ne sont pas nécessairement focalisées sur la notion d'équivalence de garanties. D'ailleurs, c'est au sein du groupe BPCE que nous avons recueilli le plus grand nombre de contre-offres défensives, permettant en partie de contrer les demandes de délégations externes. Les autres contrats indemnitaires sont des contre-offres défensives bancaires (4 contrats avec CBP/AXA, MNCAP 2 versions, CSF/Swiss life), une offre de courtier en crédit (SERENIS/

TELEVIE) ainsi que des offres dédiées aux professionnels (2 contrats MGEN).

Tous les autres contrats alternatifs sont forfaitaires, et ce depuis longtemps, confrontés depuis toujours aux 60 % des banques qui possèdent un contrat forfaitaire et qui ne sauraient accepter des offres indemnitaires en délégation.

1.3 L'INCAPACITÉ D'EXERCER « SA PROFESSION » OU « TOUTE PROFESSION »

Les contrats bancaires sont divisés sur cette question puisque plus de 40 % d'entre eux ont choisi la définition de l'incapacité de travail à « toute profession ». Les courtiers en crédit comme les contrats dédiés à certaines professions proposent également 30 % d'offres de ce type. Les offres pour les professionnels ont sans doute des motifs plus évidents de le faire car elles s'adressent à des personnes pour lesquelles la profession est spécifique (militaires, médicaux, etc.) dont les possibilités de reclassement existent hors de leur profession (militaires), ou au contraire à des fonctionnaires dont le reclassement peut être organisé par l'administration elle-même.

Dans leur écrasante majorité (> 90 %), les contrats alternatifs, et, une fois n'est pas coutume, les contre-offres défensives bancaires, définissent l'incapacité à la profession exercée au moment du sinistre, ce qui constitue une prise en compte logique des besoins de l'assuré emprunteur.

Les définitions qui visaient la profession exercée au moment de l'adhésion ont disparu, c'est une bonne chose puisqu'elle rendait le contrat inadapté à la situation de l'emprunteur en cas de modification de profession.

	TOUTE PROFESSION	SA PROFESSION
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (CHF) CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (SFC V10) CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (V8) BANQUE POPULAIRE (CASDEN-MGEN) / CNP CFF / AXA CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (ADICA) CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (ADI 01-2008) CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08) CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08) CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008) CRÉDIT MUTUEL NORD EUROPE / ACMN (303) CRÉDIT DU NORD / SOGECAP BOURSORAMA / CNP	LES AUTRES
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	SG, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	MTAUX / GENERALI (7270) (+) CAFPI / TELEVIE (SERENIS) CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI)	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER) (+)	TOUS LES AUTRES
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	GPM MGEN / CNP (L5709)	TOUS LES AUTRES
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	TOUS

1.4 LE MAINTIEN INTÉGRAL DE LA GARANTIE ITT PENDANT LES PÉRIODES SANS ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

L'état du marché n'est pas brillant sur ce point, puisqu'en dépit de cotisations systématiquement maintenues à leur niveau global, les garanties ITT/IPT ne sont conservées dans leur intégralité que dans environ 20 % des références analysées (niveaux de base). Le pourcentage augmente à 30 % pour les contrats standards bancaires et les offres alternatives. Les courtiers en crédit proposent le maintien intégral des garanties dans moins de 15 % de leurs offres. Aucune contre-offre défensive bancaire ne propose de maintenir intégralement la garantie ITT/IPT en cas de non activité professionnelle de l'assuré.

	PAS DE MAINTIEN DE L'ITT OU MAINTIEN PARTIEL SI PAS D'ACTIVITÉ	MAINTIEN DE LA GARANTIE ITT SI PAS D'ACTIVITÉ
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	TOUS LES AUTRES	BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV. CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (TOUS LES CONTRATS) SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	TOUS	AUCUN
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	TOUS LES AUTRES	MTAUX / GENERALI (7270) (+)
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	TOUS LES AUTRES	AFI ESCA (+) APRIL / PRÉVOIR (+)
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	TOUS	AUCUN
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	TOUS LES AUTRES	MACIF MAIF

1.5 LA DÉFINITION DE L'IPT

La définition de l'IPT est très hétérogène au sein des contrats bancaires, avec 40 % de référence au barème des Accidents du Travail de la Sécurité Sociale, un pourcentage similaire pour le barème de droit commun et 20 % des contrats qui ne citent même pas le barème utilisé. **Notons également que dans nombre de contrats bancaires, le fait de disposer d'une rente de 2^e catégorie de la SS (66 % d'invalidité selon le barème AT) est une condition nécessaire, mais non suffisante.** Souvent l'invalidité professionnelle à 100 % est exigée en sus d'une invalidité fonctionnelle à 66 %. Les alternatifs utilisent plus largement le barème de droit commun pour l'invalidité fonctionnelle – plus restrictif que le barème AT de la Sécurité Sociale – mais associé plus fréquemment avec un taux croisé fonctionnel et professionnel qui « compense » l'utilisation d'un barème plus restrictif. Certains acteurs tentent d'introduire le barème AMEDOC-ESKA (April et Quatrem).

