



# Rapport BAO Assurance emprunteur

Analyse critique et complémentaire du rapport IGF

21 Janvier 2014

BAO 

---

## **Rapport BAO, Assurance Emprunteur Synthèse**

Le projet de loi consommation arrive dans sa phase de finalisation, et constituera le 5ème texte touchant à l'environnement du marché de l'assurance emprunteur immobilier depuis janvier 2007<sup>1</sup>.

Depuis cette date, le fonctionnement du marché et la situation quasi monopolistique des banques ont été régulièrement mis en cause. En juillet 2013, face à la demande insistante des parlementaires d'instaurer un droit du consommateur de changer d'assurance chaque année pour rendre ce marché enfin plus concurrentiel, le Ministre de l'Economie a commandé à l'IGF une étude d'impact sur le sujet.

Ce rapport, paru mi novembre 2013 quelques jours seulement avant la seconde lecture du projet de loi consommation à l'Assemblée Nationale a été analysé par BAO pour confronter les données obtenues et les analyses opérées avec ses propres études historiques sur le marché<sup>2</sup>.

Les résultats de ces rapprochements, détaillés dans le cadre de cette nouvelle étude BAO, soulignent que les données recueillies sont souvent convergentes, mais que leur mise en perspective et leur utilisation par l'IGF sont régulièrement biaisées en faveur de constats et recommandations contraires à la simple lecture des chiffres.

### **Le niveau d'ouverture du marché, et ses marges**

Alors qu'en mai 2007 UFC-Que Choisir était accusée de diffamation par l'ensemble des banques françaises pour avoir dévoilé les marges de ce secteur, les données de base du marché sont désormais largement partagées : l'assurance emprunteur immobilier collecte 6 milliards d'euros de primes annuelles, pesant sur 6 millions de foyers accédant à la propriété<sup>3</sup>. Les marges perçues par les banques sur cette activité représentent au moins 50% des primes des emprunteurs, les seuls chiffres parfaitement indépendants recueillis par l'IGF étant ceux de l'ACPR faisant d'ailleurs état de commissions bancaires atteignant 55% des primes.

En outre, malgré toutes les tentatives réglementaires depuis 2007, le marché reste captif, avec 85% des contrats distribués par l'intermédiaire des banques (70% de contrats standards bancaires et 15% d'offres défensives internes). La régression de la part de marché des offres alternatives depuis la loi Lagarde masque donc une croissance forte et récente de ces offres défensives bancaires, visant à limiter la redistribution du marché vers des acteurs externes.

### **L'évolution de la qualité de la distribution et des garanties des contrats**

L'IGF juge satisfaisant l'état du marché, notamment au plan de l'évolution des garanties des contrats, tant du côté des contrats bancaires que des contrats alternatifs. Ce constat, non documenté dans le rapport IGF, n'est pas partagé par BAO (Titre 1). En effet, après une phase au début des années 2000 de dépouillement des garanties des contrats standards bancaires<sup>4</sup>, la loi Lagarde en imposant le libre choix de l'assurance par l'emprunteur à garanties équivalentes à celles de la banque, aurait dû raviver la concurrence sur les prix et relever les niveaux de garanties. Or, certains contrats standards bancaires comportent encore en 2013 des lacunes significatives, alors que les offreurs alternatifs ont relevé leurs garanties pour limiter les refus de leurs délégations par les banques. Mais, plutôt que de relever leurs garanties pour écarter les contrats concurrents insuffisamment protecteurs au titre de la loi Lagarde, les banques ont préféré créer des offres défensives, alignées en tarifs sur leurs concurrents, mais dégradées en garanties. Selon l'IGF la part de marché de ces offres est passée brutalement à 15% des crédits immobiliers, alors qu'elle était encore quasiment imperceptible en septembre 2011 lors de la dernière étude de marché BAO.

<sup>1</sup> Le projet de loi consommation en seconde lecture au Sénat les 2è et 28 janvier prochains. Cette loi suit la loi AERAS janvier 2007, la loi "développement de la concurrence au service des consommateurs" janvier 2008, la loi Lagarde juillet 2010, la loi de séparation et de régulation des activités bancaires juillet 2013

<sup>2</sup> Sur [www.baofrance.com](http://www.baofrance.com) janvier 2010 et septembre 2011 "les jeunes et leur choix d'assurance emprunteur", mai 2013 "Etude d'impact de l'application effective de la résiliation annuelle"

<sup>3</sup> 8 millions de foyers si l'on intègre les accédants résidences secondaires et les prêts travaux

<sup>4</sup> Dans le début des années 2000, une partie des contrats standards bancaires est passée en garantie indemnitaire, c'est à dire limitée à la perte de revenus, vidant la garantie incapacité de travail d'une partie de son contenu et la limitant aux personnes en activité au moment d'un sinistre.

Une dérive dans la qualité de la couverture des emprunteurs a donc été décelée, organisée par les banques elles mêmes, soulignant tous les risques liés à l'ambiguïté de leur double position de prêteur et de distributeur d'assurance rémunéré.

L'IGF fait mention d'une faible pratique de ventes liées du crédit et de l'assurance, alors qu'au vu des chiffres recueillis, BAO considère au contraire que la situation est préoccupante : les réclamations d'emprunteurs s'estimant contraints dans l'assurance bancaire parvenant au médiateur sont disproportionnées au regard de la taille du marché comparativement à d'autres branches. Ces réclamations font état d'une volonté délibérée d'esquiver les dispositions de la loi Lagarde (assurance bancaire imposée aux emprunteurs pour obtenir leur crédit, relèvement du taux du crédit en cas d'assurance externe, mesures dilatoires pour l'émission de l'offre de prêt...) <sup>5</sup>.

La situation de ce marché à l'international est balayée rapidement, au prétexte que le marché du crédit immobilier n'y est pas comparable, alors que de nombreux pays voisins (tels que le Royaume Uni, l'Italie, l'Espagne et les Pays Bas) ont engagé des mesures de correction face à des alertes très similaires à celles constatées en France (niveau de marge, réclamations, qualité du conseil aux emprunteurs...).

La loi Lagarde est donc un échec criant, dont l'IGF se refuse à dresser le constat lucide au regard des éléments qu'elle a collectés, se satisfaisant au contraire du dynamisme du marché, porté par le doublement des prix de l'immobilier au delà de l'inflation depuis les années 2000 <sup>6</sup>.

### **L'état du droit et du contractuel entre prêteurs et emprunteurs**

Les experts juridiques consultés par l'IGF confirment les conclusions précédentes de BAO : la résiliation annuelle, issue de l'article L113-12 du code des assurances, s'applique de droit aux contrats d'assurance emprunteur, qui sont des contrats groupe <sup>7</sup>, mixtes, à adhésion facultative.

En revanche, aucun texte ne permet explicitement à l'emprunteur d'imposer à sa banque d'accepter une délégation d'assurance en substitution du contrat résilié. Sur ce point, c'est le contractuel entre l'emprunteur et le prêteur qui régit la situation, c'est à dire la notice d'information de l'assurance et l'offre de prêt signée lors de la souscription du crédit. L'IGF en déduit trop rapidement, selon BAO, que dans les faits, la substitution d'assurance n'est possible qu'avec l'accord du prêteur, et qu'à défaut le prêt peut s'en trouver exigible.

BAO a analysé dans le détail ce contractuel pour 5 réseaux bancaires (Titre 2). Dans les cas les moins favorables à l'emprunteur, l'information sur les dates et préavis de résiliation - qui relèvent pourtant du droit de l'assuré - sont absentes. Les clauses d'exigibilité du prêt précisent couramment que le prêt est exigible en cas de disparition de l'assurance, notamment du fait d'une résiliation par l'assureur. Parfois ces offres mentionnent alors l'obligation pour l'emprunteur de présenter une assurance équivalente à l'assurance résiliée. Mais jamais la substitution d'assurance par l'emprunteur n'est explicitement décrite comme une cause d'exigibilité du prêt. Or cette exigibilité ne saurait être tacite. Une clause présente dans toutes les offres de prêt depuis l'application de la loi Lagarde précise en outre que l'emprunteur est libre de choisir son assurance, à niveau de garanties équivalent à celui du contrat bancaire, et limite rarement ce droit en amont de la signature du contrat.

Ainsi, dans les faits, l'emprunteur est rarement empêché de solliciter la substitution d'assurance. Les experts interrogés par l'IGF estiment d'ailleurs que les tribunaux jugeraient probablement de mauvaise foi l'invocation par le prêteur de la disparition de l'assurance pour exiger le remboursement du prêt, alors même qu'il en aurait refusé la substitution <sup>8</sup>.

Plus marquant encore, dans deux grandes banques (Banque Postale et Caisse d'Epargne), la résiliation et la substitution sont parfaitement envisagées comme un droit de l'emprunteur, et le contractuel en indique précisément les modalités.

---

<sup>5</sup> Rapport IGF, annexe 1 page 6

<sup>6</sup> Rapport IGF annexe 1 page 12, prix de l'immobilier corrigés de l'inflation dans différents pays de l'OCDE

<sup>7</sup> excepté 2 contrats individuels alternatifs, eux aussi soumis au droit de résiliation annuel

<sup>8</sup> Rapport IGF annexe 2 page 15

Encore une fois, le constat de l'IGF paraît infondé, et la situation actuelle du droit des emprunteurs plus favorable qu'elle ne l'envisage. La limitation du droit de substitution pour l'emprunteur à quelques mois en début de contrat, et l'interdiction au delà de ce délai de substituer l'assurance alors que les dispositions contractuelles sont silencieuses constitue en réalité une régression du droit actuel des consommateurs.

### **Le effets d'une plus forte concurrence sur le marché**

Le rapport de l'IGF fait écho au risque de démutualisation et de déstabilisation du marché invoqué par les banques face aux volontés d'ouverture du marché. Or, les éléments recueillis par l'IGF elle-même suffisent en grande partie à éliminer la réalité de ce risque...

**Sur le plan des marges tout d'abord** (Titre 3) : un niveau global de marge de 50% des primes suppose, compte tenu des profils bien connus de la sinistralité décès et incapacité de travail, que tous les segments d'âge y contribuent. Cette marge est très importante sur les profils les plus jeunes (de l'ordre de 70% des primes à 30 ans) et reste significative sur les plus âgés (de l'ordre de 20% à 56 ans). Il n'y a donc pas péréquation entre les segments et aucun n'équilibre les autres. Dans ce contexte, une concurrence ouverte ne fait courir aucun risque de relèvement localisé de prix en contrepartie de leur baisse par ailleurs. Elle conduira à une pression sur les prix partout, et prioritairement là où les marges sont les plus élevées.

Seule une volonté de maintenir la marge globale à son niveau actuel de 50% des primes pourrait conduire à une hausse localisée des prix. Mais ceci n'est possible que dans un environnement non concurrentiel, car aucun acteur d'assurance ne délaisserait au profit de ses concurrents un segment qui génère 20% de marge, rémunération déjà supérieure à celle du marché de l'assurance automobile<sup>9</sup>! Dans un marché ouvert à la concurrence, les marges devraient s'homogénéiser progressivement entre les segments pour converger vers des niveaux plus habituels dans un marché d'assurance de particuliers, et par une baisse des prix généralisée. Ce mécanisme ne relève pas de la déstabilisation d'un marché, mais des effets positifs attendus pour l'ensemble des consommateurs, d'une concurrence parfaitement habituelle que vise à renforcer la loi consommation par ailleurs<sup>10</sup>.

**Au plan des tarifs ensuite** (Titre 3) : les tarifs sont analysés par l'IGF acteur par acteur, pour conclure à une plus forte segmentation des modes de tarification alternatifs que bancaires. BAO confirme que l'amplitude des tarifs des contrats alternatifs selon les différents segments est supérieure à celle rencontrée au sein des contrats standards bancaires. Il importe néanmoins de préciser que :

- Sur l'ensemble de la cible représentative des emprunteurs immobiliers, il existe des contrats alternatifs qui proposent des tarifs moins élevés que les contrats bancaires, et ce quel que soit le segment d'emprunteur.
- Le mode de tarification des offres défensives des banques est identique à celui des acteurs alternatifs, ce qui permet aux banques d'amplifier la segmentation tarifaire de leurs offres au travers de cette distribution réservée aux emprunteurs les plus négociateurs.
- Les comparaisons de tarifs proposées par l'IGF visant à relativiser l'intérêt des contrats alternatifs sont trompeuses à divers égards :
  - ✓ l'indicateur de comparaison choisi (actualisation des primes à un taux arbitraire, rapportées au capital emprunté, lissé sur la durée théorique du prêt) n'est pas pertinent. Les tarifs ont été actualisés pour une meilleure comparabilité des prix, mais sans intégrer le poids des remboursements anticipés de prêt alors qu'ils constituent un élément de pondération des primes de fin de prêt bien supérieur à celui de l'actualisation. A défaut, les indicateurs de comparaison les plus pertinents pour les consommateurs restent ceux issus des échéanciers de primes fournis aux emprunteurs et des informations prévues par la loi bancaire : primes année après année pour juger de leur cumul sur la durée totale du prêt et sa durée probable effective, ainsi que le TAEA<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Annexe 3 du rapport IGF page 13, S/P du marché de l'automobile 82%.

<sup>10</sup> La loi Consommation instaure un droit de résiliation des assurés à tout moment à l'issue de la 1<sup>ère</sup> année, en assurance automobile et MRH.

<sup>11</sup> Taux annuel effectif de l'assurance, équivalent d'un TEG assurance et comparable au taux de crédit

- ✓ La comparaison de tarifs moyens bancaires historiques n'ayant plus cours depuis le début des années 2000, de tarifs moyens bancaires actuels et de tarifs alternatifs ne reflète pas le raisonnement qui s'impose à un emprunteur confronté à son choix d'assurance. En effet, celui-ci choisit une banque pour le crédit immobilier, et n'a alors pas le choix d'une autre banque pour s'assurer. Selon la banque envisagée sa situation peut être très contrastée, les tarifs bancaires à profil donné variant parfois jusqu'à 75% selon la banque<sup>12</sup>. Le tarif moyen bancaire en représente rien pour lui. De même, lorsque cet emprunteur envisage une délégation externe, il ne recherche pas une moyenne d'offres alternatives mais celle qui est la plus attractive pour son profil, à garanties équivalentes que la banque est susceptible d'accepter.
- ✓ Les comparaisons proposées par l'IGF pour les emprunteurs de 56 ans, qui sous tendent les risques de démutualisation et d'augmentation des tarifs sont erronées, les contrats bancaires utilisés ne permettant pas la couverture de ces emprunteurs jusqu'en fin de prêt (âges limite de garanties décès à 70 ou 75 ans).

Un marché qui, en devenant concurrentiel, se segmente avec des tarifs plus compétitifs partout et une marge significative sur chaque segment, ne fait pas plus courir de risque de "démutualisation" que de déstabilisation.

**Au plan de la solidarité avec les risques aggravés de santé** (Titre 3) : les notions de mutualisation et de solidarité ne doivent pas être confondues. La mutualisation est un principe de base en assurance qui permet de financer les sinistres au travers des primes des non sinistrés. Avec des fréquences de sinistres de moins de 1% par an en assurance emprunteur, la mutualisation joue à plein dans l'ensemble des contrats et il est peu pertinent de parler de bons risques et de mauvais risques, la plupart des assurés ne bénéficiant pas d'indemnisation au cours de leur prêt. La solidarité est un mécanisme très différent par lequel certains seraient acceptés à des conditions préférentielles grâce à la contribution des autres assurés. Le seul segment qui corresponde à une solidarité est l'écrêtement des surprimes organisée par AERAS pour les détenteurs de prêts à taux zéro et les risques très aggravés de santé. Ce segment ne représente aujourd'hui que 0,025% du marché (compte tenu des conditions de revenus imposées et du seuil élevé d'intervention de cet écrêtement) et ne saurait être déstabilisé par un marché plus concurrentiel, d'autant que le mécanisme de financement continuerait à fonctionner (réparti entre tous les acteurs).

l'IGF souligne la performance du marché de l'assurance emprunteur vis à vis de l'acceptation des risques aggravés de santé aujourd'hui très large. En revanche, ces risques acceptés par les acteurs peuvent difficilement entrer dans un champ de solidarité, aucun chiffre ne permettant de supposer ce segment déséquilibré. Les nombreux traités de réassurance du marché concernés ne posent d'ailleurs pas de problématique particulière de placement annuel. Même les résultats des risques très aggravés de santé gérés au 3ème niveau AERAS par le BCAC ne traduisent aucune inquiétude technique.

Enfin, les chiffres annuels du BCAC soulignent que les acteurs alternatifs portent 40% des risques très aggravés de santé (niveau 3) alors que leur part de marché globale n'est que de 15%. Les contrats alternatifs sont surpondérés dans l'apport de solutions aux risques hors norme, et on ne peut imaginer qu'ils y contribueraient moins en cas d'ouverture globale du marché en leur faveur.

### **Les conséquences associées à un droit des emprunteurs de changer annuellement d'assurance**

Compte tenu des différents risques soulevés précédemment et que BAO conteste, l'IGF préconise de réduire le droit de l'emprunteur à changer d'assurance pendant quelques mois à compter de la signature de son crédit. Une telle mesure limiterait ainsi la concurrence dont l'IGF craint les effets supposés pervers. Mais, si cette limitation ne vise pas à prémunir le marché d'une déstabilisation - difficilement possible au vu des marges sur tous les profils d'emprunteurs-, elle pourrait chercher à protéger les banques d'une baisse trop forte des marges dont elles bénéficient sur cette activité. Mais même cet objectif ne serait pas atteint par la préconisation de l'IGF. En effet, les modélisations réalisées, intégrant le phénomène significatif de remboursement anticipé des prêts (durée effective de 8-9 ans pour une durée initiale de l'ordre de 20 ans), et qui aboutissent aux marges constatées

<sup>12</sup> exemple pour un emprunteur de 52 ans qui emprunte sur 15 ans, le tarif annuel d'assurance du LCL sera de 0,66% du capital emprunté et de 0,384% au CFF)

actuellement par tous, démontrent que la marge réalisée sur les contrats d'assurance emprunteur se concentre fortement en début de prêt (Titre 4). Près de la moitié de cette marge se réalise pendant les 5 premières années du prêt.

Aussi, plus la résiliation de l'assurance intervient tôt, plus elle prive l'assureur tenant de la marge qu'il supposait pouvoir dégager dans l'avenir. Restreindre le moment de la substitution d'assurance en amont du prêt ne présente d'intérêt ni pour l'emprunteur, qui contrairement aux affirmations non étayées de l'IGF, peut conserver longtemps un intérêt à vouloir changer d'assurance<sup>13</sup>, ni pour l'opérateur détenteur du contrat pour qui le lissage des chutes est certainement préférable.

A contrario, une résiliation tardive est peu préjudiciable à l'assureur tenant, qui a alors réalisé la plus grande partie de la marge qu'il espérait sur le contrat.

**Donc, le seul parti pris qui sous-tend cette préconisation de réduire la délai de substitution à quelques mois voire un an, est celui d'une moindre capacité de l'emprunteur à faire jouer la concurrence dans le temps et donc de faire pression sur les marges atypiques de ce marché. Or, pour restreindre la concurrence sur le marché de l'assurance emprunteur, il n'est point besoin d'une nouvelle loi...**

### **Les préconisations BAO dans le cadre du projet de loi consommation**

Au vu de ces analyses, BAO préconise donc dans le cadre de la loi consommation, pour réguler efficacement le marché de l'assurance emprunteur tout en sécurisant les emprunteurs :

- de limiter la possibilité de résiliation à l'initiative de l'assureur (élément déjà intégré dans le projet de loi par la création d'un article L113-12-2 du Code des Assurances).
- d'imposer aux assureurs un engagement de tarifs et de garanties sur toute la durée potentielle du prêt pour parfaire la sécurité des emprunteurs et limiter les possibilités de dérive des contrats (éléments intégrés au projet de loi)
- **de créer un droit de substitution de l'assurance par l'emprunteur à garanties équivalentes, en sus de son droit actuel de résiliation, sans limitation dans le temps, afin que la concurrence puisse réellement exercer une pression sur les prix et les garanties au bénéfice des consommateurs,**
- **d'interdire la facturation de frais en cas de changement d'assurance pour limiter les possibilités de contournement de cette mise en concurrence d'autant que l'assureur tenant du contrat n'est jamais en situation de déséquilibre technique vis à vis de l'emprunteur,**
- **d'assurer l'applicabilité de la loi par l'introduction de sanctions en cas de non respect (amende administrative à la hauteur du préjudice de prix subi par l'emprunteur, de l'ordre de 3000€).**

---

<sup>13</sup> Pour bénéficier des tarifs du marché, pour adapter ses garanties quand son contrat deviendrait inopérant, pour intégrer une consolidation d'un état de santé initialement aggravé

## **Titre 1 : Les contrats du marché de l'assurance emprunteur : Niveau des garanties, engagement des assureurs sur la durée du prêt, changement de contrat**

### **1.1 La situation des garanties des différents types de contrats du marché**

Les contrats du marché peuvent être classés en trois catégories :

- les "contrats standards bancaires" proposés par les banques avec leurs crédits immobiliers;
- les "contre offres défensives bancaires" utilisées en 2ème niveau par les banques lorsqu'elles anticipent une délégation externe;
- les "contrats alternatifs", non intermédiés par les banques.

BAO dans ses études exhaustives des garanties des contrats<sup>1</sup> a mis en place une méthodologie permettant de mesurer la qualité des garanties, fondée sur un barème intégrant l'impact sur les indemnités de toutes les restrictions possibles des contrats. Les points essentiels de différenciation des garanties des produits concernent essentiellement la garantie incapacité de travail et sont les suivants :

1. Le caractère acquis et irrévocable des garanties accordées et de leur prix (engagement de l'assureur)
2. La couverture des antécédents de santé déclarés par l'emprunteur au questionnaire de santé, sauf mention explicite de l'assureur (pas d'exclusion automatique tacite)
3. Couverture de l'incapacité de travail à l'exercice de "la" profession exercée (et de non "toute" profession)
4. La durée de la franchise incapacité de travail (la norme du marché étant à 90 jours)
5. Le mode d'indemnisation ("forfaitaire" ou égal au montant souscrit, versus "indemnitaire" c'est à dire limité à la perte de revenu)
6. Le maintien de la couverture pendant les périodes d'inactivité professionnelle (congés parentaux, chômage...)
7. La liberté de l'emprunteur de changer de contrat en cours de prêt et sa bonne information des modalités d'exercice de ce changement.

Les principaux contrats du marché positionnés selon ces critères figurent en annexe 1.

#### **1.1.1. Les engagements de l'assureur à maintenir les garanties et les tarifs sur la durée du prêt**

##### Les garanties

Une grande majorité des assureurs s'engage sur le maintien des garanties accordées tout au long du crédit. Mais, contrairement à ce qui pourrait être attendu, ce sont les notices d'information des contrats standards bancaires qui le plus souvent ne le mentionnent pas ou mentionnent le contraire (4/15 des contrats analysés), devant les offres défensives bancaires (1/5), contre moins de 15% des contrats alternatifs (4/27).

Pourtant, l'article L312-9 du Code de la consommation prévoit explicitement que lorsqu'un prêteur fait souscrire son assurance à un emprunteur, les garanties de ce contrat ne peuvent être modifiées sans l'accord de l'emprunteur.

##### Les tarifs

Tout contrat d'assurance emprunteur donne lieu à un échéancier de primes à venir en amont de la signature du contrat (échéancier chez les assureurs alternatifs, tableau d'amortissement de l'offre de prêt pour les contrats standards bancaires). Cet échéancier est tantôt "certain", avec engagement de l'assureur de le maintenir tout au long du prêt (hors modification du prêt lui-même), tantôt susceptible d'être modifié selon les résultats techniques du portefeuille.

La très grande majorité des assureurs s'engage sur l'échéancier fourni à la souscription, pour toute la durée des prêts couverts. Seuls 2 contrats bancaires sur les 15 analysés mentionnent

<sup>1</sup> études BAO "Panorama des garanties du marché de l'assurance emprunteur", de mai 2011 et février 2013 sur [www.baofrance.com](http://www.baofrance.com)

une revalorisation possible (BNP et BFM/SG qui plafonne sa capacité de revalorisation de 0,23% à 0,30% max). 1 autre écorne significativement son engagement tarifaire : BNP Personal Finance avec le doublement des primes à 60 ans, sans intégrer ce doublement dans l'offre de prêt (TEG, tableau d'amortissement).

Cet engagement est plus récent pour les offres alternatives qui l'ont adopté avec l'évolution du calcul de la marge de solvabilité. En effet historiquement, en évitant cet engagement, les assureurs optimisaient leur besoin de fonds propres (triplé en cas d'engagement de tarif). Pour autant la pratique de telles revalorisations a rarement eu lieu, un tel recadrage exposant immédiatement les acteurs à un refus de leurs délégations par les banques. Les règles prudentielles ayant évolué, cette pratique est devenue obsolète. 80% des contrats alternatifs affichent aujourd'hui un engagement de tarif, soit autant que les contrats bancaires.

En revanche, ceci est loin d'être la norme pour les offres défensives bancaires, puisque plus de la moitié d'entre elles ne prévoient pas cet engagement tarifaire (3/5).

Une concurrence réellement ouverte entre les acteurs n'a aucune raison de favoriser l'apparition de contrats sans engagement de tarif et ou de garanties comme le suppose l'IGF.

### **1.1.2. La couverture des antécédents de santé déclarés au questionnaire de santé**

La souscription d'un contrat d'assurance emprunteur immobilier implique un questionnaire de santé et une souscription médicale, c'est-à-dire l'acceptation par l'assureur de la demande d'adhésion. A chaque fois que les contrats se sont orientés vers des simples déclarations de bonne santé, les problèmes de non prise en charge pour fausse déclaration ont explosé et les acteurs sont revenus à des questionnaires plus explicites.

En cas de déclaration d'une antécédent de santé, l'assureur peut accepter le demandeur avec des réserves formulées dans des conditions particulières qu'il fait signer à l'emprunteur. Par exemple, le demandeur déclare du diabète et des problèmes de genou, et l'assureur décide d'exclure par des conditions particulières les suites et conséquences des problèmes de genou. Dans un tel cas, les suites et conséquences du diabète sont bien couvertes.

Le questionnaire de santé a ainsi une triple fonction :

- permettre à l'assureur de souscrire efficacement, c'est-à-dire de mutualiser les assurés par classes de risques équivalentes,
- permettre à l'assuré d'être couvert malgré des antécédents de santé et en particulier pour les suites et conséquences des antécédents de santé déclarés.
- permettre à l'assuré d'accepter ou de refuser les conditions particulières d'acceptation en les signant

L'article L113.8 concernant la fausse déclaration intentionnelle protège l'assureur et lui permet au moment de la découverte d'une fausse déclaration intentionnelle de résilier le contrat, de conserver les primes acquises et de ne pas prendre en charge un sinistre éventuellement déclaré. Cette clause est rappelée dans tous les contrats emprunteurs et sur le questionnaire de santé.

En revanche, le fait que des conditions générales excluent les suites et conséquences des antécédents de santé déclarés au questionnaire de santé, dispense l'assureur de tout processus de souscription médicale, l'assuré s'excluant lui-même par ses déclarations, ou s'exposant à l'article L113.8 s'il ne les déclare pas. Ceci se fait alors à l'insu des emprunteurs qui anticipent au contraire que le fait d'avoir déclaré leurs antécédents les couvrent sauf information spécifique de l'assureur.

Une telle clause (exclusion des suites et conséquences des antécédents de santé) est encore présente dans 5 contrats standards bancaires sur 15, 1 contrat bancaire défensif sur 5, et 2 contrats alternatifs sur 27.

### **1.1.3. La couverture de l'incapacité à exercer "la" profession de l'assuré et non "toute" profession**

Il existe 2 types de couverture incapacité de travail : celle qui prend en charge l'assuré lorsqu'il est en incapacité d'exercer "sa" profession ou celle qui ne le prend en charge que s'il est incapable d'exercer "toute" profession. Bien entendu, cette 2ème définition est beaucoup plus restrictive et donne lieu à une couverture moins fréquente.

Cette définition de l'incapacité à "toute" profession est encore présente dans 5 contrats standards bancaires sur 15, 1 contrat bancaire défensif sur 5, et 5 contrats alternatifs sur 27.

### **1.1.4. La franchise incapacité de travail**

Le marché est à 90 jours de franchise, c'est à dire que les incapacités prises en charge sont celles qui excèdent 3 mois. Quelques contrats prévoient pourtant des franchises plus longues, ce qui réduit les prises en charge, à la fois dans leur proportion et le nombre de jours indemnisés. 5 versions de contrats standards bancaires sur 16 présentent des franchises supérieures à 90 jours (le contrat Caisse d'Epargne existe à la fois dans des versions de franchise de 90 jours et de 120 jours).

### **1.1.5. Le mode d'indemnisation (forfaitaire ou indemnitaire)**

Ce mode d'indemnisation est déterminant dans la qualité de la garantie incapacité. Les contrats forfaitaires fournissent une indemnisation liée directement au montant souscrit pour lequel cotise l'emprunteur (ex un prêt d'une mensualité de 1000€/mois couvert à 100% donnera lieu à indemnisation de 1000€ par mois). Les contrats indemnitaires limiteront cette indemnisation à la perte de revenu et déduiront donc toutes les autres couvertures dont dispose l'emprunteur. Nombre d'emprunteurs étant salariés ou fonctionnaires protégés par des contrats de prévoyance collective, la garantie incapacité de leur contrat d'assurance emprunteur en est réduite d'autant, sans impact pour autant sur leur cotisation. Un contrat indemnitaire, même s'il prévoit un plancher d'indemnisation est toujours moins protecteur qu'un contrat forfaitaire.

5 contrats standards bancaires sur 15 sont de type "indemnitaire", contre 1 contrat défensif sur 5 et 2 contrats alternatifs sur 27.

### **1.1.6. Le maintien intégral de la couverture en cas d'inactivité professionnelle**

Un contrat d'assurance emprunteur n'est pas revu régulièrement et il doit donc anticiper diverses situations de l'emprunteur au cours de son prêt. Notamment, en cas d'inactivité professionnelle voulue (congé parental, sabbatique) ou subie (chômage), certains contrats suppriment ou limitent la garantie incapacité. Ce trou de garantie est particulièrement dangereux pour les emprunteurs qui, en cas d'accident ou maladie dans une telle période peuvent se trouver incapables de reprendre un emploi et donc d'assurer le remboursement de leur crédit.

Pourtant 11 des 15 contrats standards bancaires analysés ne couvrent pas l'emprunteur dans cette situation, ainsi que la totalité des contrats bancaires défensifs.

### **1.1.7. La liberté de l'emprunteur de changer de contrat en cours de prêt**

#### Les dispositions concernant la renonciation (hors vente à distance)

Les dispositions concernant la renonciation portent les traces de l'historique et de la réalité de la commercialisation des contrats.

Un rappel de deux points du droit des assurances s'impose. En « vie », le droit de renonciation est d'ordre public et expose l'assureur qui aurait omis de l'avoir porté à la connaissance de l'assuré au risque de devoir restituer toutes les primes encaissées jusqu'à avoir rempli cette obligation.

Dès lors que l'assurance emprunteur est considérée comme une assurance mixte (non vie), comme l'a établi la Cour de Cassation depuis 1987, ce droit de renonciation ne relève plus d'une obligation légale et ne s'impose plus aux assureurs. En revanche, l'article L113-12 du code des assurances relatif à la résiliation annuelle des contrats s'applique et constitue à son tour une disposition d'ordre public.

Les banques ont historiquement considéré que leur contrat d'assurance emprunteur relevait de la "vie". Et pourtant, un seul contrat bancaire affiche ce délai de renonciation, celui du LCL, refondu récemment.

Dans l'environnement des contrats alternatifs, la présence d'un délai de renonciation est la norme, que les contrats soient qualifiés de vie ou de non vie. En effet, seuls 3 contrats hors contrats bancaires ne mentionnent pas ce délai, dont 2 portés par des filiales de groupe bancaire (Télévie et Suravenir filiales de Crédit Mutuel), le 3ème étant le contrat MGEN/CNP. Ce délai de renonciation, prévu alors que non imposé par la loi, résulte de la nécessité de permettre à l'assuré de s'engager contractuellement et d'obtenir une délégation de bénéfice définitive afin d'obtenir l'émission d'une offre de prêt, tout en se réservant la possibilité de renoncer au contrat si la banque refusait cette délégation, sans pénalisation financière (la renonciation impliquant le remboursement des primes perçues).

Les offres défensives bancaires sont dans une situation hybride, avec 2 des 5 contrats analysés sans possibilité de renonciation (20%), ce qui crée des distorsions de concurrence avec les offres alternatives puisqu'une fois signée, l'offre défensive ne permet plus l'emprunteur de s'en défaire au profit d'une autre offre alternative.

#### Les dispositions concernant la résiliation

Pour les contrats standards bancaires, 3 banques prévoient explicitement le droit à résiliation annuel de l'emprunteur: Banque Postale et Caisse d'Épargne dont le contrat est co-assuré par la CNP et les filiales internes assurance de ces banques, mais également Crédit Mutuel de Bretagne assuré par sa filiale Suravenir.

L'autre partie du Crédit Mutuel, assuré par les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), prévoit la résiliation annuelle par l'emprunteur assuré, sous condition d'accord de la Banque, sans préciser les règles d'obtention d'un tel accord.

Les 3/4 des autres contrats bancaires passent la question sous silence, ce qui n'apporte en réalité aucune indication supplémentaire, avec un L113-12 d'ordre public dont l'application peut être valablement exigée par les emprunteurs même en l'absence de mention au contrat d'assurance.

Du côté des contrats alternatifs, 3 cas de figure sont rencontrés :

- Mention du droit de résiliation de l'assuré, sous conditions classiques ou améliorées de préavis, et information de la banque de cette résiliation (40% des contrats analysés)
- Droit de résiliation de l'assuré soumis à une condition d'accord formel de la banque, ce qui constitue une restriction au droit de résiliation issu du L113-12 (40% des contrats analysés)
- Plus rarement, le droit à résiliation est passé sous silence (20% des contrats analysés).

Les assureurs alternatifs intègrent donc à 80% le droit annuel à résiliation des assurés tout en s'abritant pour la moitié d'entre eux derrière l'accord de la banque prêteuse. Dans ce cas, la situation est là aussi verrouillée pour l'emprunteur, car les acteurs alternatifs, pour faciliter leur acceptation par les banques, ont conditionné la substitution à l'accord de la banque sans pouvoir décrire à l'emprunteur les conditions de cet accord.

Pour les contre offres défensives distribuées par les banques, la situation est identique (40%-40%-20%) : les offres BNP et Société Générale la prévoient explicitement selon les dispositions du code des assurances, Banque Populaire et Crédit Mutuel restreignent ce droit à l'accord de la banque sans aucune précision sur les conditions d'obtention de cet accord, et l'offre LCL/CACI ne prévoit pas de résiliation.

## 1.2 L'historique des contrats et l'évolution de leurs garanties

Avant les années 2000, les contrats standards bancaires régnaient seuls sur le marché de l'assurance emprunteur, et présentaient à la fois une certaine homogénéité de tarifs et de garanties.

Devant de fortes disparités de rémunération des banques entre elles sur ce produit, certaines ont cherché à optimiser la marge de leurs contrats en introduisant une garantie incapacité de travail indemnitaire, limitée à la perte de revenus au moment du sinistre (déduction de la garantie des prestations issues de la prévoyance collective des assurés). Dans le même temps, la garantie incapacité disparaissait pour les personnes qui n'étaient pas ou plus en activité professionnelle rémunérée au moment de leur sinistre.

Ce point, fondamental dans la qualité de couverture d'un emprunteur qui peut être confronté à des modifications professionnelles importantes au cours de son prêt ainsi qu'à des trous d'activité, demeure encore aujourd'hui fortement différenciant.

Depuis les années 2000, des contrats alternatifs se sont développés, qui ont été immédiatement confrontés à l'obligation d'apporter des garanties acceptables par toutes les banques, distribuant un seul contrat et non un par banque. Ils se sont donc calés sur des niveaux de garanties en moyenne plus forts que la moyenne des banques, pour les englober toutes.