1.6 LES EXCLUSIONS

L'attention de l'emprunteur est souvent attirée sur les exclusions de son contrat d'assurance. Mais une simple énumération des exclusions ne suffit pas pour juger des

restrictions qu'elles représentent. En effet, il est essentiel de juger celles qui peuvent le concerner directement et repérer les clauses « inadmissibles » qui, selon nous, devraient être supprimées définitivement des contrats. Il est possible d'y voir plus clair en s'attachant à distinguer les exclusions de la façon suivante :

Les exclusions « inadmissibles »

Conformément au Code des Assurances, la garantie Décès doit couvrir le suicide dans la 1^{re} année, pour l'acquisition de la résidence principale et dans la limite de 120 000 €. Certaines notes analysées persistent à exclure le suicide dans la 1^{re} année sans mention à la résidence principale : AGPM, AGMF / GMP, MMA, APRIL, GE-

NERALI (NOVITA), CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI).

L'emprunteur doit en outre être particulièrement vigilant à ne pas choisir un contrat qui exclut les suites et conséquences des antériorités de santé, y compris celles qui ont été déclarées au questionnaire prévu à cet effet. L'assureur met en place une procédure de sélection médicale à l'entrée du contrat : l'assuré qui se soumet à cette procédure est donc en droit d'attendre une décision claire de l'assureur quant à la prise en charge ou la non prise en charge des antériorités de santé qu'il a déclarées de bonne foi dans le questionnaire qu'il a complété. Il est regrettable de constater que l'exclusion des antériorités de santé, y compris celles déclarées, est encore présente dans 19 versions des contrats de l'étude : MAAF (+), CBP / AXA (4603), CBP / NAP (NORMALIS) (+), CPB / ABP NORMALIS (+), CBP / MNACP (+), CFF CSF / SWISS LIFE, les 4 contrats BANQUE POPULAIRE, CFF / AXA, CRÉDIT MUTUEL NORD EUROPE / ACMN (303), CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR, CRÉDIT DU NORD / SOGECAP, HSBC / HSBC ASSURANCES, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP. En dehors du contrat MAAF, il est intéressant de noter que cette clause n'apparaît que dans les contrats standards des banques ou dans leurs contre-offres défensives. Lorsqu'elles analysent une délégation d'assurance externe, les banques

scrutent pourtant la moindre exclusion du contrat présenté en remplacement de leur contrat afin de pouvoir le retoquer au titre de la non-équivalence de garanties – et cela, même si l'exclusion est en réalité sans conséquence car elle ne concerne pas directement l'emprunteur (activité pratiquée, sport, etc.). Les contrats excluant les antécédents de santé déclarés au questionnaire sont intrinsèquement moins bons que ceux possédant des exclusions dont la portée est limitée à quelques situations personnelles.

	SUICIDE DE 1ÈRE ANNÉE <i>(sans mention de prise en charge des prêts résidence principale dans la limite de 120 K €)</i>	TOUTES ANTÉRIORITÉS DE SANTÉ SUITE ET CONSÉQUENCES <i>(déclarées au questionnaire de santé)</i>
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	AUCUN	BANQUE POP. / ABP (0301/1101/0101/0401) CFF / AXA CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303) CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR CRÉDIT DU NORD / SOGECAP HSBC SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	AUCUN	CBP / AXA (4603) (+) CBP / NAP (NORMALIS) (+) CBP / ABP (NORMALIS) (+) CBP / MNCAP (+) CFF / CSF SWISS LIFE
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI)	CAFPI / TELEVIE (SERENIS)
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	MMA APRIL / PRÉVOIR (+) GENERALI (NOVITA)	MAAF (+)
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	AGPM GPM	MFP / CNP
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	AUCUN

Les exclusions d'activité qui ne concernent qu'une population ciblée d'emprunteurs

Il s'agit notamment des exclusions liées à la pratique d'une activité ou d'un sport spécifique, à titre amateur ou professionnel. L'exclusion n'aura de sens qu'à la lumière de l'analyse de la situation personnelle de l'assuré. Ainsi, l'exclusion des sports aériens n'a pas d'impact pour la très grande majorité des assurés alors qu'elle doit être considérée avec attention pour une personne pratiquant le parapente avec assiduité.

Ces exclusions ne doivent donc être lues qu'à travers le prisme de l'emprunteur et ne devraient en aucun cas être utilisées comme prétexte à la non équivalence de garanties, pour reléguer au second plan la teneur des garanties ITT/IPT de plus grande importance et de portée bien plus générale.

Les exclusions de pathologies qui concernent a priori tous les emprunteurs

L'impact d'exclusions de pathologies est a priori le même pour tous, puisque la sélection médicale initiale a homogénéisé la cible des emprunteurs assurés. Les exclusions des affections du dos et des maladies psychologiques cris-

tallisent l'essentiel des échanges entre banques et contrats alternatifs sur le plan de l'équivalence des garanties. En effet, certaines notes d'information de grands réseaux bancaires comme le Crédit Agricole, la Banque Postale ou BNP Paribas n'excluent pas les maladies Dorso/Psy. Pour éviter le refus de leurs contrats, les alternatifs proposent alors pour la plupart une option de rachat des exclusions Dorso/Psy, moyennant une cotisation complémentaire. Ceci explique la multiplication des versions de contrats analysées dans cette étude, car pour chaque notice pro-

posant le rachat des exclusions Dorso/Psy, nous avons coté la version standard du contrat puis celle avec l'option en question (qualifiée par un + à la suite du nom du contrat). Pour autant, il n'est pas évident de conclure qu'un contrat comportant des exclusions Dorso/Psy est moins bon qu'un autre qui ne les auraient pas. En effet, une exclusion Dorso/Psy avec une garantie ITT définie pour « sa profession » est sans doute préférable à une garantie ITT définie pour « toute profession » sans exclusion.

En outre, ce débat masque une réalité toute autre. En cas d'ITT, tout assureur dispose d'une capacité à établir la réalité de l'incapacité au moyen d'expertises. Les sinistres Dorso/Psy dans leurs formes « non objectivables » sont alors couramment contestés par ces expertises. L'assureur fait donc le choix soit de gérer en aval les refus de prise en charge des sinistres Dorso/Psy suite à l'expertise, soit de libeller directement en amont dans son contrat une exclusion de ces sinistres qui permet une plus forte transparence vis-à-vis des assurés en ce qui concerne sa capacité de les refuser. Entre « gestion active des sinistres » et « libellé des exclusions Dorso/Psy de façon transparente dans le contrat », BAO s'interroge sur la réalité de la prise en charge de ces sinistres qui pourrait bien ne pas être très différente d'une méthode à l'autre...

2. LA QUALITÉ DES ENGAGEMENTS DE L'ASSUREUR

Le tableau ci-dessous répertorie les contrats de l'étude en ce qui concerne l'engagement de l'assureur en termes de tarif et de garanties, et la mention à une faculté de résiliation annuelle de l'assurance.

100 % des contrats standards bancaires garantissent le maintien du tarif sur toute la durée du prêt, ce n'était pas encore le cas dans l'étude de 2013. En revanche, 10 % de ces contrats standards bancaires prévoient toujours la possibilité pour l'assureur de résilier le contrat d'assurance, faisant perdre aux assurés la couverture dont ils disposaient, et ce malgré les nouvelles dispositions de l'article L312-9 de la loi Consommation qui interdisent toute modification de l'assurance sans l'accord de l'emprunteur.

2 contre-offres défensives bancaires sur 14 ne comportent pas d'engagement tarifaire ferme de la part de l'assureur. En revanche, elles prévoient toutes le maintien des garanties sur la durée du prêt.

Chez les acteurs alternatifs, le maintien des tarifs sur la durée du prêt est devenu largement la règle (plus de 80 % des contrats) – ce qui n'était pas le cas il y a quelques années, en raison d'un besoin de fonds propres multiplié par trois par rapport à un contrat avec tarifs révisables. Les contrats alternatifs sont encore plus nombreux (47 contrats sur 54 au total) à apporter l'engagement de maintien des garanties. Des écarts existent cependant entre les offres alternatives. Les offres spécifiques aux courtiers en crédit sont encore assez partagées sur ces questions (50 % des contrats sans engagement de maintien du tarif et 20 % sans engagement de maintien des garanties). Les mutuelles sans intermédiaire, qui exposent directement leur image dans leurs contrats, proposent en revanche des notes d'information qui garantissent toutes le maintien des tarifs et des garanties.

Le marché est divisé en deux en ce qui concerne la faculté de résiliation annuelle du contrat par l'emprunteur : 50 % des notices l'autorisent explicitement et 50 % de celles restantes n'y font pas mention.

Nous constatons que la faculté de résiliation annuelle de l'emprunteur est très peu relayée dans les contrats standards des banques comme dans leurs contre-offres défensives (seulement 20 et 13 % des contrats, respectivement) alors que ce droit est mentionné dans plus de 75 % des notes alternatives.

La liberté de résilier/substituer son assurance est un critère de choix fondamental pour l'emprunteur qui doit être en mesure de choisir sa couverture au meilleur rapport qualité/prix et qui doit être en mesure d'adapter cette couverture en fonction des changements de situation personnelle/professionnelle auxquels il peut être confronté.

Pour être réellement respecté, ce droit de résiliation doit être assorti pour les banques des exigences précises permettant la substitution, ne la laissant pas au bon vouloir discrétionnaire du prêteur au jour de la demande de résiliation.

Pour les alternatifs, la résiliation n'a pas à être conditionnelle mais bien uniquement annulable en cas de refus notifié de la banque.

	OFFRES INTERMÉDIÉES PAR LES BANQUES		OFFRES ALTERNATIVES				TOTAL
	CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	
ENGAGEMENT DE MAINTIEN DU TARIF SUR LA DURÉE DU PRÊT							
Oui	30 100%	14 87%	7 50%	24 77%	6 86%	7 100%	88 88%
Non	0 0%	2 13%	7 50%	2 23%	1 14%	0 0%	12 12%
Total	30	16	14	26	7	7	100
ENGAGEMENT DE MAINTIEN DES GARANTIES SUR LA DURÉE DU PRÊT							
Oui	27 90%	0 0%	11 79%	24 92%	5 71%	7 100%	74 74%
Non	3 10%	16 100%	3 21%	2 8%	2 29%	0 0%	26 26%
Total	30	16	14	26	7	7	100
LIBERTÉ DE RÉSILIATION ANNUELLE DE L'EMPRUNTEUR / RÉSILIATION CONDITIONNÉE À L'ACCORD DE LA BANQUE POUR LES OFFRES ALTERNATIVES							
Oui	6 20%	2 13%	11 79%	23 88%	3 43%	5 71%	50 50%
Non	24 80%	14 87%	3 21%	3 12%	4 57%	2 29%	50 50%
Total	30	16	14	26	7	7	100