Avec l'arrivée de la loi Lagarde, et devant la perspective d'une ouverture plus large du marché, les contrats alternatifs ont effectivement connu un nouveau mouvement de surenchérissment des garanties pour limiter les objections bancaires désormais légitimées par la loi, sans fixer les règles précises d'atteinte de l'équivalence, en parallèle d'un mouvement de baisse des prix. BAO a constaté ces évolutions entre ses deux études sur le panorama des garanties (mai 2011 - février 2013).

En revanche, pour les contrats bancaires, les améliorations de garanties ont été plus marginales (un seul contrat est passé d'indemnitaire à forfaitaire depuis la loi Lagarde, celui du LCL), et les banques ont développé des stratégies d'offres défensives capables de rivaliser avec les alternatifs sur le plan des tarifs, tout en proposant des garanties inférieures à celles des contrats groupe bancaire, n'étant pas contraintes par l'équivalence de garanties.

## Synthèse

L'IGF conclut en Annexe 4 de son rapport : *"La situation trois ans après la mise en place de la réforme est plutôt satisfaisante. Les contrats alternatifs aussi bien que les contrats de groupe offrent une couverture plus large. La notion d'équivalence de garanties, nécessaire à l'obtention d'une délégation a incité les assureurs alternatifs à proposer des couvertures proches de celles des contrats de groupe. Dans le même temps, ces derniers se sont également perfectionnés pour demeurer attractifs."*

Sans autres éléments à l'appui, L'IGF cite pêle-mêle des points de détail des garanties fréquemment utilisés par les banques pour refuser les délégations externes (exclusion partielle des pathologies non objectivables, la pratique de certains sports...) ainsi que des points majeurs d'écart de garanties qui segmentent les contrats (garanties forfaitaires ou indemnitaires, continuité de la couverture...). Pourtant, une exclusion sportive spécifique en incapacité de travail ne peut constituer une justification de non équivalence de garanties face à un contrat dont la garantie incapacité toute entière est vidée du fait de garanties indemnitaires...

**Les études de garanties menées par BAO en mai 2011 et février 2013 ont démontré que les contrats standards bancaires présentent des garanties globalement inférieures aux contrats alternatifs.**

Encore le tiers de ces contrats ne comporte pas d'engagement de l'assureur de maintenir les tarifs et les garanties sur la durée du prêt, exclut automatiquement les suites des antécédents de santé déclarées au questionnaire de santé, ne déclenche la garantie incapacité de travail qu'en cas d'inaptitude à l'exercice de "toute" profession, comporte des franchises supérieures à 90j. A peine le quart de ces contrats maintient les garanties incapacité aux emprunteurs sans activité professionnelle lors du sinistre, alors que leur incapacité de retour à l'emploi peut compromettre le remboursement du crédit. Peu de mouvements significatifs sont intervenus entre les études de BAO 2011 et de 2013, ce qui permet d'affirmer que la **loi Lagarde n'a pas engendré de réflexe significatif de surenchérissement des garanties par les banques.**

Des offres défensives bancaires sont apparues récemment et sont entrées en force sur le marché depuis 2012, permettant aux banques de limiter les délégations externes. Ces offres sont dégradées en garanties par rapport aux offres standards bancaires puisqu'elles échappent à la contrainte d'équivalence de garanties. Elles procurent peu d'engagement de maintien des tarifs et des garanties sur la durée du prêt, ne maintiennent pas la garantie incapacité en cas d'interruption d'activité professionnelle.

**Les banques ont donc essentiellement contré les offres alternatives par leurs propres offres défensives, segmentées en tarifs et dégradées en garanties, mais facilement acceptées. L'intérêt de la banque "distributrice d'assurance" a donc pris le pas sur la banque "prêteuse" et son rôle de conseil de la meilleure protection du crédit par cette assurance.**

Les contrats alternatifs qui, tant en 2011 qu'en 2013, présentaient des garanties supérieures aux contrats bancaires, ont marqué une évolution des garanties à la hausse avec l'apparition d'engagements de tarifs et de garanties, et pour certains l'introduction d'un maintien de la garantie incapacité en cas d'interruption d'activité professionnelle.

**La non progression des délégations externes relève donc bien d'une stratégie de commercialisation des banques et non d'un écart de garanties en faveur des contrats standards bancaires et encore moins des offres défensives.**

Cette évolution, contraire aux objectifs de la loi Lagarde (faire baisser les prix pour le consommateur en maintenant les garanties à bon niveau) nécessite donc un recadrage efficace, prémunissant le marché de dérives de la qualité des garanties conseillées aux emprunteurs..

Ces corrections au plan des contrats passeraient par :

- **Une interdiction pour les opérateurs d'exclure implicitement les suites et conséquences d'antécédents de santé déclarés au questionnaire de santé.** Seules des conditions particulières formellement acceptées par l'assuré, devraient pouvoir exclure ces antécédents.
- **Une obligation pour l'assureur de maintenir les tarifs et les garanties initialement accordés;** Cette obligation est actuellement une norme de marché et ne devrait pas poser de problème de généralisation, tout en protégeant plus uniformément les emprunteurs (Intégré actuellement au projet de loi Consommation).
- **La restriction du droit de résiliation de l'assureur** pour renforcer la sécurité des emprunteurs (Intégré actuellement au projet de loi Consommation).
- **L'instauration d'un droit de substitution de l'assurance par l'emprunteur** en sus de son droit de résiliation pour lui permettre de faire jouer la concurrence plus fortement et corriger tout souscription initiale erronée ou adapter en continu ses garanties à sa situation.

## **Annexes 1**

- Répartition des contrats du marché selon les éléments différenciant des garanties
- Détail des clauses des contrats en matière d'engagement de l'assureur (tarifs, garanties, exclusion des antériorités), d'ouverture à la résiliation et la renonciation de l'assuré.

## Répartition des contrats du marché selon les éléments différenciant des garanties

Positionnement des contrats d'assurance emprunteur par catégorie de distribution	Contrats intermédiés par les banques				Contrats alternatifs							
	Contrats standards (15)		Contrats défensifs (5)		Contrats de mutuelles professionnelles (3)		Contrats courtiers en crédit (6)		Distribution courtiers / agents assurance et réseaux salariés (18)		Total alternatifs (27)	
1	Caractère acquis des garanties et des tarifs	67%	Oui : Banque Postale, BNP, BNP Personal Finance, Caisse Epargne, CIF, Crédit Agricole, LCL, Cdt Mutuel ACM, Crédit du Nord, Boursorama Non : CFF, Crédit Mutuel Suravenir, HSBC, Société Générale, BFM	40%	Oui : ABP Normalis (bq Pop), Serenis (Cdt Mutuel) Non : CACI de LCL, Cardif de BNP, Oradéa de Société Générale et Cdt du Nord	67%	Oui : MGEN (enseignants), MACSF (médicaux) Non : AGPM (militaires)	67%	Oui : Meilleurtaux Allianz (5304 et 5352), Meilleurtaux Generali 7270, Meilleurtaux Cardif, Meilleurtaux Genworth Non : AXA Premium, Spheria Calpi	72%	Oui : AFI, Allianz Solaster, Alptis, April, Cardif Liberté Emprunteur, Generali Novita, GMF prétiléa, Maaf, Macif, Maif, Metlife, Mma, Mutlog, Non : Allianz Soluxis, Aviva, Axa Agipi, Télévie Sérénis, Sérévi Suravenir	70%
1.1	Caractère acquis des garanties	73%	Oui : Banque Postale, BNP Personal Finance, Caisse Epargne, CFF, CIF, Crédit Agricole, LCL, Cdt Mutuel ACM, Crédit du Nord, HSBC, Boursorama Non : BNP, Crédit Mutuel Suravenir, Société Générale, BFM	80%	Oui : ABP Normalis (bq Pop), Serenis (Cdt Mutuel), CACI de LCL, Oradéa de Société Générale et Cdt du Nord Non : Cardif de BNP	100%		83%	Oui : Meilleurtaux Allianz (5304 et 5352), AXA Premium, Meilleurtaux Cardif, Meilleurtaux Generali 7270, Meilleurtaux Genworth Non : Spheria Calpi	83%	Oui : AFI, Allianz Solaster, Allianz Soluxis, Alptis, April, Cardif Liberté Emprunteur, Generali Novita, GMF prétiléa, Maaf, Macif, Maif, Metlife, Mma, Mutlog, Télévie Sérénis Non : Aviva, Axa Agipi, Sérévi Suravenir	85%
1.2	Caractère acquis des tarifs	80%	Oui : Banque Postale, Caisse Epargne, CFF, CIF, Crédit Agricole, LCL, Cdt Mutuel ACM, Crédit Mutuel Suravenir, Crédit du Nord, HSBC, Boursorama, Société Générale, Non : BNP, BNP Personal Finance, BFM	40%	Oui : ABP Normalis (bq Pop), Serenis (Cdt Mutuel), Non : Cardif de BNP, CACI de LCL, Oradéa de Société Générale et Cdt du Nord	67%	Oui : MGEN (enseignants), MACSF (médicaux) Non : AGPM (militaires)	67%	Oui : Meilleurtaux Allianz (5304 et 5352), Meilleurtaux Cardif, Meilleurtaux Generali 7270, Meilleurtaux Genworth Non : Spheria Calpi, AXA Premium	83%	Oui : AFI, Allianz Solaster, Alptis, April, Aviva, Cardif Liberté Emprunteur, Generali Novita, GMF prétiléa, Maaf, Macif, Maif, Metlife, Mma, Mutlog, Sérévi Suravenir, Non : Allianz Soluxis, Axa Agipi, Télévie Sérénis	78%
2	Prise en charge des antériorités déclarées	67%	Oui : Banque Postale, BNP, Caisse Epargne, CFF, CIF, Crédit Agricole, LCL, Cdt Mutuel ACM, Crédit du Nord, HSBC, Boursorama Non : Crédit Mutuel Suravenir, Société Générale, BFM	80%	Oui : CACI de LCL, Cardif de BNP, Oradéa de Société Générale et Cdt du Nord, Serenis (Cdt Mutuel) Non : ABP Normalis (bq Pop)	100%		100%		89%	Oui : AFI, Allianz Solaster, Alptis, April, Cardif Liberté Emprunteur, Generali Novita, GMF prétiléa, Macif, Maif, Metlife, Mma, Mutlog, Allianz Soluxis, Aviva, Axa Agipi, Sérévi Suravenir Non : Maaf, Télévie Sérénis	93%
3	Incapacité définie à l'exercice de la profession exercée	67%	Sa profession : Banque Postale, BNP, BNP Personal Finance, CIF, LCL, Cdt Mutuel ACM, Crédit Mutuel Suravenir, HSBC, Société Générale, BFM Toute profession : Caisse Epargne, CFF, Crédit Agricole, Crédit du Nord, Boursorama	80%	Sa profession : ABP Normalis (bq Pop), CACI de LCL, Cardif de BNP, Serenis (Cdt Mutuel) Toute profession : Oradéa de Société Générale et Crédit du Nord	100%		50%	Sa profession : Meilleurtaux Allianz (5304 et 5352), Meilleurtaux Cardif, Meilleurtaux Genworth, Toute profession : AXA Premium, Spheria Calpi, Meilleurtaux Generali 7270,	89%	Sa profession : AFI, Allianz Solaster, Alptis, April, Cardif Liberté Emprunteur, Generali Novita, GMF prétiléa, Macif, Maif, Metlife, Mma, Mutlog, Aviva, Axa Agipi, Sérévi Suravenir, Maaf Toute profession : Allianz Soluxis, Télévie Sérénis	81%
4	Franchise <=90 jours pour toute cause d'incapacité	69%	>90j : Caisse Epargne (120j), CFF(120j), Cdt Mutuel ACM (180j certaines pathologies), Crédit Mutuel Suravenir (180j certaines pathologies), BFM (180j)	100%		100%		100%		89%	>90j (180j pour certaines pathologies): Sérévi Suravenir, Télévie Sérénis	93%
5	Indemnisation forfaitaire	67%	Forfaitaire : Banque Postale, BNP, BNP Personal Finance, LCL, Société Générale, Caisse Epargne, Crédit Agricole, Crédit du Nord, Boursorama, Crédit Mutuel Suravenir, BFM Indemnitaire : Caisse Epargne, CFF, CIF, Cdt Mutuel ACM, HSBC	80%	Forfaitaire : ABP Normalis (bq Pop), CACI de LCL, Cardif de BNP, Oradéa de Société Générale et Crédit du Nord Indemnitaire : Serenis (Cdt Mutuel)	67%	Forfaitaire : MACSF (médicaux) AGPM (militaires) Indemnitaire : MGEN (enseignants)	100%		94%	Indemnitaire : Télévie Sérénis	96%
6	Couverture totalement maintenue en période de non activité professionnelle	27%	Maintien : Banque Postale, CIF, Crédit Agricole, Société Générale	0%		0%		17%	Maintien : Meilleurtaux Generali 7270	28%	Maintien : GMF prétiléa, Macif, Maif, April, Aviva	22%
7	Garantie pour l'emprunteur de pouvoir changer d'assurance	20%	Prévu chez Banque Postale, Caisse Epargne, Crédit Mutuel Suravenir	40%	Cardif BNP, Oradéa de Société Générale et Crédit du Nord	0%		50%	Meilleurtaux Allianz (5304 et 5352), Axa Premium, Meilleurtaux Cardif	39%	Allianz Soluxis, Alptis, Axa Agipi, Cardif Liberté emprunteur, Macif, Maif, Serévi Suravenir	37%
	<b>Moyenne cotation des contrats (étude BAO février 2013)</b>		<b>73,1</b>	<b>65,1</b>		<b>72,7</b>		<b>71,1</b>		<b>80,2</b>		<b>77,3</b>
				<b>71,3</b>								

<p align="center"><b>Détail des clauses des contrats en matière d'engagement de l'assureur</b> (tarifs, garanties, exclusion des antériorités) et d'ouverture à la résiliation / renonciation de l'assuré</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

- Les contrats mentionnent-ils que les garanties accordées par l'assureur sont définitivement acquises à l'assuré pour toute la durée de son prêt et qu'elles ne peuvent donc être remises en cause ? (colonne n°2 des tableaux)
- Le contrat traduit-il l'engagement de l'assureur à maintenir son échéancier de cotisation initial (hors modification du prêt par l'emprunteur) ou s'accorde-t-il le droit de réviser ses tarifs si les résultats du portefeuille ne sont pas conformes à l'attendu ? (colonne n°3 des tableaux)
- Enfin, les contrats prévoient-ils que l'emprunteur pourra changer d'assurance après sa signature, en cours de prêt ou avant sa mise en place (renonciation ou résiliation de l'assurance), et selon quelles modalités ? (colonnes 4 et 5 des tableaux).

*Les zones marquées de rouge signalent les points de non engagement des assureurs quand les vertes correspondent aux engagements maximum rencontrés.*

Contrats standards bancaires					
Banque / Assureur	Exclusion des antécédents déclarés au questionnaire de santé	Engagement définitif de l'assureur sur les garanties pour la durée du prêt	Engagement de l'assureur sur les tarifs pour la durée du prêt	Dispositions prévues sur la résiliation annuelle	Dispositions en matière de renonciation (hors vente à distance)
Banque Postale / CNP- Bq Postale prévoyance		Oui	Oui	Oui, résiliation possible à date anniversaire avec 2 mois de préavis	Non
BNP Paribas / Cardif		Conventions collectives modifiables par accord assureur / prêteur, sans mention de maintien des garanties de l'assuré	Non	Non	Non
BNP Personal Finance / Cardif		Oui	Oui mais primes doublées à 60 ans	Non	Non
Caisse Epargne / CNP-Natixis		Oui	Oui	Oui, résiliation 2 mois avant échéance par l'intermédiaire du prêteur	Non
CFF / AXA	Oui	Oui	Oui	Non	Non
CIF / CNP		Oui	Oui	Non	Non
Crédit Agricole / CNP-PREDICA		Oui	Oui	Non	Non
LCL / CACI		Oui	Oui	Non	Oui 30 jours après signature de l'offre de prêt ou de la proposition d'assurance
Crédit Mutuel et CIC / ACM		Oui	Oui	Soumis à l'accord de la banque, sans précision des conditions d'accord	Non
Crédit Mutuel / SURAVENIR	Oui	Non, possibilité de résiliation par l'assureur	Oui	possibilité de résiliation par l'assuré, préavis de 2 mois à toute date	Non
Crédit du Nord / Sogecap		Oui	Oui	Non	Non
HSBC / HSBC Assurances	Oui	Oui	Oui	Non	Non
Société Générale / Sogecap	Oui	Non précisé	Oui	Non	Non
Bq Féd Mutualiste (SG) / CNP	Antécédents yc déclarés hors preuve de non arrêt de travail 1 an > effet	Non : Si l'assuré est accepté sans les formalités médicales adhoc, l'adhésion est annulée, le sinistre non pris en charge.	Non, l'offre précise que le taux peut être revalorisé de 0,23% à 0,30% max	Non	Non
BOURSORAMA (SG) / CNP		Oui	Oui	Non	Non

Contrats bancaires "contre offre" défensive alternative au contrat standard					
Assureur / Nom produit / Banque	Exclusion des antécédents déclarés au questionnaire de santé	Engagement définitif de l'assureur sur les garanties pour la durée du prêt	Engagement de l'assureur sur les tarifs pour la durée du prêt	Dispositions prévues sur la résiliation annuelle	Dispositions en matière de renonciation (hors vente à distance)
ABP Normalis / CNP (Banque Pop)	Oui	Oui	Oui	Si accord banque	Oui
CACI/LCL		Oui	Non	Non	Oui 30 jours post signature offre de prêt ou proposition d'assurance
CARDIF Alternative empr. (BNP)		Non	Non	Oui, avec information de la banque	Non
ORADEA / SG et Crédit du Nord		Oui	Non	Oui, avec information de la banque	Non
SERENIS PERSPECTIVE CREDIT / CREDIT MUTUEL		Oui	Oui	A échéance, avec accord du prêteur	Oui, 30 jours à compter de l'acceptation de l'emprunteur.
Contrats alternatifs					
Assureur / Nom produit	Exclusion des antécédents déclarés au questionnaire de santé	Engagement de l'assureur sur les garanties	Engagement de l'assureur sur les tarifs	Dispositions sur la résiliation annuelle	Dispositions sur la renonciation
AFI ESCA / PERENIM		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours après conclusion du contrat
AGPM		Oui	Non	Si accord banque, préavis 1 mois	30 jours après émission certificat et accord banque
ALLIANZ SOLASTER		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours après conclusion du contrat
ALLIANZ SOLUXIS		Oui	Non	Oui, résiliation 31/12, 2 mois de préavis	30 jours après signature demande d'adhésion
ALLIANZ MTAUX 5304 et 5352		Oui	Oui	Résiliation à échéance préavis de 2 mois	30 jours après réception des conditions particulières
ALPTIS / SWISS LIFE / PAREOV5		Oui	Oui	Résiliation 31/12, préavis de 2 mois, information banque	30 jours après conclusion du contrat
APRIL / Prévoir / Ass. de Prêt		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours à réception du certificat
AVIVA		Non	Oui	Si accord banque	Oui
AXA / AGIPI ARC		Non, rappel possibilité de résiliation de l'incapacité par l'assureur selon loi 31/12/89	Non	Oui, préavis 30 jours	Oui, 30 jours après signature conditions particulières ou premier versement
AXA PREMIUM II		Oui	Non	Résiliation préavis de 30 jours, information bq	30 jours post 1 er prélèvement