	PAS DE DROIT EXPLICITE DE RÉSILITATION	DROIT EXPLICITE DE RÉSILITATION
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	BANQUE POP. / ABP (0301) BANQUE POP. / ABP (0701) BANQUE POP. / ABP (N0101) BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403) BANQUE POP. / ABP (N1101) CRÉDIT AGRICOLE / CNP PREDICA (TOUS) BNP PARIBAS / CARDIF BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF BOURSORAMA / CNP CFF / AXA CRÉDIT COOPERATIF / MUTLOG CRÉDIT DU NORD / SOGECAP HSBC / HSBC ASSURANCES SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP LCL / CACI (2018)	BANQUE POSTALE CAISSE D'ÉPARGNE / CNP-NATIXIS (TOUS) BANQUE POPULAIRE (CASDEN-MGEN) / CNP
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	CBP / AXA (4603) CBP / MNCAP (+) CFF / CSF SWISS LIFE LCL / CACI (2011)	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	CAFPI / TELEVIE (SERENIS) MTAUX / GENERALI (7270) (+)	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	GENERALI (7288) (+) GENERALI (NOVITA)	TOUS LES AUTRES
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	GPM MACSF MFP / CNP MGEN / CNP (05270)	TOUS LES AUTRES
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	MAAF (+)	TOUS LES AUTRES

	PAS D'ENGAGEMENT SUR LES TARIFS	ENGAGEMENT SUR LES TARIFS
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	LCL / CACI (2018)	TOUS
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	AXA (PREMIUM II) (+) CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI) CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD) (+) CAFPI / TELEVIE (SERENIS) MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP +)	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD) (+)	TOUS LES AUTRES
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	AGPM	TOUS LES AUTRES
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	TOUS

	PAS D'ENGAGEMENT SUR LES GARANTIES	ENGAGEMENT SUR LES GARANTIES
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	BNP PARIBAS / CARDIF BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	TOUS LES AUTRES
CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	AUCUN	TOUS LES AUTRES
OFFRES SPÉCIFIQUES DES COURTIER EN CRÉDIT	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI) CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD) (+)	TOUS LES AUTRES
OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE	SEREVI / SURAVENIR (+)	TOUS LES AUTRES
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	MGEN / CNP (L5709) MFP / CNP	TOUS LES AUTRES
OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	AUCUN	TOUS

COMPARATEUR DES GARANTIES INCAPACITÉ/INVALIDITÉ ENTRE LES CONTRATS D'ASSURANCE EMPRUNTEUR

FRANCHISE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	GARANTIE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	DÉFINITION DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	MAINTIEN DE LA GARANTIE INCAPACITÉ AUX PERSONNES SANS ACTIVITÉ	BARÈME UTILISÉ POUR ÉVALUER L'INVALIDITÉ	TAUX DÉCLENCHÉUR DE LA GARANTIE INCAPACITÉ
90 jours ou moins	Forfaitaire	Sa profession	Maintien intégral	Accident du Travail de la Sécurité Sociale	Taux croisé : fonctionnel et professionnel
90 jours ou moins sauf cas particuliers	Forfaitaire sauf cas particuliers	-	Maintien partiel	- Droit commun - Concours médical - BCAC - AMEDOC ESKA - Autre	-
- 90 jours ou plus - Non mentionné	Indemnitare	Toute profession	Pas de maintien	Non mentionné	Taux non croisé

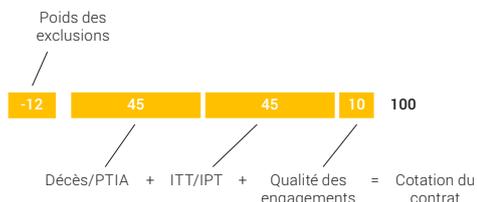
CONTRATS STANDARDS BANCAIRES

CONTRE OFFRES DEFENSIVES DES BANQUES

CONTRAT	FRANCHISE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	GARANTIE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	DÉFINITION DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	MAINTIEN DE LA GARANTIE INCAPACITÉ AUX PERSONNES SANS ACTIVITÉ	BARÈME UTILISÉ POUR ÉVALUER L'INVALIDITÉ	TAUX DÉCLENCHÉUR DE LA GARANTIE INCAPACITÉ
BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP						
BANQUE POP. / ABP (0301)						
BANQUE POP. / ABP (0701)						
BANQUE POP. / ABP (N0101)						
BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403)						
BANQUE POP. / ABP (N1101)						
BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV.						
BNP PARIBAS / CARDIF						
BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF						
BOURSORAMA / CNP						
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08)						
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008)						
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)						
CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008)						
CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08)						
CA / CNP PREDICA (ADICA)						
CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013)						
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF)						
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10)						
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8)						
CFF / AXA						
CRÉDIT COOPERATIF / MUTLOG						
CRÉDIT DU NORD / SOGECAP						
CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303)						
CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR						
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40)						
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58)						
HSBC / HSBC ASSURANCES						
LCL / CACI (2018)						
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP						
BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.)						
CBP / ABP (NORMALIS)						
CBP / ABP (NORMALIS+)						
CBP / ALLIANZ (5298)						
CBP / ALLIANZ (5298+)						
CBP / AXA (4603)						
CBP / GENWORTH						
CBP / GENWORTH (+)						
CBP / MNCAP						
CBP / MNCAP (+)						
CBP / NAP (NORMALIS)						
CBP / NAP (NORMALIS+)						
CFF / CSF SWISS LIFE						
CFF / UGIP SWISS LIFE						
LCL / CACI (2011)						
SG. CRÉDIT DU NORD / ORADEA						