Contrats alternatifs (suite)					
Assureur / Nom produit / Banque	Exclusion des antécédents déclarés au questionnaire de santé	Engagement définitif de l'assureur sur les garanties pour la durée du prêt	Engagement de l'assureur sur les tarifs pour la durée du prêt	Dispositions prévues sur la résiliation annuelle	Dispositions en matière de renonciation (hors vente à distance)
CARDIF Liberté Emprunteur		Oui	Oui	Oui, avec information de la banque	30 jours après conclusion du contrat
CARDIF prev. Empr. MTAUX		Oui	Oui	Résiliation à échéance avec préavis de 2 mois, information banque	30 jours après conclusion du contrat
GENERALI / NOVITA		Oui	Oui	Non	30 jours post signature demande d'adhésion
GENERALI 7270 MTAUX		Oui	Oui	Non	30 jours post signature demande d'adhésion
GENWORTH MTAUX		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours après paiement 1ère cotisation, mais avec accord de la banque
GMF / PRETILEA		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours post 1er prélèvement. Possibilité de renonciation au droit de renonciation
MAAF / Ass Crédit	Oui	Oui	Oui	Non	30 jours post adhésion définitive
MACIF / GEM		Oui	Oui	Oui, résiliation à échéance 2 mois de préavis	30 jours après 1er prélèvement. Possibilité de renonciation au droit de renonciation
MACSF / COUV DE PRÊT		Oui	Oui	Non	Oui
MAIF / AEM		Oui	Oui	Oui, résiliation à tout moment 2 mois de préavis	30 jours post réception du certificat d'adhésion
METLIFE / Sup Novaterm Crédit		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours à réception certificat d'adhésion
MGEN / CNP		Oui	Oui	Non	Non
MMA		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours après signature proposition d'adhésion
MUTLOG / ALTUS		Oui	Oui	Si accord banque	30 jours post 1er prélèvement
TELEVIE / SERENIS	Antécédents yc déclarés hors preuve de non arrêt de travail 2 ans > effet	Oui	Non	Non	Non
SURAVENIR / SEREVI		Non	Oui	Oui information banque	Non
SPHERIA / CAFPI Empr.		Non	Non	Si accord banque	30 jours post 1er prélèvement

## Titre 2 - Offres de prêt / notices d'information des banques au sujet de la résiliation/ substitution d'assurance emprunteur en cours de prêt

Dans cette partie sont étudiés les dispositifs contractuels de 5 établissements prêteurs, au travers des offres de prêt et des notices d'information d'assurance pour analyser les dispositions prévues en cas de volonté d'un emprunteur de changer d'assurance en cours de prêt.

### 2.1 Banque postale, offre de prêt émise en août 2013

#### • Extrait de la notice d'assurance

##### **12 – DURÉE DE L'ADHÉSION ET DES GARANTIES**

L'adhésion est conclue pour la durée du prêt mentionnée dans la demande d'adhésion, sous réserve des cas de cessation de l'adhésion visés ci-dessous.

Dans tous les cas, l'adhésion et les garanties cessent :

1. au terme contractuel du prêt garanti quelle qu'en soit la cause,
2. en cas de non-paiement de prime conformément à l'article 14.3 - «Non-paiement de la prime»,
3. pour la caution assurée, en cas de résiliation de l'engagement de caution avec l'accord du Prêteur,
4. à la date de remboursement anticipé total du prêt,
5. au jour du prononcé de la déchéance du terme du contrat de prêt,
6. au jour du versement de la prestation en cas de Décès ou de PTIA,
7. au jour de la réception par l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, de la lettre de renonciation conformément à l'article 10,
8. au jour de la réception par l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, de la lettre de résiliation de l'Assuré. En effet, l'Assuré dispose d'une faculté annuelle de résiliation, sous réserve d'adresser une lettre recommandée à l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, au moins 2 mois avant la date d'échéance (date anniversaire de l'adhésion).
9. et au plus tard au 75<sup>e</sup> anniversaire de l'Assuré.

#### • Extrait de l'offre de prêt

##### **COÛT TOTAL DU PRÊT ET TEG**

Le Taux Effectif Global est calculé sur la base d'un taux annuel, proportionnel au taux de période, à terme échu et exprimé pour cent unités monétaires. La durée de la période est égale à un mois. Sera pris en compte dans le calcul du Taux Effectif Global l'ensemble des coûts intégrés dont le montant est déterminable avant la conclusion définitive du contrat, les coûts intégrés comprenant :

- le taux d'intérêt du prêt à la date d'émission de l'offre ;
- le coût de l'assurance obligatoire,
- les charges liées aux garanties,
- les frais de dossier, le cas échéant,
- les éventuels frais de recherche de financement acquittés par le client.

Le coût total indiqué ci-dessus correspond à une utilisation totale et en une seule fois du montant du (des) prêt(s).

##### **ASSURANCE EMPRUNTEUR**

Lorsque l'assurance Décès Invalidité est rendue obligatoire pour obtenir le financement, il est rappelé à l'Emprunteur que celui-ci a la possibilité de souscrire un contrat d'assurance auprès de l'organisme d'assurance de son choix, sans incidence sur les conditions de taux du prêt proposé par La Banque Postale, pour autant que ce contrat présente un niveau de garanties équivalent au contrat d'assurance de groupe proposé par La Banque Postale. Toute décision de refus du contrat d'assurance ainsi présenté par l'Emprunteur devra être motivée par le Prêteur.

Lorsque l'assurance Décès Invalidité est rendue obligatoire pour obtenir le financement, elle doit être maintenue pendant toute la durée du prêt.

En cours de prêt, si l'Emprunteur souhaite résilier le contrat d'assurance en vigueur, il transmet au Prêteur, préalablement à la résiliation dudit contrat d'assurance, un exemplaire des Conditions Générales et des Conditions Particulières du nouveau contrat souhaité ainsi que toutes les précisions utiles relatives aux modalités de mise en œuvre de celui-ci, pour permettre au Prêteur de vérifier le niveau au moins équivalent des garanties.

L'accord entre les parties sur la modification du contrat d'assurance fera l'objet d'un avenant au contrat de prêt.

## EXIGIBILITE ANTICIPEE

1 - La Banque Postale prononcera la déchéance du terme et exigera par lettre recommandée le remboursement immédiat de toutes sommes, en principal, intérêts et accessoires, qui seront majorées d'une indemnité légale de 7 % calculée sur le capital restant dû et les intérêts échus et non versés, en cas de survenance de l'un des événements suivants :

- non respect des dispositions particulières à chacun des prêts et notamment, non paiement de toute somme due à son échéance par l'Emprunteur dans les conditions définies au présent contrat ;
- affectation des sommes prêtées à un autre objet ou au remboursement d'autres prêts notamment appels de fonds non conformes au contrat principal pour lequel le prêt a été accordé ;
- déclaration fautive ou inexacte de l'Emprunteur ou de la Caution pour tout renseignement essentiel ou nécessaire à la conclusion du contrat ;
- destruction du bien objet du prêt non prise en charge par les assurances ;
- modifications portant sur la valeur des biens affectés à la garantie des prêts accordés ;
- non-production des justificatifs demandés ;
- **résiliation par l'assureur, pour quelque motif que ce soit, de l'adhésion au contrat d'assurance de quelconque des assurés au titre du prêt ;**
- en cas de mutation entre vifs de quelque façon que ce soit, vente, donation, apport en société, sauf accord explicite du Prêteur ;
- saisie du logement financé ;
- garantie prévue non régularisée, non constituée, disparue, quelle qu'en soit la cause ou (en cas de sûretés réelles) rang non conforme au rang convenu ;
- rétablissement personnel de l'Emprunteur.
- annulation, résiliation ou résolution du contrat principal pour lequel le prêt est demandé ;
- liquidation amiable de la Société Civile Immobilière ;
- revente des parts de la Société Civile Immobilière ;

### • Commentaires

**La notice d'assurance prévoit explicitement la résiliation annuelle de l'emprunteur, et rappelle la date d'échéance ainsi que le préavis d'information. La résiliation doit se faire par l'intermédiaire du prêteur ce qui garantit son information.**

Cette rédaction comporte néanmoins une anomalie puisqu'il est dit que les garanties cessent au jour de la réception de la lettre de résiliation par l'assureur alors qu'un préavis doit être intégré et que les garanties ne peuvent cesser avant la date d'échéance.

La date d'échéance, ici définie comme la "date anniversaire de l'adhésion", mériterait d'être clarifiée pour l'emprunteur. En effet, cette date d'adhésion correspond-elle à la date de signature de la demande d'adhésion à l'assurance (en amont de l'émission de l'offre de prêt), à la date figurant dans un bulletin d'adhésion remis par l'assureur, à la date de signature de l'offre de prêt?

La possibilité de résiliation de la part de l'assureur en cas de non paiement des primes par l'emprunteur est rappelée.

L'offre de prêt intègre clairement ce qui constitue la part obligatoire de l'assurance (intégrée au TEG).

**Les conditions de remplacement de l'assurance sont parfaitement explicitées à l'offre de prêt, tant au niveau du formalisme que de la condition d'équivalence de garanties, seule et unique cause prévue par la banque pour s'opposer éventuellement au changement d'assurance.**

Les clauses d'exigibilité du prêt mentionnent le cas de la disparition de l'assurance par résiliation par l'assureur, mais ne prévoient pas de possibilité d'exigibilité du prêt en cas de résiliation de l'assurance par l'emprunteur.

Aucune forme de pénalisation n'est prévue pour cette demande de changement d'assurance, mais un avenant est prévu, sans préciser formellement que la banque s'interdit de facturer des frais dans cet avenant.

## 2.2 Caisse Epargne Normandie, offre de prêt émise en mai 2010

### • Extrait de la notice d'assurance

#### ARTICLE 11 - DATE DE CONCLUSION ET DURÉE DE L'ADHÉSION

##### 11.1 - Date de conclusion de l'adhésion

L'adhésion est conclue sous réserve du paiement de la première prime d'assurance, à la date de signature par l'Emprunteur de la notification des conditions d'acceptation par l'Assureur.

##### 11.2 - Durée de l'adhésion

Elle est conclue pour la durée du prêt mentionnée dans le bulletin individuel de demande d'adhésion, sous réserve des cas de cessation de l'adhésion visés à l'article 13.

Par ailleurs, l'Assuré dispose d'une faculté annuelle de résiliation, sous réserve d'adresser une lettre recommandée à l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, au moins 2 mois avant le 1<sup>er</sup> janvier de l'année suivante.

10. au jour de la réception par l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, de la lettre de résiliation conformément à l'article 11.2.

En tout état de cause, les garanties cessent pour chaque Assuré au plus tard :

- > pour la garantie décès : au jour du 75<sup>ème</sup> anniversaire de l'Assuré,
- > pour la garantie provisoire Décès/PTIA consécutifs à un Accident : au jour où l'Assureur notifie sa décision de refus ou d'ajournement et en tout état de cause, au plus tard trois mois après la signature des formalités d'adhésion ou de l'envoi de l'offre de prêt,
- > pour les garanties PTIA, ITD et ITT : au jour du 65<sup>ème</sup> anniversaire de l'Assuré sans entraîner de modification du montant des primes.

### • Extrait de l'offre de prêt

#### Article 8 : Assurance Emprunteurs

Lorsque les emprunteurs adhèrent au contrat d'assurance groupe souscrit par le prêteur, l'assurance prend effet dès l'acceptation de l'offre de prêt par les emprunteurs, dans les conditions indiquées dans la notice remise aux emprunteurs.

Pendant la période qui s'écoule entre la date d'effet de l'assurance, ci-dessus définie, et la date d'entrée du prêt en amortissement, une prime dite de raccordement est prélevée à terme échu sur le compte support des prélèvements mentionné dans l'offre de prêt.

La période de raccordement prend fin lorsque commence la période d'amortissement du prêt.

Pendant l'amortissement du prêt, les primes d'assurance sont prélevées périodiquement à terme échu sur le compte support de prélèvements, aux mêmes dates d'échéances que les remboursements de prêt.

L'emprunteur peut souscrire auprès de l'assureur de son choix une assurance équivalente à celle proposée par le prêteur.

En cas d'adhésion des emprunteurs auprès d'une autre compagnie d'assurance que celle proposée par le prêteur, ceux-ci devront se reporter aux conditions générales fixées par cette compagnie. Dans l'éventualité de l'annulation de cette assurance pour quelle que cause que ce soit, les emprunteurs s'obligent à souscrire une nouvelle assurance, dans des conditions au moins égales à celles initialement souscrites, en désignant le prêteur comme bénéficiaire : à défaut, le prêteur pourra exiger le remboursement immédiat du prêt.

- **Commentaires**

**La notice d'assurance prévoit explicitement la possibilité de résiliation annuelle de l'emprunteur**, en rappelant la date d'échéance et le préavis d'information. Dans ce cas précis, la date d'échéance est parfaitement claire pour l'emprunteur puisque fixée au 1er janvier.

L'offre de prêt mentionne que l'emprunteur peut choisir librement son assurance, sans limiter ce droit à l'amont de la signature de l'offre. Il est même prévu que l'emprunteur ait à trouver une nouvelle assurance en cas de résiliation de l'assurance précédemment détenue.

Les clauses d'exigibilité du prêt mentionnent la résiliation de l'assurance par l'assureur pour non paiement des primes mais ne prévoient pas d'exigibilité du prêt en cas de résiliation de l'assurance par l'emprunteur et donc encore moins s'il en substitue une autre.

**Il n'est pas fait mention d'un besoin d'avenant en cas de changement d'assurance, ni d'aucune facturation possible par la banque liée au changement d'assurance.**

## 2.3 Crédit Mutuel Cholet, offre de prêt émise en janvier 2011

- **Extrait de la notice d'information**

### 5 – CESSATION DES GARANTIES

5.1. A l'égard de chaque emprunteur, les garanties cessent, au plus tard, au 31 décembre de l'année du :

- 75e anniversaire pour le risque DECES ;
- 80e anniversaire pour la garantie « SENIOR PLUS » ;
- 85e anniversaire pour la garantie « SENIOR » ;
- 65e anniversaire pour les risques PERTE TOTALE ET IRREVERSIBLE D'AUTONOMIE, INCAPACITE TEMPORAIRE TOTALE DE TRAVAIL et INVALIDITE PERMANENTE ou à la liquidation de la retraite si celle-ci intervient avant 65 ans, y compris le service des prestations résultant d'une prise en charge de ce risque antérieurement à cette date, sauf cas de mise à la retraite pour inaptitude ;
- 60e anniversaire pour la garantie PERTE D'EMPLOI.

5.2. Par ailleurs, les garanties cessent également :

- le jour où le crédit a été intégralement remboursé,
- en cas de résiliation de l'adhésion par l'emprunteur après accord du créancier,
- à la date de déchéance du terme prononcé par l'organisme créancier du prêt garanti qui est bénéficiaire des indemnités d'assurance (dans les conditions prévues au paragraphe 15),
- en cas de défaut de paiement des cotisations par l'assuré, en application des dispositions de l'article L 141.3 du Code des Assurances,
- en cas de résiliation du contrat de prêt pour quelque motif que ce soit.

- **Extrait de l'offre de prêt**

#### 4.1. PRET : PRET IMMOBILIER CLASSIQUE n° 15829 39417 00022409605

##### 4.1.1. Montant :

Le montant du prêt est de : 161 161,60 Euros (cent soixante et un mille cent soixante et un euros et soixante cents)

##### 4.1.2. Coût du crédit :

Le présent crédit est réalisé aux conditions suivantes :

	Montant	Taux
Intérêts du prêt	83 483,35 Euros	3,600 %
Frais de dossier	300,00 Euros	0,017 %
Cotisation assurance décès obligatoire	7 074,00 Euros	0,269 %
Cotisation assurance options facultatives	4 044,00 Euros	
<b>Solt un coût total</b>	<b>94 901,35 Euros</b>	
<b>Taux Effectif Global (articles L313-1 et L313-2) par an</b>		<b>3,886 %</b>
<b>Solt un TEG par mois de</b>		<b>0,323 %</b>

## **9. DEFINITION DES ASSURANCES :**

### **9.1. ASSURANCE DES EMPRUNTEURS, ASSOCIES OU CAUTIONS SELON LE CAS ECHEANT**

La ou les personnes ayant signé antérieurement aux présentes une demande d'adhésion à la Convention d'Assurance Collective des emprunteurs, conclue avec ACM Vie S.A., 34 rue du Wacken à STRASBOURG :

- confirme(nt) sa (leur) demande d'adhésion en vue de s'assurer contre les risques de DECES, de PERTE TOTALE ET IRREVERSIBLE D' AUTONOMIE, d' INCAPACITE DE TRAVAIL et INVALIDITE PERMANENTE, et PERTE D'EMPLOI selon l'option choisie,

- s'engage(nt) à maintenir cette demande, à se soumettre aux examens médicaux demandés par l'assureur et à payer les cotisations jusqu'au remboursement du prêt, dans la limite d'âge précisée sur la notice d'information visée ci-après.

L'adhésion à cette convention est une condition d'octroi du prêt pour le risque DECES. Les autres risques sont assurés facultativement selon l'(s) option(s) choisie(s).

L'emprunteur déclare avoir parfaite connaissance des conditions et modalités de cette assurance, dont les dispositions et conditions normales, par tête, figurent sur la demande d'adhésion et dans l'extrait des conditions générales valant notice d'information et notamment du fait que les ASSURANCES DU CREDIT MUTUEL Vie S.A. se réservent la faculté de différer l'adhésion à l'assurance, de ne l'agréer qu'à des conditions spéciales ou de la refuser.

En cas de divergence entre les pourcentages de couverture exprimés sur le certificat de garantie ou l'attestation d'assurance émis par ACM Vie S.A. et ceux indiqués sur l'offre préalable, les premiers prévaudront.

La présente offre est donc faite sous réserve de cet agrément et la cotisation d'assurance indiquée ci-dessus ne vaut qu'à titre indicatif dans l'hypothèse de l'agrément de l'assuré aux conditions normales.

Cette assurance n'est pas un droit pour l'emprunteur, mais une obligation si le prêteur l'exige, sans que la responsabilité de ce dernier puisse être recherchée, au cas où la demande d'admission n'aurait pas été acceptée, comme au cas où l'adhésion n'aurait pas lieu pour quelque cause que ce soit.

En tout état de cause, l'emprunteur devra veiller à la conclusion de cette assurance, qui n'interviendra qu'après confirmation écrite de l'assureur.

La cotisation d'assurance des emprunteurs payable dans la devise empruntée sera débitée sur tout compte ouvert au nom de l'un quelconque des emprunteurs dans les livres du prêteur.

## **13. RETARDS**

En cas de défaillance de l'emprunteur, le prêteur se réserve la possibilité, conformément à l'article L. 312-22 du Code de la Consommation :

soit d'appliquer une majoration du taux d'intérêt ; dans ce cas le taux d'intérêt sera majoré de TROIS points à compter de la première échéance restée en souffrance et jusqu'à la reprise du cours normal des échéances contractuelles.

soit d'exiger le remboursement immédiat du solde restant dû ; l'emprunteur sera alors redevable d'une indemnité égale à 7 % des sommes restant dues au titre du capital restant dû ainsi que des intérêts échus et non réglés.

En outre, et conformément à l'article L. 312-23 du même code, le prêteur pourra réclamer à l'emprunteur le remboursement, sur justification, des frais taxables qui lui auront été occasionnés par cette défaillance, à l'exclusion de tout remboursement forfaitaire de frais de recouvrement

Toute avance ou règlement fait par le prêteur pour le compte de la partie débitrice, notamment pour cotisations et primes payées aux compagnies d'assurance, produira des intérêts au taux majoré du prêt concerné. Les intérêts dus pour une année entière produiront eux-mêmes des intérêts au taux prévu aux conditions particulières conformément à l'article 1154 du Code Civil.

En cas d'incident de paiement, des informations concernant l'emprunteur sont susceptibles d'être inscrites au Fichier National des Incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP) accessible à l'ensemble des établissements de crédit.

## **15. ASSURANCE DECES, PERTE TOTALE ET IRREVERSIBLE D'AUTONOMIE (PTIA)**

Conformément à la loi, il est rappelé que l'emprunteur peut souscrire une assurance auprès de l'assureur de son choix et la proposer en garantie au prêteur.

Le prêteur ne peut refuser cette assurance si elle présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe, sur la base des éléments fournis (notamment devis et conditions générales) par l'assureur et qui auront été préalablement communiqués au prêteur par l'emprunteur.

Dans un tel cas, l'assureur est tenu d'informer le prêteur du non-paiement par l'emprunteur de sa prime d'assurance ou de toute modification substantielle du contrat d'assurance.

## 17. EXIGIBILITE IMMEDIATE

Les sommes dues seront de plein droit et immédiatement exigibles dans l'un quelconque des cas suivants. Pour s'en prévaloir, le prêteur en avertira l'emprunteur par écrit.

- si l'emprunteur est en retard de plus de trente jours dans le paiement d'une échéance en principal, intérêts ou accessoires du présent prêt ;
  - en cas d'incident de paiement sur chèques déclaré à la Banque de France ou d'incident de paiement caractérisé inscrit au Fichier National des Incidents de Remboursements des crédits aux particuliers ;
  - en cas de saisie mobilière ou immobilière, d'avis à tiers détenteur affectant l'emprunteur ;
  - en cas de règlement amiable, de redressement judiciaire civil, de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire, de l'emprunteur ou des éventuelles cautions, ou si même en dehors de ces cas, l'emprunteur ou les éventuelles cautions cessent ou suspendent leurs paiements pour quelque cause que ce soit ;
  - si l'emprunteur fait l'objet d'impayés, de protêts ou de toutes formes de poursuites ;
  - si un emprunteur, une personne assurée ou une éventuelle caution décède ;
  - si l'emprunteur ou la caution éventuelle fait l'objet de cession de parts sociales sans l'accord préalable de la banque, lorsque l'emprunteur ou la caution est une Société Civile ;
  - si les biens financés ou remis en garantie sont détériorés de façon à compromettre la sécurité des biens, ou si des accessoires sont détériorés ou enlevés ;
  - en cas d'expropriation ayant pour objet les immeubles financés par le prêteur ou remis en garantie ;
  - s'il est procédé à d'importants changements de construction ou à des transformations, sans l'accord du prêteur, ou si le logement ne correspond plus aux normes d'habitation ;
  - si les biens financés sont détruits totalement ou partiellement, par incendie ou autrement ;
  - si les biens financés sont vendus, donnés, échangés, apportés en société, en totalité ou en partie, ou partagés sans accord écrit préalable du prêteur, au sujet du remboursement de sa créance ;
  - si les sûretés prévues en garantie du présent financement n'étaient pas régulièrement constituées ou venaient à être contestées, à perdre de leur valeur, ou à disparaître ;
  - si les sommes prêtées ne reçoivent pas l'emploi auquel elles sont destinées ;
  - si le présent concours est garanti par un nantissement de produit de capitalisation à versements périodiques dont l'emprunteur ne respecterait pas les versements programmés ;
  - en cas de non régularisation ou de perte du nantissement de tout produit régi par des dispositions fiscales particulières, en considération duquel le présent prêt a été consenti ; en cas d'exigibilité anticipée entraînant la mise en jeu du nantissement de tout produit régi par des dispositions fiscales particulières, l'emprunteur décharge la banque de toutes conséquences notamment fiscales de cette mise en jeu ;
  - en cas de non-paiement à bonne date de charges de copropriété quelle qu'en soit la nature ou l'objet, dès lors que ces charges s'appliquent à un ou plusieurs lots de copropriété financés par la banque ou remis en garantie au profit de celle-ci ;
  - dans le cas où les personnes ou l'une d'elles, ayant contracté une assurance décès invalidité, ne bénéficierait plus de cette assurance, par suite d'une fausse déclaration de l'assuré ou du non-paiement des primes ;
  - en cas d'inexécution par l'emprunteur de l'un de ses engagements pris dans le cadre des présentes ou d'inexactitude de l'une de ses déclarations sur des éléments essentiels ayant déterminé l'accord de la banque ou de nature à compromettre le remboursement du prêt ;
  - en cas de mutation de propriété entre vifs au plus tard au moment de l'accomplissement des formalités de publicité et de quelque façon que ce soit, constitution de droits réels, affectation hypothécaire ou saisie du ou des immeubles affectés à la garantie du présent financement ;
- Jusqu'à la date du règlement effectif, les sommes dues produisent des intérêts de retard à un taux égal à celui du prêt.
- L'exigibilité immédiate du présent concours financier intervenant pour les causes précitées pourra entraîner, sur décision du prêteur, l'exigibilité immédiate pour tous prêts, crédits, avances ou engagements de quelque nature qu'ils soient, contractés par l'emprunteur auprès du prêteur et existants au moment de cet événement.
- En cas de survenance de l'un quelconque de ces événements, le prêteur pourra :
- refuser tout décaissement,
  - exercer un droit de rétention sur l'ensemble des sommes ou valeurs déposées par l'un quelconque des emprunteurs ou des éventuelles cautions auprès du prêteur,
  - compenser le solde restant dû au titre du présent financement, avec tous soldes exigibles de comptes dont l'un quelconque des emprunteurs ou des garants pourrait être titulaire auprès du prêteur, sans préjudice du droit pour l'emprunteur d'élever toute contestation judiciaire.

### • Commentaires

**La notice d'assurance prévoit explicitement une possibilité de résiliation annuelle de l'emprunteur, mais la conditionne à l'accord du prêteur, sans pour autant définir les modalités d'obtention de cet accord** ce qui est donc insuffisant pour que l'emprunteur puisse actionner cette possibilité.

Les offres de prêt du Crédit Mutuel en général (au delà de l'exemple présenté ci dessus) n'intègrent qu'une partie de la cotisation d'assurance dans le TEG, et plus précisément uniquement la partie décès, à l'exclusion de partie incapacité de travail évaluée ici à environ 1/3 de la cotisation globale d'assurance. Ceci induit que cette garantie incapacité de travail est facultative et qu'il ne peut y avoir donc d'obstacle à sa résiliation.

En revanche, cette pratique peut être pénalisante car si la banque refuse la substitution complète de l'assurance, l'emprunteur ne pourra pas se procurer une garantie incapacité seule, jamais vendue sur le marché en dehors du décès. Or, les causes de refus de changement d'assurance fondées uniquement sur la partie obligatoire (le décès) ne peuvent vraisemblablement pas être liées à l'équivalence de garanties puisqu'en décès les contrats diffèrent très peu les uns des autres.

**L'offre de prêt mentionne explicitement que l'emprunteur peut choisir librement son assurance, sans limiter ce droit à l'amont de la signature de l'offre, ni à sa partie obligatoire.**

Aucune clause d'exigibilité du prêt n'est prévue en cas de changement d'assurance. En revanche, les clauses mentionnent bien que l'emprunteur doit continuer à être assuré notamment si son assurance précédente prenait fin pour fausse déclaration ou non paiement des primes. Il

serait surprenant qu'on fasse peser sur le client une obligation d'assurance pour le cas où l'assureur le résilie et qu'on puisse considérer qu'il ne puisse pas le faire de sa propre initiative.

L'article 9 est assez restrictif vis à vis de la loi Lagarde qui affirme la liberté d'assurance, et devra nécessairement évoluer dans le cadre de la loi bancaire pour prévoir la substitution d'assurance postérieurement à l'émission de l'offre de prêt.

Les mentions de l'offre de prêt sur le TEG laissent penser que ce TEG sera nécessairement inexact en cas de surprime liée à la sélection de l'emprunteur dans le contrat standard bancaire, ce TEG étant établi avec le tarif normal d'assurance dans tous les cas. Mais il est vrai que la définition du TEG prévoit l'intégration d'une "évaluation" du coût des sûretés, garanties et non son coût réel. Pour les personnes en risque aggravé de santé, le TEG n'est donc pas représentatif du coût de l'assurance.

## 2.4 Crédit Foncier de France, offre de prêt émise en octobre 2010

### • Extrait de la notice d'information

#### 1.14 - CESSATION DES GARANTIES

Les garanties prennent fin pour chaque assuré :

- en cas de cessation du paiement des cotisations, conformément à l'article L 141-3 du Code des Assurances,
- au terme normal de chaque prêt,
- au jour du départ en retraite, y compris la retraite pour inaptitude au travail, ou de la mise en retraite ou en préretraite en application de textes ou d'accords mettant en place ces régimes ou tout autre régime assimilable, en ce qui concerne les GARANTIES PERTE TOTALE ET IRRÉVERSIBLE D'AUTONOMIE, INCAPACITÉ DE TRAVAIL, INVALIDITÉ TOTALE ET DÉFINITIVE et INVALIDITÉ PERMANENTE,
- et au plus tard,
- pour la garantie DÉCÈS, au 80<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré pour l'ensemble des prêts, à l'exception des prêts in fine de catégorie D comportant une période d'amortissement débutant au-delà du 70<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré pour lesquels le terme est fixé au 75<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré,
- pour les garanties PERTE TOTALE ET IRRÉVERSIBLE D'AUTONOMIE, INCAPACITÉ DE TRAVAIL, INVALIDITÉ TOTALE ET DÉFINITIVE et INVALIDITÉ PERMANENTE au 65<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré,
- pour la garantie PERTE D'EMPLOI, au 60<sup>e</sup> anniversaire de l'assuré.

3/10

#### 3.4 - RISQUES EXCLUS

Au titre des garanties INCAPACITÉ DE TRAVAIL, INVALIDITÉ TOTALE ET DÉFINITIVE, et INVALIDITÉ PERMANENTE, et de la GARANTIE ADDITIONNELLE D'INVALIDITÉ AERAS, les risques suivants sont exclus :

- les suites et conséquences des Risques exclus de la garantie perte totale et irréversible d'autonomie, prévus au paragraphe « RISQUES EXCLUS » du chapitre « ASSURANCE DÉCÈS/PERTE TOTALE ET IRRÉVERSIBLE D'AUTONOMIE - contrats n° 4979 et n° 4980 (EDF) »,
- les suites et conséquences des accidents et maladies dont la première constatation médicale est antérieure au point de départ de l'assurance,
- le congé légal de maternité étant précisé que pour les assurées exerçant une activité professionnelle non salariée la période concernée est assimilée au congé légal de maternité des assurées sociales, tant dans la durée qu'au niveau de la répartition des semaines avant et après la date présumée de l'accouchement,
- les incapacités ou invalidités survenues hors du territoire de l'union européenne, sauf si l'assuré rejoint ce territoire dans les douze mois suivant son arrêt de travail ou son invalidité ; l'incapacité ou l'invalidité sera alors considérée comme ayant débuté à la date où elle aura été constatée médicalement après ce retour,
- les affections psychiatriques ou psychiques n'ayant pas entraîné une hospitalisation de plus de 30 jours continus durant l'incapacité ou l'invalidité que ces affections ont nécessité,
- les atteintes dorsales ou vertébrales, lombalgies, lumbago, sciatique, hernie discale, dorsalgies, cervicalgies, sacro-coxalgies, quelle qu'en soit la cause ou l'origine, n'ayant pas entraîné une intervention chirurgicale, durant l'incapacité ou l'invalidité que ces affections ont nécessité.

### • Extrait de l'offre de prêt

#### Taux Effectif Global et Taux de période

Le taux effectif global et le taux de période sont calculés pour un prêt entièrement débloqué en une seule fois.

**TEG : 4,07%**

Le taux effectif global est un taux qui a pour objectif de présenter un taux incluant tous les frais inhérents au prêt.

Il inclut, outre le taux d'intérêt du prêt, les éléments suivants :

- Frais de dossier : 0,00 €
- Frais de garantie : 1 131,00 €
- Bonification de la ville de Marseille et abondement du Crédit Foncier dont les montants figurent ci-dessus.
- Assurance obligatoire sur la durée prévisionnelle du prêt (hors période de préfinancement) dont le montant (mensuel) figure dans le tableau ci-dessus.

## ARTICLE 2 - TAUX EFFECTIF GLOBAL (TEG), TAUX DE PERIODE ET CONTROLE DU SEUIL DE L'USURE LE CAS ECHEANT

Conformément aux dispositions des articles L. 313-1 et L.313-2 du Code de la consommation, le Taux Effectif Global, est calculé en tenant compte :

- des frais de dossiers,
- des cotisations d'assurances si elles conditionnent l'octroi du prêt,
- des charges financières stipulées (intérêts, commissions, le cas échéant impôts et taxes),
- des frais d'acte et de constitution de garantie et notamment les droits d'instruction du dossier, les frais de visites du chantier et ceux occasionnés par les présentes tels que les droits versés à l'Etat, les débours et émoluments du notaire, le salaire du conservateur des hypothèques, les frais et honoraires du greffier du registre du commerce et des sociétés et d'autres intermédiaires intervenus de quelque manière que ce soit.

## TITRE III ASSURANCES

### ARTICLE 8 - ASSURANCE

8.1 Assurance Groupe pour les risques décès et perte totale et irréversible d'autonomie, invalidité, incapacité de travail et perte d'emploi

Les cotisations de l'assurance groupe décès, perte totale et irréversible d'autonomie, et le cas échéant invalidité ou incapacité, sont calculées sur le montant initial du prêt, et sont ajustées, en cas de compte courant ou de différé total, sur le solde liquidatif du compte courant ou le nouveau montant du prêt, lors de l'entrée dans la période qui suit.

En cas de remboursement anticipé partiel ou de réduction du prêt, les cotisations des assurances sus visées seront calculées sur la base du capital emprunté déduction faite du montant du remboursement ou de la réduction.

Le Prêteur n'entend encourir aucune responsabilité en cas de litige pouvant survenir entre l'assureur et les assurés dans l'application de l'assurance groupe et notamment, en cas de retard apporté dans le règlement des sinistres par l'Assureur ou le reversement au Prêteur du montant des indemnités.

Par ailleurs, l'Emprunteur et, s'il y a lieu, les cautions ou garants, s'engagent dans le cas où ils cesseraient d'être assurés pour les risques décès, perte totale et irréversible d'autonomie et le cas échéant invalidité ou incapacité de travail, ou encore perte d'emploi, à :

- souscrire une nouvelle assurance dans des conditions au moins égales à celles initialement souscrites ou

à faire bénéficier le Prêteur d'une délégation d'assurance vie couvrant le solde restant dû au titre du prêt, et produire en conséquence au Prêteur une nouvelle attestation d'assurance en couverture des mêmes risques.

Si, à titre dérogatoire, le prêt bénéficie d'une assurance décès qui n'est pas celle proposée par le Prêteur, le contrat d'assurance devra contenir l'engagement de la Compagnie d'assurance d'aviser le Prêteur du défaut de paiement des primes. Le Prêteur disposera d'un délai de deux mois pour se substituer au souscripteur défaillant.

#### • Commentaires

**La notice prévoit explicitement la possibilité pour l'assureur de résilier pour non paiement des primes et de ne pas couvrir l'assuré pour toutes les suites et conséquences de ses antécédents de santé, y compris ceux déclarés au questionnaire de santé, ce qui constitue une forte restriction dans l'engagement de garanties de l'assureur, et qui ne l'oblige pas à en informer précisément l'emprunteur. En revanche, elle ne fait pas mention d'un droit quelconque de l'emprunteur de demander une résiliation / substitution de l'assurance en encore moins de modalités d'exercice de ce droit.**

L'offre de prêt mentionne très clairement la partie obligatoire de l'assurance et intègre son coût au TEG.