	CONTRAT	FRANCHISE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	GARANTIE DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	DÉFINITION DE L'INCAPACITÉ DE TRAVAIL	MAINTIEN DE LA GARANTIE INCAPACITÉ AUX PERSONNES SANS ACTIVITÉ	BARÈME UTILISÉ POUR ÉVALUER L'INVALIDITÉ	TAUX DÉCLENCHÉUR DE LA GARANTIE INCAPACITÉ
OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIERS EN CRÉDIT	AXA (PREMIUM II)						
	AXA (PREMIUM II+)						
	CAFPI / GENWORTH						
	CAFPI / GENWORTH (+)						
	CAFPI / SPHERIA (EEMPR. CI)						
	CAFPI / SPHERIA (EEMPR. CRD)						
	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD+)						
	CAFPI / TELEVIE (SERENIS)						
	MTAUX / ALLIANZ (5352)						
	MTAUX / ALLIANZ (5352+)						
	MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.)						
	MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+)						
	MTAUX / GENERALI (7270)						
	MTAUX / GENERALI (7270+)						
	OFFRES COURTIERS ET AGENTS D'ASSURANCE	AFI ESCA					
AFI ESCA (+)							
ALLIANZ (Ass. EMP.)							
ALLIANZ (Ass. EMP.+)							
ALPTIS / SWISS LIFE							
ALPTIS / SWISS LIFE (+)							
APRIL / PRÉVOIR							
APRIL / PRÉVOIR (+)							
CARDIF (LIBERTÉ EMP.)							
CARDIF (LIBERTÉ EMP.+)							
GENERALI (7288)							
GENERALI (7288+)							
GENERALI (NOVITA)							
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER)							
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+)							
MAGNOLIA / QUATREM							
MAGNOLIA / QUATREM (+)							
METLIFE							
METLIFE (+)							
MMA							
MUTLOG (ALTUS)							
MUTLOG (PRIMUS)							
SEREVI / SURAVENIR							
SEREVI / SURAVENIR (+)							
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)							
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)							
OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	AGPM						
	GPM						
	GPMA / ALLIANZ						
	MACSF						
	MFP / CNP						
	MGEN / CNP (05270)						
	MGEN / CNP (L5709)						
	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	GMF					
GMF (+)							
MAAF							
MAAF (+)							
MACIF							
MAIF							
MATMUT / MUTLOG (ALTUS)							

POIDS DES EXCLUSIONS DANS LES GARANTIES



- CONTRATS STANDARDS BANCAIRES
- CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES
- OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIER EN CRÉDIT
- OFFRES COURTIER ET AGENTS D'ASSURANCE
- OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS
- OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE

LES CONTRATS MARQUÉS D'UN (+) SONT LES VERSIONS AVEC L'OPTION DE RACHAT LA PLUS ÉTENDUE DES EXCLUSIONS DORSO/PSY

CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.41.58)	-3	44	27	5	76
BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP	-4	42	17	6	64
BNP PARIBAS / CARDIF	-5	42	36		78
CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013)	-5	43	43	5	90
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)	-5	43	43	5	90
CA / CNP PREDICA (ADICA)	-5	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008)	-5	42	39	5	86
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008)	-5	42	39	5	86
BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV.	-5	43	43	9	95
CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	-8	44	32	5	80
CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08)	-8	42	36	5	82
CRÉDIT MUTUEL, CIC / ACM (16.06.40)	-8	41	23	5	69
LCL / CACI (2018)	-8	45	33	6	83
BOURSORAMA / CNP	-9	42	28	5	75
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF)	-9	42	29	9	81
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8)	-9	42	19	9	71
CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10)	-9	42	19	9	71
BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF	-10	42	29	5	76
CRÉDIT COOPERATIF / MUTLOG	-11	43	31	5	79
CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08)	-11	42	32	5	79
CFF / AXA	-13	44	6	5	55
BANQUE POP. / ABP (0301)	-14	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0401-N0403)	-14	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N1101)	-14	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (N0101)	-14	43	13	5	60
BANQUE POP. / ABP (0701)	-14	43	13	5	60
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP	-14	43	29	5	77
HSBC / HSBC ASSURANCES	-15	44	8	5	57
CRÉDIT DU NORD / SOGECAP	-17	43	25	5	73
CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMN (303)	-20	41	10	5	56
CFF / CSF SWISS LIFE	-7	44	25	6	75
CFF / UGIP SWISS LIFE	-11	40	29	6	75
CBP / ALLIANZ (5298+)	-11	40	35	6	80
CBP / GENWORTH (+)	-15	38	34	6	77
SG, CRÉDIT DU NORD / ORADEA	-15	41	23	5	69
CBP / MNCAP (+)	-16	38	11	6	55
CBP / ALLIANZ (5298)	-16	40	30	6	75
CBP / AXA (4603)	-17	41	9	6	55
CBP / NAP (NORMALIS+)	-18	38	29	6	72
CBP / ABP (NORMALIS+)	-18	38	29	6	72
BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.)	-19	39	28	10	77
LCL / CACI (2011)	-20	39	26		66
CBP / MNCAP	-21	38	6	6	50
CBP / GENWORTH	-22	38	27	6	70
CBP / NAP (NORMALIS)	-24	38	23	6	67
CBP / ABP (NORMALIS)	-24	38	23	6	67
MTAUX / ALLIANZ (5352+)	-7	41	38	9	88
AXA (PREMIUM II+)	-8	41	37	5	83
MTAUX / GENERALI (7270+)	-8	43	35	6	84
CAFPI / TELEVIE (SERENIS)	-8	42	16		57
CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD+)	-12	39	33		72
MTAUX / ALLIANZ (5352)	-12	41	32	9	82
MTAUX / GENERALI (7270)	-13	43	30	6	79
AXA (PREMIUM II)	-13	41	32	5	78
CAFPI / GENWORTH (+)	-14	39	34	9	82
CAFPI / GENWORTH	-14	39	27	9	75
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+)	-18	37	30	10	78
CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD)	-18	39	27		66
CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI)	-19	38	24		62
MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.)	-22	37	26	10	73
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+)	-7	42	35	9	86
METLIFE (+)	-7	43	36	9	89
MAGNOLIA / QUATREM (+)	-8	44	37	9	90
APRIL / PRÉVOIR (+)	-8	41	41	10	92
ALLIANZ (ASS. EMP.+)	-10	39	36	9	84
AFI ESCA (+)	-12	41	38	9	88
MUTLOG (ALTUS)	-12	38	35	9	82
MAGNOLIA / QUATREM	-12	44	32	9	85
SEREVI / SURAVENIR (+)	-12	41	29	5	75
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)	-12	39	34	5	77
MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER)	-12	42	30	9	81
GENERALI (NOVITA)	-12	43	32	6	80
CARDIF (LIBERTÉ EMP.+)	-13	40	36	10	86
ALPTIS / SWISS LIFE (+)	-13	41	32	10	83
METLIFE	-14	43	30	9	82
GENERALI (7288+)	-15	39	30	6	75
ALLIANZ (ASS. EMP.)	-16	39	30	9	79
APRIL / PRÉVOIR	-16	41	33	10	84
AFI ESCA	-17	41	33	9	83
SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)	-17	39	27	5	71
MUTLOG (PRIMUM)	-17	39	25	9	73
SEREVI / SURAVENIR	-18	41	23	5	69
ALPTIS / SWISS LIFE	-19	41	26	10	78
CARDIF (LIBERTÉ EMP.)	-19	40	29	10	79
MMA	-20	38	26	9	73
GENERALI (7288)	-21	39	24	6	69
MGEN / CNP (L5709)	-4	43	17	6	65
MGEN / CNP (05270)	-4	42	20	5	67
MFP / CNP	-4	43	38		81
AGPM	-12	44	26	5	75
MACSF	-13	41	32	6	78
GPM	-13	41	34	6	80
GPMA / ALLIANZ	-17	39	25	9	74
MACIF	-9	44	38	10	92
MAIF	-9	44	38	10	92
GMF (+)	-12	38	36	9	83
MATMUT / MUTLOG (ALTUS)	-12	38	35	9	82
MAAF (+)	-17	38	34	6	77
GMF	-17	38	30	9	78
MAAF	-23	38	28	6	71

MÉTHODOLOGIE DE LA COTATION GLOBALE DES CONTRATS

BAO a utilisé, comme les années précédentes et en intégrant les nouvelles variantes de garanties apparues sur le marché, une cotation des garanties des contrats la plus exhaustive possible, en cherchant à prendre en compte le poids de chacune de ces garanties dans les sinistres réglés par les acteurs.

Cette méthodologie reste la plus proche de la notion de « niveau de garanties équivalent » introduit par la loi Lagarde depuis juillet 2010, sans jamais avoir trouvé de définition exacte permettant une application uniforme.

Face à la difficulté d'application de cette notion d'équivalence de garanties, et compte tenu de l'enjeu accru qu'elle s'apprête à prendre avec la loi bancaire et avec la loi Consommation, il sera sans doute nécessaire de fixer rapidement des règles simplifiées d'application pour fluidifier la démarche des emprunteurs et protéger leur droit de choisir l'assurance de leur prêt.

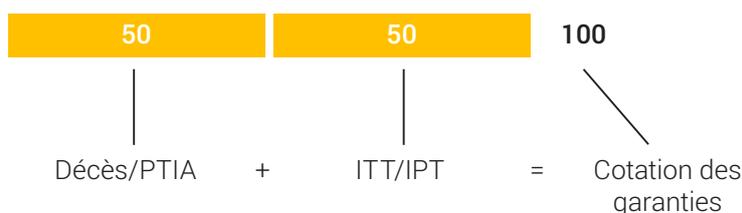
En effet, il ne peut plus être jugé satisfaisant, après trois ans d'application, que la notion de « niveau de garanties équivalent » puisse être appliquée de façon restrictive dans le seul but de refuser le choix d'un emprunteur :

- « Niveau équivalent » ne signifie pas « contrats identiques ».
- Les exigences de rachat d'exclusions diverses et variées au seul motif que certaines existent dans un contrat adverse et pas dans le contrat standard de la banque sont souvent infondées. Le contrat de la banque comporte lui aussi ses propres exclusions, et avant tout, il peut présenter des points faibles sur une garantie toute entière finalement supérieurs à l'exclusion reprochée.
- La pesée des garanties doit être globale et appréciée in concreto car il est évident que parmi les dispositions d'un contrat, certaines concernent plus précisément un type d'assuré.

En supplément de cette cotation exhaustive, BAO s'attachera prochainement à proposer une méthode d'appréciation de l'équivalence des garanties simplifiée, tenant compte des contrats tels qu'ils sont actuellement, et qui convergera correctement avec l'analyse exhaustive des garanties.

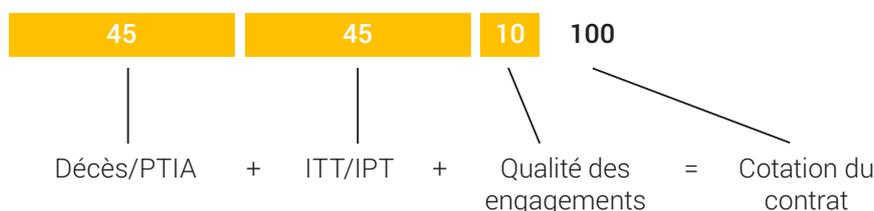
MÉTHODOLOGIE DE LA COTATION DES GARANTIES

Comme les années précédentes, la cotation des garanties a été effectuée en considérant un produit de référence noté sur 100 : 50 au titre de la garantie Décès/PTIA et 50 au titre de la garantie ITT/IPT. Les restrictions de garanties par rapport à ce produit de référence donnent lieu à un retrait de points et les garanties supplémentaires sont gratifiées de points additionnels. Ces points cherchent à approcher la réalité technique des restrictions/garanties concernées.



MÉTHODOLOGIE DE LA COTATION DES CONTRATS

La cotation des contrats d'assurance emprunteur a été effectuée en considérant également un produit de référence noté sur 100 : 90 au titre des garanties du contrat et 10 au titre de la qualité des engagements du contrat. De même que pour les garanties, des restrictions sur la qualité des engagements par rapport au produit de référence donnent lieu à des retraits de points et les qualités supplémentaires sont gratifiées de points additionnels. La note des garanties et de la qualité des engagements ont été pondérées par respectivement 90 et 10 afin d'obtenir une référence de contrat toujours égale à 100.



PRODUIT DE RÉFÉRENCE

Au titre des garanties, le produit de référence présente les caractéristiques suivantes (accidents et maladies) :

- Le capital restant dû du prêt en cas de décès dès la signature de l'offre, ainsi que la prise en charge forfaitaire, après une franchise de 90 jours, de la mensualité assurée du prêt (mensualité × quotité souscrite).
- La garantie est ITT/IPT forfaitaire, à hauteur de la mensualité assurée du prêt (mensualité × quotité souscrite).
- L'ITT est définie comme l'incapacité à exercer la profession exercée par l'assuré au moment du sinistre, l'indemnisation dure jusqu'à la consolidation de l'état de santé de l'assuré et elle n'intègre pas l'indemnisation des temps partiels thérapeutiques. Le produit de référence maintient la garantie ITT aux personnes qui n'exercent pas d'activité au moment d'un sinistre mais qui continuent à cotiser. Dans ce cas, l'ITT est évaluée par rapport aux activités exercées habituellement par l'assuré. La franchise au-delà de laquelle le contrat intervient est de 90 jours d'incapacité.
- L'IPT est indemnisée en fonction d'un taux d'invalidité fonctionnel évalué selon le barème AT de la Sécurité Sociale ; l'indemnisation de la mensualité assurée est déclenchée à partir d'un taux d'invalidité de 66 % (ce qui induit généralement une invalidité professionnelle de 100%). Le contrat de référence ne comporte pas d'invalidité partielle.
- Le produit de référence fait l'objet d'une souscription médicale avec questionnaire détaillé qui permet à l'emprunteur de déclarer tous les antécédents de santé qui intéressent l'assureur. La couverture englobe tous les antécédents déclarés ou ne faisant pas l'objet de question, à l'exception des exclusions explicitement formulées par l'assureur lors de la souscription et portées à la signature de l'emprunteur pour information et acceptation.

Au titre de la qualité des engagements, le produit de référence présente les caractéristiques suivantes :

- Le produit possède des tarifs garantis sur la durée du prêt et un engagement ferme de l'assureur de maintien des garanties accordées pendant toute cette durée ;
- Le produit précise les droits de l'assuré à résilier son contrat, la date d'échéance et le préavis de résiliation, et explicite avec précision les démarches à effectuer pour pouvoir changer d'assurance en cours de prêt. Pour un contrat alternatif, le contrat de référence doit prévoir que l'assureur annule la demande de résiliation de l'assuré si la banque notifie son refus de substitution ; pour un contrat distribué par la banque, le contrat doit préciser dans quelles conditions exactes la substitution d'assurance sera acceptée ou non.
- Le produit dispose d'une faculté de renonciation de 1 mois qu'il s'agisse d'un contrat bancaire ou non : en effet, si seule la garantie Décès est souscrite, la mention du délai de renonciation est obligatoire pour un contrat « vie » ; d'autre part pour un contrat alternatif, si la banque exige une délégation définitive avant d'étudier le contrat, l'emprunteur doit pouvoir sortir du contrat sans pénalisation en cas de refus de la banque d'accepter la délégation.

Un barème détaillé figurant en annexe du présent rapport (et sur www.baofrance.com) reprend toutes les restrictions rencontrées dans les contrats ainsi que les garanties supplémentaires. Le poids des différents points du barème a été approché sur la base de l'impact technique occasionné sur une population moyenne d'emprunteurs. Les annexes comportent également la cotation détaillée point par point des différentes références analysées.