L'offre précise dans son paragraphe assurance que l'emprunteur est dans l'obligation de produire une nouvelle assurance en cas de cessation de couverture de l'assurance précédemment détenue, avec garanties des mêmes risques, sans prévoir le cas où l'emprunteur voudrait substituer son assurance. La situation est donc déséquilibrée entre les parties.

**Par ailleurs, cette offre de prêt est en contradiction avec la loi Lagarde puisque la banque juge le fait de disposer d'une assurance externe comme découlant d'une dérogation de sa part, alors qu'il s'agit d'un droit de l'emprunteur.**

## 2.5 Crédit Agricole, offre de prêt émise en juillet 2011, extraits

### • Extrait de la notice d'information

**11. DURÉE DES GARANTIES DE VOTRE CONTRAT**

Les garanties de votre contrat et le versement des prestations cessent en cas :

- de non-paiement des primes et après mise en œuvre des formalités de l'article L 141-3 du Code des assurances,
- de non-renouvellement des formalités médicales à l'issue de la 10<sup>e</sup> année d'assurance pour les ouvertures de crédit et les crédits permanents renouvelables,
- de mise en jeu de la garantie PTIA,
- de survenance de l'échéance finale du financement ou de remboursement total anticipé du financement,
- d'exigibilité du financement avant terme,
- de transfert du financement à un autre emprunteur,
- de départ de l'Assuré(e), associé ou dirigeant de droit de la personne morale emprunteuse, dans la mesure où il résilie son engagement de caution.

- et en tout état de cause, au plus tard à l'âge limite de couverture fixé pour chaque garantie dans les dispositions particulières,

**Pour la Perte d'Emploi uniquement (en plus des clauses ci-dessus) :**

- au 1460<sup>ème</sup> jour d'indemnisation,
- au jour où vous bénéficiez du statut de travailleur non salarié ou cessez d'exercer toute activité professionnelle. Vous êtes tenu(e) d'informer le Crédit Agricole de ce changement de situation. En cours de prêt, vous pourrez toujours réintégrer le groupe assuré, sur demande écrite et sous réserve de la reprise du paiement des primes, dans le cas où vous reprendriez une activité professionnelle salariée exercée sous C.D.I.
- à la date de mise à la retraite ou préretraite

### • Extrait de l'offre de prêt

#### COUVERTURE DES ASSURÉS

Candidats à l'assurance	Code Contrat	Taux de base de cotisation (hors perte d'emploi)	Décès/PTIA *	ITT *	Perte d'emploi *
	E	0,42000 %	100,00 %	100,00 %	NON
Bénéficiaire d'une remise commerciale de 50,000 % sur 372 mois sur le montant de la prime.					
	E	0,42000 %	100,00 %	100,00 %	NON
Bénéficiaire d'une remise commerciale de 50,000 % sur 372 mois sur le montant de la prime.					

\* Ces risques sont assurables sous réserve de la décision de l'Assureur.

PTIA : Perte Totale et Irréversible d'Autonomie

ITT : Incapacité Temporaire Totale

#### COÛT TOTAL DU CRÉDIT

Intérêts du crédit au taux de 4,3000 % l'an : 84 188,30 EUR

Coût de l'assurance décès invalidité obligatoire : 6 857,76 EUR, tenant compte de la remise commerciale visée ci-avant

Frais fiscaux : 0,00 EUR

Frais de dossier : 640,00 EUR

Frais de prise de garantie hypothécaire évalués à : 801,67 EUR

Coût du crédit : 92 487,73 EUR

Taux effectif global : 4,7131 % l'an

Taux effectif global en fonction de la périodicité mensuelle : 0,3928 %

Coût de l'assurance décès invalidité facultative : 6 857,76 EUR, tenant compte de la remise commerciale visée ci-avant

AD1 : Conformément à la notice d'information sur l'assurance remise à l'Emprunteur, l'Assureur peut décider d'appliquer un tarif majoré ; celui-ci entraînera la hausse du taux effectif global.

#### REMBOURSEMENT DU PRÊT, PAIEMENT DES INTÉRÊTS, INDEMNITÉS

L'Emprunteur s'engage à rembourser le prêt et à payer des intérêts au Prêteur conformément aux dispositions des conditions financières et particulières des présentes. En cas de financement soumis au code de la consommation, l'utilisation de lettre de change ou de billet à ordre pour le remboursement du crédit est interdite.

Le montant de la première échéance sera minoré ou majoré du montant des intérêts en fonction de la date effective de remise des fonds par rapport au point de départ de la période d'amortissement.

Le montant des échéances en capital et intérêts est précisé sur le tableau d'amortissement remis à l'Emprunteur.

#### Intérêts de retard :

Toute somme non payée à son échéance ou à sa date d'exigibilité donnera lieu de plein droit et sans mise en demeure préalable au paiement d'intérêts de retard dont le taux est précisé au paragraphe « TAUX DES INTÉRÊTS DE RETARD » ou pour les prêts soumis au Code de la Consommation au paragraphe « DEFAILLANCE DE L'EMPRUNTEUR ».

Il en sera de même de toutes avances faites par le Prêteur notamment pour les primes payées aux compagnies d'assurance.

Les intérêts de retard sont exigibles à tout instant et si, par suite de leur retard de paiement, ils sont dus pour une année entière, ils produiront eux-mêmes des intérêts au taux majoré indiqué ci-dessus, et ce, conformément aux dispositions de l'article 1154 du Code Civil relatif à la capitalisation des intérêts.

#### TAUX EFFECTIF GLOBAL

Pour satisfaire aux prescriptions du Code de la Consommation, lors de la détermination du Taux Effectif Global peuvent être ajoutés, au taux d'intérêt conventionnel, notamment le montant des frais de dossier, la prime assurance décès invalidité, les frais fiscaux, le coût des garanties. Les éléments non connus avec précision au moment de l'octroi du prêt, n'ont fait l'objet que d'une estimation.

Le Taux Effectif Global, indiqué aux conditions financières et particulières, est calculé conformément à l'article L 313-1 du Code de la Consommation selon la méthode de calcul en vigueur à la date d'édition du présent document.

ASSURANCE DECES INVALIDITE - PRETS IMMOBILIERS

Le Prêteur a souscrit un contrat d'assurance collective destiné à garantir ses emprunteurs. Il a été remis à chaque personne ayant sollicité son adhésion à ce contrat un exemplaire de la notice d'information sur l'assurance et des dispositions particulières, documents précisant notamment les différents risques assurables et leurs modalités de mise en œuvre et dont un exemplaire est annexé au contrat ou offre de prêt.

- L'Emprunteur peut souscrire auprès de l'Assureur de son choix une assurance dans les conditions fixées à l'article L 312-9 du Code de la consommation. Sous réserve de l'acceptation par l'Assureur, l'assurance prend effet à la date de signature du contrat de prêt ou à la date d'acceptation de l'offre par l'Emprunteur, pour les prêts relevant des articles L 311-1 et suivants et L 312-1 et suivants du code de la consommation.
- Toutefois, la prise d'effet est reportée à la date de notification par l'Assureur de son accord au Prêteur lorsque celle-ci survient postérieurement aux dates précisées ci-avant.
- La prise d'effet de l'assurance entraîne le prélèvement des primes d'assurances, indépendamment de la date de mise à disposition des fonds du ou des crédits composant le contrat ou l'offre de prêt ci-dessus mentionné.
- L'Assuré(e) est soit l'Emprunteur soit, si l'Emprunteur est une personne morale, la personne physique désignée dans le contrat d'assurance. Le choix des personnes à assurer, dirigeants ou associés de la personne morale, est laissé à l'appréciation de l'Emprunteur.
- L'Assuré(e) ou l'Emprunteur personne morale, s'oblige à régler, en sus des échéances du prêt, les primes qui lui seront réclamées par le Prêteur, au taux fixé par l'Assureur.

#### DECHEANCE DU TERME

##### EXIGIBILITE DU PRESENT PRET

En cas de survenance de l'un quelconque des cas de déchéance du terme visés ci-après, le Prêteur pourra se prévaloir de l'exigibilité immédiate du présent prêt, en capital, intérêts et accessoires, sans qu'il soit besoin d'aucune formalité judiciaire et après mise en demeure restée infructueuse pendant 15 jours :

- en cas de défaillance dans le remboursement des sommes dues en vertu du/des prêts du présent financement,
- si les fonds ne sont pas employés conformément à l'objet du présent financement,
- en cas de décès de l'Emprunteur, sauf paiement par l'assureur des prestations après survenance de l'événement couvert par l'assurance souscrite par l'Emprunteur, et à défaut d'un engagement indivisible et solidaire des héritiers à rembourser le/les prêts du présent financement conformément au(x) tableau(x) d'amortissement,
- si, pour une raison quelconque imputable à l'Emprunteur, la ou les sûretés réelles ou personnelles consenties en garantie du/des prêt(s) du présent financement n'étaient(ent) pas régularisée(s) ou venait(ent) à disparaître,
- en cas de manœuvres frauduleuses ou dolosives, notamment en cas de fausse déclaration ou omission intentionnelle sur la situation personnelle, professionnelle, patrimoniale ayant servi de base à l'octroi du présent financement à l'Emprunteur,
- si le bien donné en garantie a été aliéné en totalité ou en partie, ou s'il a fait l'objet d'une saisie ou d'une location en infraction aux conditions d'octroi du présent financement,
- en cas de diminution de la valeur de la garantie par la faute de l'Emprunteur ou du Garant au titre de la garantie apportée,
- lorsque le prêt est garanti par un organisme de cautionnement, et dans le cas où sans accord préalable du Prêteur, les fonds provenant de la vente du bien immobilier objet du prêt ne seraient pas affectés au remboursement des sommes restant dues.

#### 11. DUREE DES GARANTIES DE VOTRE CONTRAT

Les garanties de votre contrat et le versement des prestations cessent en cas :

- de non-paiement des primes et après mise en œuvre des formalités de l'article L 141-3 du Code des assurances,
- de non-renouvellement des formalités médicales à l'issue de la 10ème année d'assurance pour les ouvertures de crédit et les crédits permanents renouvelables,
- de mise en jeu de la garantie P.T.I.A.,
- de survenance de l'échéance finale du financement ou de remboursement total anticipé du financement,
- d'exigibilité du financement avant terme,
- de transfert du financement à un autre emprunteur,
- de départ de l'Assuré(e), associé ou dirigeant de droit de la personne morale emprunteuse, dans la mesure où il résilie son engagement de caution,
- et en tout état de cause, au plus tard, à l'âge limite de couverture fixé pour chaque garantie dans les dispositions particulières.

#### • Commentaires :

La notice d'assurance prévoit une fin de garantie en cas de non paiement des cotisations. **Elle reste muette sur la question le droit de résiliation de l'assuré et des modalités de substitution de l'assurance.**

L'offre de prêt souligne que l'assurance vendue par la banque couvre chacun des emprunteurs à 100% du prêt. **En revanche, seule la moitié de cette assurance est intégrée pour au TEG, ce qui est le cas général au Crédit Agricole, ce qui induit que l'autre moitié de l'assurance est facultative et ne conditionne pas le maintien du prêt.** Pour autant, les emprunteurs ne sont aucunement informés de ce que recouvre cette moitié facultative (la moitié de l'assurance de chacun des emprunteurs? un emprunteur sur les deux ?). Cette lacune d'information porte évidemment préjudice aux emprunteurs dans leur capacité à se défaire de la partie facultative de l'assurance.

Dans ce type de configuration, l'emprunteur n'est même pas informé, que ce soit dans sa notice d'information ou dans son offre de prêt, de ses droits fondamentaux de résiliation de la partie facultative de son assurance - qui n'appelle pas nécessité de substitution - et encore moins des modalités d'exercice (date d'échéance, préavis).

L'offre de prêt ne comporte aucune clause d'exigibilité du prêt en cas de changement d'assurance, et elle rappelle la liberté de l'emprunteur de choisir son assurance auprès de l'assureur de son choix.

## Synthèse

Les offres de prêt et notices d'information, ont toujours été à la main des prêteurs qui maîtrisent les clauses contractuelles cosignées avec les emprunteurs. **Il en ressort un contractuel qui n'est pas toujours équilibré dans l'information apportée au particulier.**

Ainsi, jamais l'emprunteur n'est informé d'une interdiction de résilier ou de substituer son assurance sur toute la durée de son prêt. Au contraire, depuis la loi Lagarde, les banques ont introduit dans leurs offres de prêt une mention qui précise que l'emprunteur est libre de choisir son assurance à niveau de garanties équivalent, sans restreindre l'exercice de ce droit à l'amont de la signature de l'offre de prêt, ce document étant d'ailleurs voué à régir le prêt dans sa durée et non avant sa signature.

**Les clauses d'exigibilité du prêt ne prévoient jamais la possibilité pour le prêteur d'exiger le remboursement du prêt en cas de changement d'assurance, mais seulement en cas de disparition de cette assurance lorsqu'elle était une condition d'octroi du prêt.** Elles mentionnent souvent l'obligation pour l'emprunteur de fournir une nouvelle assurance à la banque en cas de résiliation de l'assurance initiale par l'assureur. **Dans un contexte où l'article L113-12 du Code des assurances s'applique, l'emprunteur dispose donc bien d'un droit annuel de résiliation même si celui-ci n'est pas rappelé au contrat, mais il ne dispose en revanche d'aucune information/protection pour opérer une substitution valable de son assurance.**

Aucune facturation directement liée au fait de demander le changement d'assurance n'a été explicitement prévue par les prêteurs dans leurs contrats de prêt et celle qui parfois figure dans les plaquettes tarifaires ne saurait être valide pour amender le contenu d'une offre de prêt.

Une seule banque précise que le changement d'assurance par l'emprunteur peut se faire dès lors qu'il y a équivalence de garanties, les autres se contentant d'exiger que l'emprunteur trouve une assurance équivalente en cas de résiliation par l'assureur.

**De grandes banques prévoient qu'une partie de l'assurance est facultative** (la moitié au Crédit Agricole, le tiers au Crédit Mutuel) **ce qui la rend a fortiori résiliable** et renforce le besoin fondamental d'informer l'emprunteur sur son droit, et les modalités d'exercice de cette résiliation (date, formalisme et préavis) dans le cadre d'une assurance qui devient alors parfaitement classique.

En définitive, avec un L113-12 d'ordre public, ces contractuels peuvent toujours être considérés comme favorables sur le fond à l'emprunteur qui souhaiterait changer d'assurance. En revanche, ce droit est en réalité fortement entravé et insécurisé par des lacunes d'information sur les modalités de cette résiliation et sur le cadre de choix d'une autre assurance (équivalence de garanties avec la partie obligatoire de l'assurance existante). Il reste donc très complexe d'utilisation effective par le consommateur.

Certaines banques, et non des moindres, ont des dispositions très claires sur le droit de substitution annuel de l'assurance en cours de vie du prêt (Banque Postale, Caisse d'Épargne), et ce choix n'a conduit à aucune déstabilisation de leur portefeuille d'assurance emprunteur.

Pourtant, après avoir validé l'application du droit à résiliation issu du L113-12 du code des assurances, et la probable mauvaise foi du prêteur cas d'exigibilité du prêt parce qu'il a refusé la substitution d'assurance à l'emprunteur, l'IGF conclut qu'aujourd'hui l'emprunteur doit obtenir l'accord du prêteur pour changer d'assurance et nie l'état actuel du droit sous prétexte du débat parlementaire actuel (rapport IGF annexe 2 pages 15-16) et de clauses contractuelles contraires alors qu'elles n'interdisent jamais explicitement la substitution d'assurance.

**Dès lors, la préconisation de l'IGF, à savoir créer un droit de substitution d'une durée de 3 mois constitue en réalité une réelle régression du droit actuel des consommateurs, sous prétexte de le clarifier.**

### **Titre 3 : Impact de la concurrence sur la mutualisation et le niveau des tarifs**

Dans son rapport du 25 avril 2013, BAO exposait les tarifs des contrats d'assurance emprunteur standards des banques, ainsi que leur évolution depuis les années 2000 vers des tarifs segmentés par âge et durée de prêt. Une comparaison avait été proposée pour quelques âges centraux représentatifs des cibles d'emprunteurs entre tarifs de contrats standards bancaires et alternatifs.

Cette présentation ne reflète pas toute l'étendue de la segmentation des tarifications des alternatifs, plus sophistiquée que celle des contrats standards bancaires puisqu'elle intègre d'autres notions que l'âge des emprunteurs, telles que leur CSP et leur caractère fumeur ou non fumeur.

BAO a donc cherché à refléter l'étendue des tarifs proposés par les différents acteurs, les niveaux de segmentation retenus, ainsi que l'impact d'une éventuelle généralisation de cette segmentation pour cerner le risque de "démutualisation" ayant conduit le gouvernement à solliciter un rapport IGF.

#### **3.1 Acteurs comparés et méthodologie**

Les comparaisons ont été effectuées sur la base du coût global de l'assurance sur la durée du prêt, pour une personne, exprimé en % du capital emprunté par an et par personne, axe de comparaison le plus couramment utilisé. Les tarifs retenus sont ceux appliqués aux emprunteurs immobiliers résidence principale (versus l'investissement locatif pour lequel la question de l'assurance emprunteur est plus secondaire, ou de l'achat de résidence secondaire, plus marginal).

Les offres bancaires retenues sont les offres standards bancaires rappelées en annexe 3.1. Les offres alternatives étudiées ont été choisies en fonction de leur représentativité, et de leurs différences entre elles au plan de la construction tarifaire, toutes apportant les garanties standards du marché (franchise 90j, forfaitaire, engagement sur les tarifs et les garanties) assurant l'équivalence de garanties avec la plupart des contrats bancaires. Il s'agit des offres APRIL, AFI ESCA (distribuées sur le réseau de courtage), CARDIF "Liberté Emprunteur" distribuée sur le réseau de courtage assuré par la filiale de BNP Paribas assurant également le contrat standard de BNP et son offre défensive, ainsi que l'offre MACIF distribuée par un réseau salarié de mutuelle sans intermédiaire.

Il existe de nombreuses autres offres, distribuées hors banque (offres alternatives), ou distribuées par les banques elles mêmes (offres défensives). Ces offres défensives présentent des constructions tarifaires analogues à celles des offres alternatives qu'elles concurrencent.

La comparaison des tarifs du marché nécessite avant tout de scinder 2 types d'emprunteurs :

- **les emprunteurs jusqu'à 50 ans**, pour qui le besoin d'assurance est homogène, avec des garanties complètes (décès / incapacité / invalidité), généralement imposées pour obtenir un crédit immobilier, et pour lesquels tous les contrats proposent une réponse.
- **les emprunteurs au delà de 50 ans**, cible plus marginale des emprunteurs immobiliers résidence principale, dont la situation est plus hétérogène. En effet, les contrats standards bancaires les écartent plus largement, du fait soit d'âge limite à l'entrée dans le contrat, soit d'âges limites de garanties, qui ne permettent pas une couverture sur l'intégralité du prêt. Ceci ne signifie pas qu'aucune solution n'est proposée à ces emprunteurs par les banques, mais que ces réponses sont hors des contrats standards, dans des contrats spécifiques seniors sans garantie incapacité, ou dans des offres spécifiques et segmentées.

Les tarifs in extenso des banques et des acteurs alternatifs sur 96 profils d'emprunteurs (de 30 à 65 ans par pas de 5 ans, durée de prêt 15 et 20 ans, cadres - employés -ouvriers, fumeurs et non fumeurs) ont été déroulés et figurent en annexe 3.2.

### 3.2 Analyse de la segmentation et du niveau de tarif des différents acteurs sur la cible commune (jusqu'à 50 ans)

Les profils d'emprunteurs ont été pondérés pour représenter une cible moyenne des emprunteurs immobilier résidence principale. Leur assurance a été cotée dans les différents contrats et les graphes qui suivent établissent le tarif minimum, maximum, moyen et médian de chaque acteur, ainsi que l'intervalle de tarif dans lequel s'inscrivent au moins 95%<sup>1</sup> des emprunteurs. Les hypothèses retenues pour la construction de cette population figurent en annexe 3.4

Les cotations ne tiennent pas compte du fait que pour les plus âgés (50 ans), l'âge limite des garanties incapacité peut être différent entre les acteurs (60, 65 ou 67 ans mais au plus tard lors de la cessation d'activité professionnelle),

Les graphes suivants issus des données de l'annexe 3.5 illustrent l'amplitude des tarifs de chaque acteur, toutes cibles d'emprunteurs confondues (âge, CSP, fumeur ou non), pour des prêts d'une durée de 20 ans ou de 15 ans.

Tous les acteurs y compris les contrats standards bancaires, à l'exception du Crédit Foncier de France, segmentent leurs tarifs. L'état de segmentation du marché est donc aujourd'hui un fait.

- L'amplitude de la segmentation

L'amplitude des tarifs qui intègrent 95% des emprunteurs (centile 95/centile 5= tarif minimum) se révèle significative, variant selon les acteurs de 1 à plus de 7 (annexe 3.5). La segmentation des banques conduit à une amplitude de 1 à 3, les alternatifs de 4,3 à 7,5.

**Cette analyse ne tient pas compte du fait que les banques utilisent des "offres défensives" pour traiter les cibles de jeunes notamment pour lesquelles le contrat standard n'apporte pas une solution tarifaire satisfaisante** (CFF avec l'offre CSF, la Société Générale et le Crédit du Nord avec Oradea, Caisse d'Epargne et Banque Populaire avec leur comparateur d'offres maison CBP, la BNP avec son offre Cardif, et enfin le LCL et le Crédit Agricole avec leur offre irlandaise Caci). Cette démarche constitue une autre forme de segmentation tarifaire, dont l'amplitude n'est pas mesurable par une étude de segmentation par produit.

Certains acteurs bancaires, tels que LCL, disposent déjà dans leur contrat standard d'une segmentation tarifaire proche des alternatifs et bien supérieure aux autres contrats bancaires (Crédit du Nord dans une moindre mesure).

- Le niveau des tarifs

**En revanche, sur l'ensemble de la cible étudiée (de 30 à 50 ans), le tarif moyen et le tarif médian des contrats alternatifs est significativement plus bas que celui des contrats bancaires.**

Cet écart est d'autant plus élevé que la durée de prêt est courte. Ainsi, le tarif moyen du meilleur alternatif ressort entre environ 30% (Banque Postale) et 40% (LCL) moins cher que le tarif moyen bancaire pour les prêts de durée de 20 ans, et autour de 40% (Banque Postale/ Crédit du Nord) et 50% (CFF) moins cher que le tarif moyen bancaire pour les prêts de 15 ans.

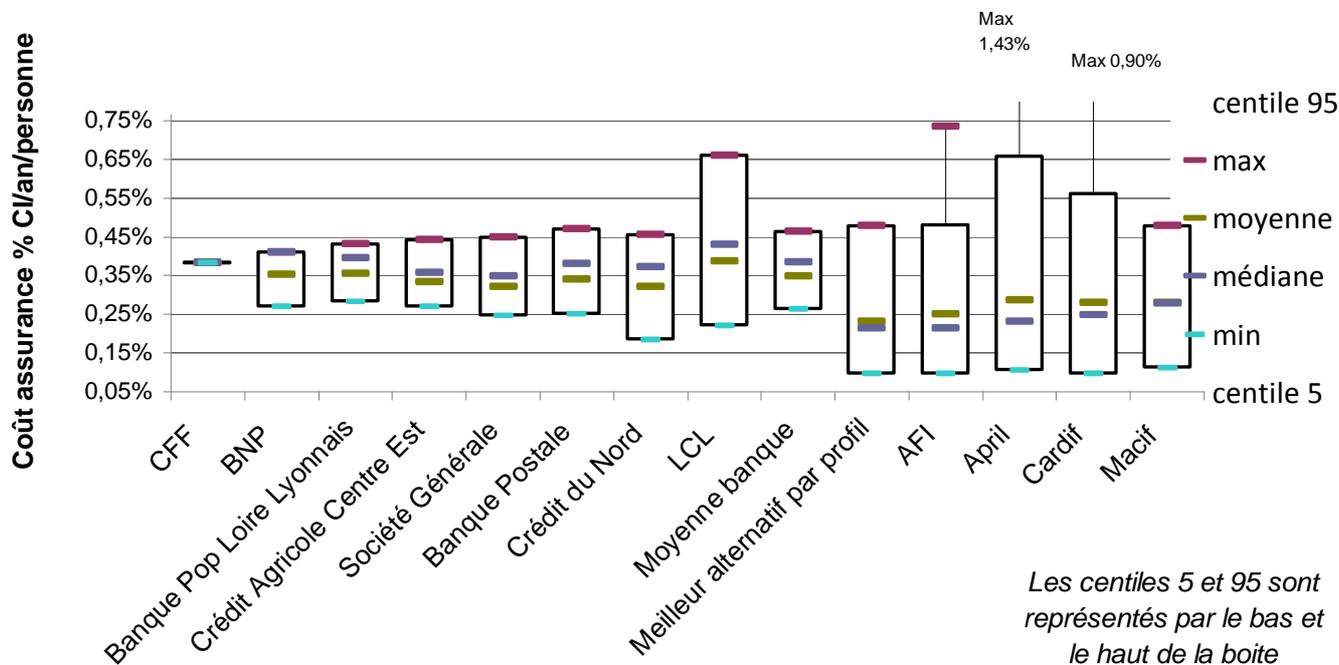
**Même plus segmentés, les tarifs alternatifs restent globalement moins élevés sur cette cible.**

---

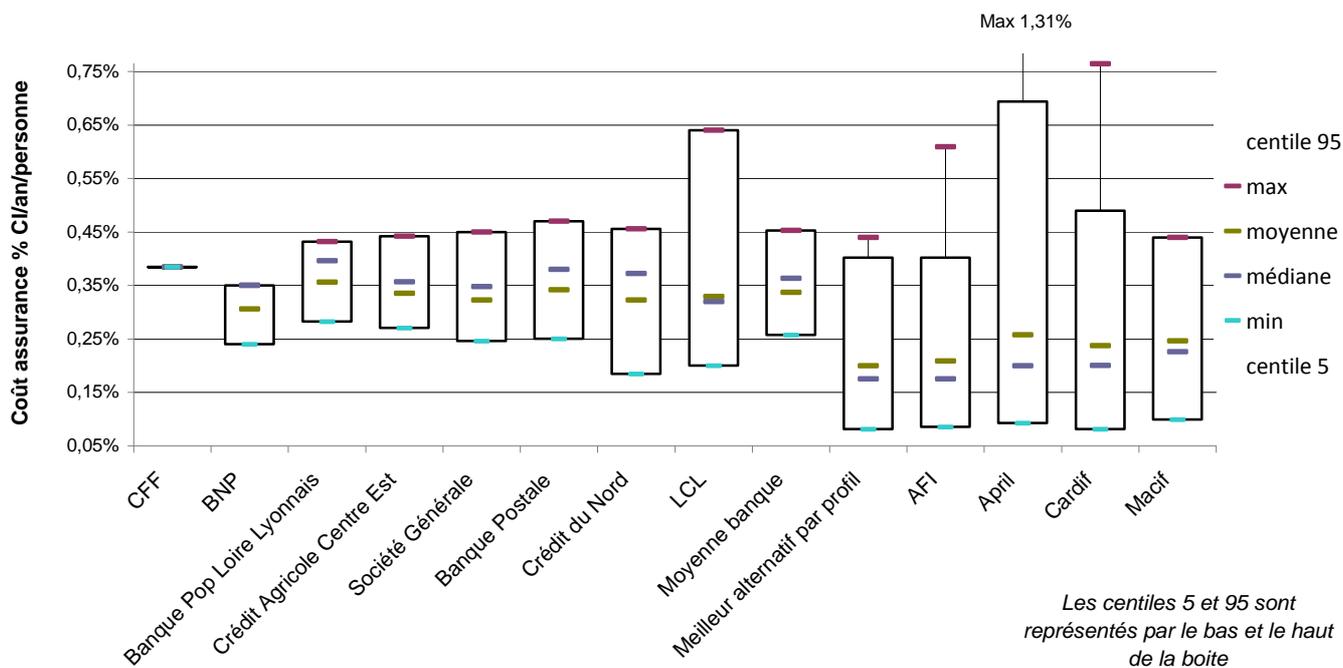
<sup>1</sup> Chez tous les acteurs il y a confusion entre le minimum et le centile 5

- Le niveau des tarifs et leur segmentation

### Dispersion des tarifs assurance par acteur prêts de 20 ans, emprunteurs de 30 à 50 ans



### Dispersion des tarifs assurance par acteur prêts de 15 ans, emprunteurs de 30 à 50 ans



30 ans est une limite haute de classe d'âge pour LCL et Crédit du Nord, le tarif étant 0,05% au dessus dès 31 ans  
50 ans est une limite haute de classe d'âge pour BNP, le tarif étant de 0,55% à 51 ans

- La segmentation à âge donné : les autres facteurs de tarification et leurs impacts

Tous les contrats, hormis celui du CFF, sont segmentés selon l'âge des emprunteurs et ce critère concentre l'essentiel des segmentations. L'analyse qui suit tend à identifier l'impact des autres segmentations, pour un âge donné. **Les critères de segmentation supplémentaire qui se dégagent sont la Catégorie Socio Professionnelle (CSP) et caractère Fumeur / Non fumeur.** La CSP recouvre à la fois la profession et ses conditions d'exercice (déplacements, manutention) et définit généralement 3 classes de tarifs différentes (tarifs minimums pour les cadres sans déplacements, maximums pour les ouvriers ou employés avec manutention ou déplacements).

Il est à noter qu'une segmentation des tarifs "Hommes/Femmes" avait été amorcée sur ce marché, par quelques acteurs alternatifs tout au plus, et qu'elle a rapidement disparu sous l'effet de l'arrêt de la cour de justice européenne sur l'unification des tarifs hommes / femmes en vigueur depuis décembre 2012. Elle n'est donc actuellement plus une réalité de marché.

Deux profils d'âge ont été examinés : 30 ans pour un prêt d'une durée de 20 ans et 50 ans pour un prêt d'une durée de 15 ans (annexe 3.6) et sont représentés sur les graphes suivants.

Les critères de segmentation en dehors de l'âge de l'emprunteur n'existent pas dans les offres standard bancaires. Les alternatifs présentent quant à eux tous ce type de segmentation (hors Macif sur les emprunteurs de 50 ans).

Ces segmentations sont utilisées à des niveaux différents selon les acteurs, tantôt faiblement (offre Macif avec amplitude de 1 à 50 ans, 1,36 à 30 ans) tantôt plus fortement (April et Cardif dont l'amplitude de tarif va de 1 à plus de 2).

Bien qu'ils partagent ces critères de segmentation, devenus incontournables pour tout acteur qui positionne une nouvelle offre sur le marché, les assureurs alternatifs sont loin de partager les mêmes convictions quant au niveau de segmentation. Ceci permet d'ailleurs, par benchmark, d'obtenir des solutions toujours moins onéreuses à 30 ans, mais aussi très souvent à 50 ans (moins évident pour les potentiels emprunteurs CFF et BNP, dont le tarif est peu élevé à cet âge, mais dont la cible est significativement plus jeune en moyenne).

- Niveau des tarifs selon les différents profils

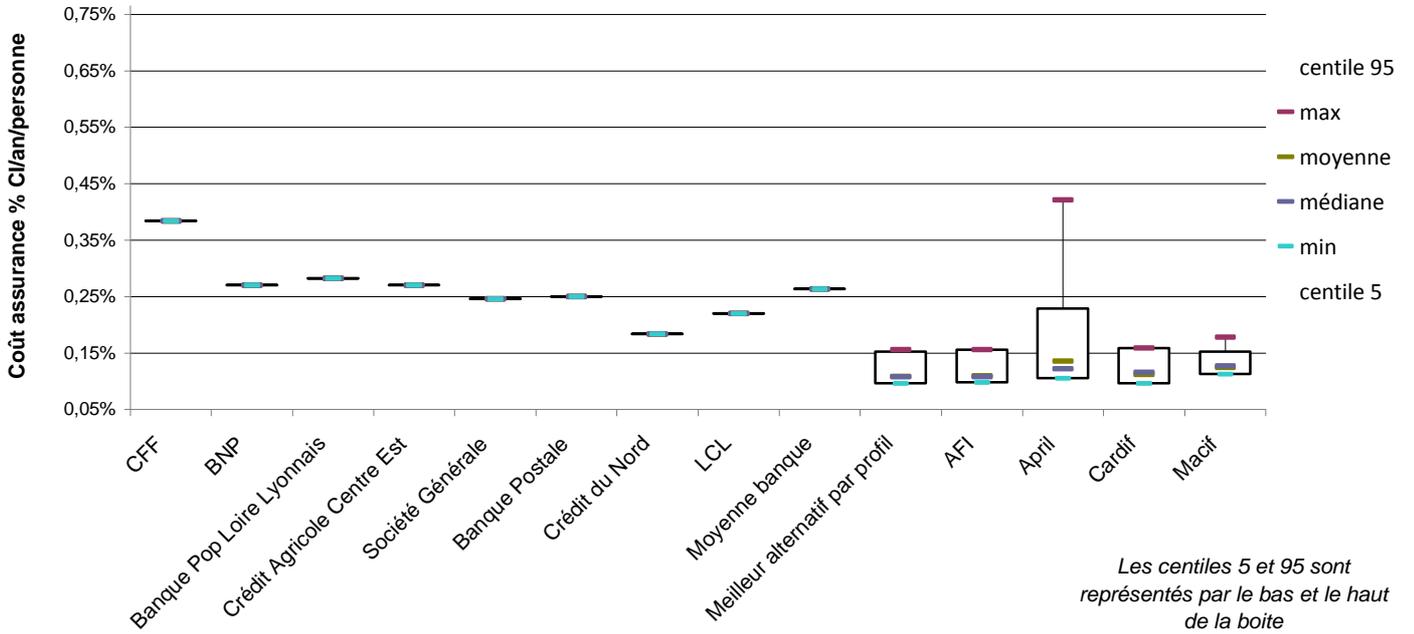
Le niveau de tarif est très différent selon les banques (de 0,18% à 0,38% du capital emprunté par an et par personne sur les emprunteurs de 30 ans et de 0,35% à 0,64% sur les emprunteurs de 50 ans). Cette amplitude de tarif correspond à peu près à la dispersion maximum des tarifs alternatifs d'un acteur sur les critères de segmentation CSP / Fumeur non fumeur.