Retrouvez-nous sur www.baofrance.com

Le premier comparateur détaillé des garanties de contrats d'assurance emprunteur

100 contrats analysés

Accès aux cotations des contrats critère par critère

Comparateur d'équivalence de niveau de garanties entre deux contrats
avec mise en parallèle critère par critère

Les études historiques de l'observatoire BAO de l'assurance emprunteur

Une question ?
Envoyez un e-mail à :
conseil@baofrance.com

BAO

Tél. : 04 78 62 16 64
www.baofrance.com

ÉQUIVALENCE DES GARANTIES ENTRE LES CONTRATS D'ASSURANCE EMPRUNTEUR IMMOBILIER

COTATION DU CONTRAT	OFFRES INTERMÉDIÉES PAR LES BANQUES			OFFRES ALTERNATIVES			
	CONTRATS STANDARDS BANCAIRES	CONTRE-OFFRES DÉFENSIVES DES BANQUES	OFFRES SPÉCIFIQUES COURTIERES EN CRÉDIT	OFFRES COURTIERES ET AGENTS D'ASSURANCE	OFFRES DÉDIÉES AUX PROFESSIONNELS	OFFRES MUTUELLES SANS INTERMÉDIAIRE	
≥ 90	BANQUE POSTALE / CNP - BP PREV. CA / CNP PREDICA (NI ADI 01-2013) CA / CNP PREDICA (ADI 01-2013-882)	-	-	APRIL / PRÉVOIR (+) MAGNOLIA / QUATREM (+) METLIFE (+) AFI ESCA (+) MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+) CARDIF (LIBERTÉ EMP.+) MAGNOLIA / QUATREM	-	MACIF MAIF	
85-90	CA / CNP PREDICA (ADICA) CA / CNP PREDICA (ADI 831-01-2008) CA / CNP PREDICA (ADI 01-2-008)	-	MTAUX / ALLIANZ (5352+)	MAGNOLIA / QUATREM (+) METLIFE (+) AFI ESCA (+) MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER+) CARDIF (LIBERTÉ EMP.+) MAGNOLIA / QUATREM	-	-	
80-85	LCL / CACI (2018) CA / CNP PREDICA (ADI 01-2008 CP 340-08) CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (CHF) CRÉDIT MUTUEL / SURAVENIR	CBP / ALLIANZ (5298+)	MTAUX / GENERALI (7270+) AXA (PREMIUM II+) MTAUX / ALLIANZ (5352) CAFPI / GENWORTH (+)	APRIL / PRÉVOIR ALLIANZ (ASS. EMP.+) ALPTIS / SWISS LIFE (+) AFI ESCA MUTLOG (ALTUS) METLIFE MAGNOLIA / ALLIANZ (SOLASTER) GENERALI (NOVITA)	MFP / CNP	GMF (+) MATMUT / MUTLOG (ALTUS)	
75-80	CRÉDIT COOPÉRATIF / MUTLOG CA / CNP PREDICA (ADICA CP 513-08) BNP PARIBAS / CARDIF SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / SOGECAP BNP PERSONAL FINANCE / CARDIF CRÉDIT MUTUEL, C/C / ACM (16.41.58)	BNP / CARDIF (ALTERNATIVE EMPR.) CBP / GENWORTH (+)	MTAUX / GENERALI (7270) MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.+) AXA (PREMIUM II) CAFPI / GENWORTH	CARDIF (LIBERTÉ EMP.) ALLIANZ (ASS. EMP.) ALPTIS / SWISS LIFE SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD+)	GPM MACSF	MAAF (+) GMF	
70-75	BOURSORAMA / CNP CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (SFC V10) CAISSE D'ÉP. / CNP-NATIXIS (V8) CRÉDIT DU NORD / SOGECAP	CFF / CSF SWISS LIFE CFF / UGIP SWISS LIFE CBP / ALLIANZ (5298) CBP / ABP (NORMALIS+) CBP / NAP (NORMALIS+) CBP / GENWORTH	MTAUX / CARDIF (PRÉV. EMP.) CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD+)	SEREVI / SURAVENIR (+) GENERALI (7288+) MMA MUTLOG (PRIMUS) SPHERIA (GARANTIE EMPR. CRD)	AGPM GPWA / ALLIANZ	MAAF	
65-70	CRÉDIT MUTUEL, C/C / ACM (16.06.40)	CRÉDIT DU NORD / ORADEA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / ORADEA CBP / ABP (NORMALIS) CBP / NAP (NORMALIS) LCL / CACI (2011)	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CRD)	GENERALI (7288) SEREVI / SURAVENIR	MGEN / CNP	-	
< 65	BANQUE POP. (CASDEN-MGEN) / CNP BANQUE POP. / ABP (TOUS) HSBC / HSBC ASSURANCES CRÉDIT MUT. NORD EUROPE / ACMIN (303) CFF / AXA	CBP / MNCAP (+) CBP / AXA (4603) CBP / MNCAP	CAFPI / SPHERIA (EMPR. CI) CAFPI / TELEVE (SERENIS)	-	-	-	
Moyenne	73,8	69,0	75,6	80,4	74,3	82,3	
	72,1		78,6				

ZONES D'ÉQUIVALENCE DE GARANTIES

LES CONTRATS MARQUÉS D'UN (+) SONT LES VERSIONS AVEC L'OPTION DE RACHAT LA PLUS ÉTENDUE DES EXCLUSIONS DORSO/PSY