**Pour les emprunteurs de 30 ans, et malgré les segmentations tarifaires des alternatifs non utilisées dans les contrats standards bancaires, le tarif maximum des acteurs alternatifs (hors APRIL) est toujours inférieur au tarif des banques.**

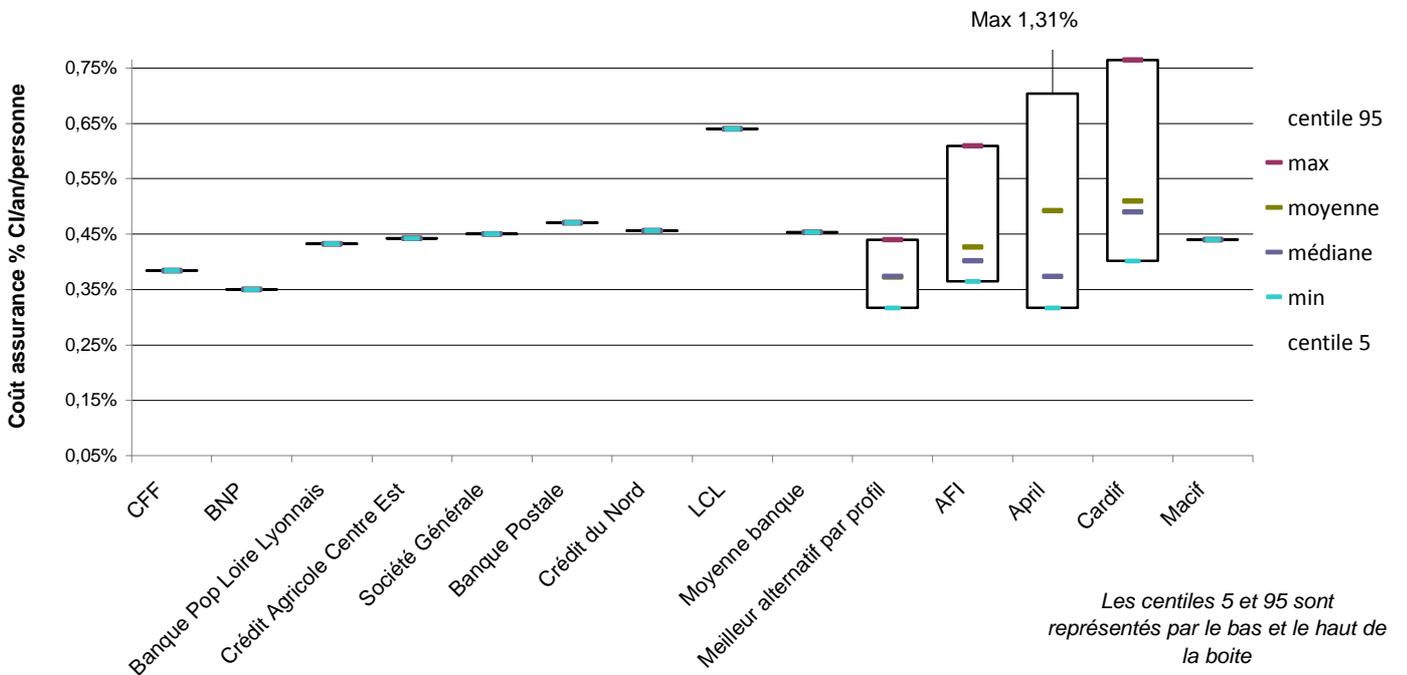
April étant très segmenté, ses tarifs les plus défavorables (cible des ouvriers / fumeurs) peuvent s'avérer localement plus élevés que des tarifs bancaires. Le tarif moyen du meilleur alternatif ressort entre 72% (CFF) et 40% (Crédit du Nord) moins cher que le tarif moyen bancaire pour les 30 ans.

**Pour les emprunteurs de 50 ans, les segmentations tarifaires en dehors de l'âge sont de la même ampleur qu'à 30 ans** chez les différents acteurs (hormis Macif qui ne segmente pas à cet âge).

### Dispersion des tarifs assurance par acteur Emprunteurs de 30 ans, prêts de 20 ans



### Dispersion des tarifs assurance par acteur Emprunteurs de 50 ans, prêts de 15 ans



- Construction tarifaire des acteurs

	Tarif à 50 ans / Tarif à 30 ans		Tarif ouvrier / cadre	Tarif fumeur / non fumeur	Amplitude total des tarifs	
	durée prêt 15 ans	durée prêt 20 ans			durée prêt 15 ans	durée prêt 20 ans
<b>Contrats standards bancaires</b>						
Crédit Foncier de France	1	1	1	1	1,0	1,0
BNP <sup>(1)</sup>	1,5	1,5	1	1	1,5	1,5
Banque Populaire Loire&Lyonnais	1,5	1,5	1	1	1,5	1,5
Crédit Agricole Centre Est	1,6	1,6	1	1	1,6	1,6
Société Générale	1,8	1,8	1	1	1,8	1,8
Banque Postale	1,9	1,9	1	1	1,9	1,9
Crédit du Nord <sup>(2)</sup>	2,5	2,5	1	1	2,5	2,5
LCL <sup>(2)</sup>	3,2	3,0	1	1	3,2	3,0
<b>Contrats standards alternatifs</b>						
Macif	3,3 à 4,5	2,7 à 4,3	1 à 1,5	1 à 1,3	4,4	4,3
AFI	4,5	4,6	1,1	1,4 à 1,5	7,1	7,6
April	3,5	3,5	2,2	1,8 à 1,9	14,2	13,6
Cardif	5 à 5,9	4,9 à 5,7	1,2	1,3 à 1,7	13,8	15,0

(1) : chez BNP, le tarif à 50 ans est une extrémité de tranche d'âge. Si nous avions pris 51 ans, nous aurions obtenu 2,2 et 2,3.  
 Chez LCL et Crédit du Nord, 30 ans est une extrémité de tranche d'âge. Si nous avions pris 31 ans, nous aurions obtenu 2,4 et 2,7 pour le LCL (durées 15 et 20 ans) et 1,8 pour le Crédit du Nord.

Ainsi, tous les alternatifs ont des tarifs qui évoluent en parallèle de la réalité technique de la progression des risques décès / incapacité de travail selon l'âge (6% à 8% d'augmentation du risque par an soit un facteur 4 pour des tarifs sur des âges distants de 20 ans. Les contrats bancaires sont, à l'exception du LCL, dans une segmentation par âge en deçà de cette réalité technique.

Les alternatifs proposent des tarifs différenciés entre les CSP avec une amplitude de l'ordre de 20% hors APRIL qui tarifie du simple au double les ouvriers / cadres. La segmentation fumeur / non fumeur est relativement différente entre acteurs avec des segmentations faible par exemple chez Macif (moyenne 15%, maximum 30% de majoration du fumeur) et des segmentations plus fortes qui peuvent aller jusqu'au quasi doublement du tarif des fumeurs (April).

Les contrats bancaires ne comportent pas de segmentation tarifaire selon la CSP, mais leur cible peut être probablement plus homogène que celle des contrats alternatifs puisque leur contrat n'accueille que la cible crédit de la banque prêteuse (majoritairement jeune primo accédant chez CFF, CSP+ chez HSBC...) alors que les acteurs alternatifs ont des contrats destinés à assurer des emprunteurs de toutes CSP et de toutes banques prêteuses.

### 3.3 Analyse spécifique des emprunteurs de plus de 50 ans

Cette partie de l'étude analyse les tarifs sur les âges plus avancés, qui représentent une part réduite des emprunteurs immobiliers, avec des besoins d'assurance moins homogènes. En effet, dès lors que les emprunteurs passent leur 60ème anniversaire en cours de prêt, la garantie incapacité de travail n'est plus aussi systématiquement exigée des banques pour obtenir un crédit. Même lorsque cette garantie est exigée, la comparaison des tarifs devrait intégrer les différences de garanties, et notamment l'âge jusqu'auquel l'emprunteur est couvert en incapacité de travail (60, 65, 67 ans max mais jamais au delà de la cessation d'activité). En effet, à tarif identique, certains acteurs vont couvrir l'incapacité de travail au mieux jusqu'à 60 ans (Crédit Agricole), d'autres jusqu'à 65 ans, et plus rarement au delà (AFI, 67 ans), tous cessant de garantir à la date de cessation d'activité qui reste plus précoce en moyenne (autour de 60 ans).

L'annexe 3.7 établit les tarifs issus des contrats standards des différents acteurs pour ces emprunteurs, actifs de 55 ans ou retraités plus âgés. Elle met en lumière également les limites d'acceptation des contrats standards bancaires. Le contrat standard du Crédit Foncier de France est le seul en tarif unique et celui qui couvre la plage la plus étendue d'âge (entrée jusqu'à 64 ans et couverture jusqu'à 80 ans). La plupart des autres contrats standards permet une entrée jusqu'à 64-65 ans, voire 60 ans, et couvrent jusqu'à 70 ou 75 ans.

A profil identique, les écarts de prix entre acteurs sont significatifs (de plus de 2 à plus de 4 selon les profils), sachant que toutes les banques n'ont pas de solution dans leur contrat standard sur l'ensemble des profils.

Il n'existe alors plus aucune règle quant à la solution la plus avantageuse pour un profil d'emprunteur donné. Ainsi, pour un emprunteur de 55 ans encore actif auprès du Crédit Foncier de France, le contrat groupe bancaire sera sans doute la solution la moins onéreuse, sauf s'il est cadre non fumeur, auquel cas un acteur alternatif pourra lui apporter une meilleure couverture, moins chère. En revanche, le même emprunteur auprès du LCL trouvera auprès d'un acteur alternatif une assurance moins chère quelle que soit sa CSP et son caractère fumeur ou non fumeur.

La situation reste aussi complexe pour les emprunteurs de 60 ans, où, selon la durée du prêt et le profil de l'emprunteur, contrats bancaires et alternatifs sont tour à tour plus compétitifs les uns que les autres. Mais à partir de cet âge, les réponses des contrats standards bancaires sont moins nombreuses.

Au delà de cet âge, les réponses des contrats standards bancaires sont encore plus rares, et les solutions trouvées par les emprunteurs sont dans tous les cas des offres personnalisées (bancaires ou alternatives) calées à leur profil. Les tarifs les plus accessibles sur les sites sont ceux des alternatifs. Dans les réseaux bancaires, pour ces seniors, le tarif n'est pas toujours disponible aux conseillers bancaires et fait l'objet d'une sollicitation du central. L'accessibilité générale de ces tarifs est donc très faible.

Enfin, lorsque des tarifs sont affichés sur ces profils, leur comparaison suppose que la souscription médicale est de même nature. En effet les seniors comme les plus jeunes, font l'objet de questionnaires de santé dans tous les contrats et la proportion de ceux qui font une déclaration positive est du double de celle des emprunteurs de 30 ans (annexe 3.8). En cas de déclaration positive, le tarif de base peut être amendé par l'assureur ou les garanties restreintes.

### 3.4 Les risques aggravés de santé

- Au plan de la qualité des solutions apportées par les différents type d'acteurs

Il n'existe pas de tarif de base pour les personnes qui présentent un risque de santé aggravé et elles font l'objet d'une analyse personnalisée avec tarif individualisé, quel que soit l'acteur concerné et le contrat de base. Aucune comparaison n'est donc pertinente sur ce sujet en dehors de la comparaison de l'issue d'un dossier particulier.

Cependant, l'analyse des soumissions au 3<sup>ème</sup> niveau Aeras au titre de l'année 2012 géré par le BCAC fait apparaître que 40% des soumissions pour risques aggravés proviennent des acteurs alternatifs, soit bien au delà de leur part de marché (11% selon étude IHS, 15% selon IGF).

Ce taux de soumission, combiné à un taux d'acceptation du BCAC sans écart significatif entre acteurs bancaires et alternatifs, souligne bien que **la souscription des acteurs alternatifs est fortement porteuse de solution pour ces risques hors normes et n'est certainement pas plus restrictive que celle des contrats standards bancaires contrairement à ce que suppose l'IGF en invoquant un risque de démutualisation.**

- La solidarité organisée avec les risques aggravés de santé dans les contrats

La loi AERAS a défini l'organisation du traitement des risques aggravés de santé en 3 niveaux successifs de sélection, dont le dernier niveau est géré par le BCAC, qui étudie les refus prononcés par les opérateurs aux 2 premiers niveaux.

Le 2<sup>ème</sup> niveau fait très souvent l'objet de traités de réassurance "risques aggravés" entre les assureurs et des réassureurs spécialisés. Ces traités ne font l'objet d'aucune tension particulière sur le marché en terme de placement, ce qui atteste de leur équilibre général. Seuls les coûts de gestion de ces traitements spécifiques peuvent être régulièrement sur la table des négociations entre assureurs et réassureurs.

Même les chiffres du BCAC sur ces risques très aggravés de santé, qui font l'objet d'une co-assurance nationale financée par les assureurs et les réassureurs, ne font état d'un quelconque déséquilibre.

Synthèse des chiffres BCAC, risques très aggravés de santé, exercices 2010-2012

Année	Primes (M€)	Sinistres (M€)	S/P
2012	1,86	0,46	25%
2011	1,58	0,75	48%
2010	1,33	0,21	16%
2010-2012	4,77	1,42	30%

**Pour ces risques aggravés de santé, plutôt abandonnés par les banques au traitement des acteurs alternatifs, une concurrence accrue ne fait courir aucun risque de régression des solutions proposées à ces personnes bien au contraire. C'est exactement l'inverse qui s'est produit depuis la loi AERAS.**

Le seul segment qui bénéficie réellement d'une solidarité organisée par le marché est celui des emprunteurs éligibles à l'écrêtement de leurs surprimes médicales. Sous conditions de ressources, ce dispositif limite à 1,4% l'impact de l'assurance sur le taux effectif global (TEG) du prêt. Ce segment est très marginal (0,025% des primes du marché), et en peut être remis en cause par une concurrence accrue entre les acteurs du marché.

### 3.5 Analyses proposées par l'IGF

- La mutualisation du marché de l'assurance emprunteur

Le rapport IGF évoque une mutualisation du marché qui serait remise en cause par plus de concurrence entre les acteurs. *"Les jeunes en bonne santé et appartenant aux catégories aisées payent plus que proportionnellement leur risque pour diminuer les primes des plus âgés appartenant à des catégories moins aisées. [...] Une possibilité de changer d'assureur à tout moment [...] entraînerait évidemment des baisses de prix associées à une démutualisation de plus en plus forte qui remettrait en cause l'accès à la propriété des plus fragiles sur le plan de la santé, de l'âge ou des revenus"*<sup>2</sup>

Or, la "mutualisation" est un principe de base en assurance où la prime de tous permet de financer les sinistres de quelques uns. Ceci est d'autant plus marqué sur les domaines de faible fréquence de sinistre, comme l'assurance emprunteur, où la proportion de sinistrés est inférieure à 1% par an ce qui ne permet pas de qualifier des bons / mauvais risques. Ces notions de "bons et mauvais risques" sont plus adaptées à des domaines où la fréquence d'indemnisation est forte et permet de relier le montant de la prime versée par l'assuré aux indemnisations dont il bénéficie (ex de l'assurance complémentaire santé ou de l'assurance automobile). En assurance emprunteur, la plupart des assurés ne bénéficieront jamais d'une indemnisation pour décès ou invalidité / incapacité de travail supérieure à 3 mois.

**Il n'y a donc pas à proprement parler de contrats plus ou moins "mutualisés", mais bien une part des primes plus ou moins conséquente qui sert à couvrir des sinistres.** Sur cette notion les analyses de l'IGF et de BAO sont les suivantes :

Au plan des marges globales, les approches convergent : BAO chiffrait dans son étude du 25/4/13 la part des primes affectées aux sinistres, charges de gestion et rémunération des fonds propres des contrats bancaires à 54% des primes, et à 68% des primes celle des 3 meilleurs contrats alternatifs (l'IGF l'évalue à 78% pour la moyenne des contrats alternatifs).<sup>3</sup>

<sup>2</sup> rapport IGF synthèse générale pages 1 et 2.

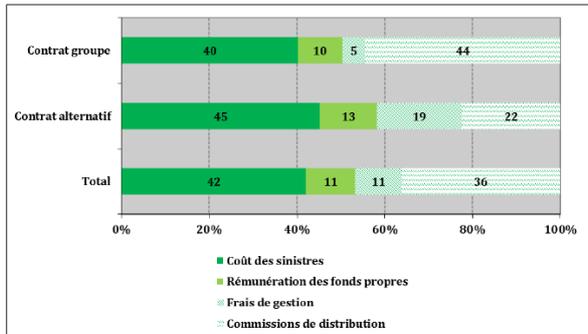
<sup>3</sup> L'IGF, par le recueil de données ACPR, fait état de contrats bancaires qui présentent des marges plus élevées avec des commissions moyennes des banques de 55% des primes en moyenne.

Dans une approche des marges par segment, avec une croissance du risque bien connue par âge, il apparaît qu'avec les tarifs bancaires actuels, tous les segments d'âge sont équilibrés et apportent des marges significatives pour un marché d'assurance de masse (près de 70% des primes à 32 ans, plus de 50% à 42 ans, environ 27% à 52 ans et encore plus de 20% à 56 ans).

## IGF

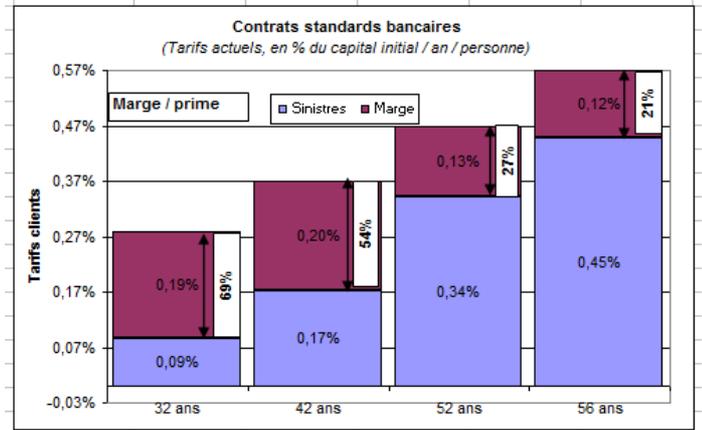
Annexe 3

Graphique 3 : Décomposition de la prime



Source : Mission. Données 2012-2013.

## BAO



Au regard de ces éléments, il est contradictoire selon BAO de conclure à une plus forte "mutualisation" des contrats bancaires qui présentent une plus faible part des primes affectée aux sinistres, ni même à une plus forte solidarité inter-âge puisqu'à chaque âge les contrats présentent une marge significative et que les contrats alternatifs peuvent apporter des prix plus faibles.

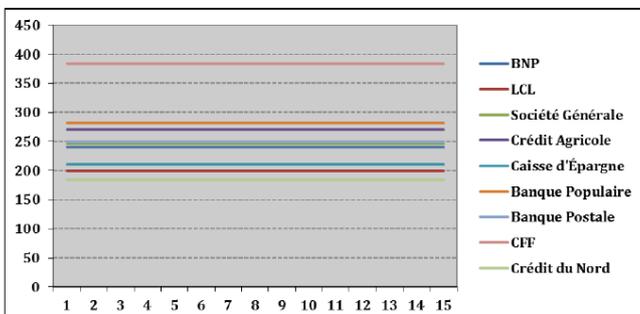
- Des constructions tarifaires complexes qui freinent la comparabilité des offres

En synthèse de son Annexe 4, l'IGF évoque la difficulté à comparer les tarifs des contrats bancaires et alternatifs :

" La comparaison des tarifs, pourtant devenus aisément disponibles grâce à Internet, peut également être source de difficultés. En effet, les différentes structures de tarification qui se sont multipliées font que l'actualisation des primes et l'estimation de la durée effective des prêts sont des éléments majeurs à prendre en compte pour que la comparaison soit la moins biaisée possible."

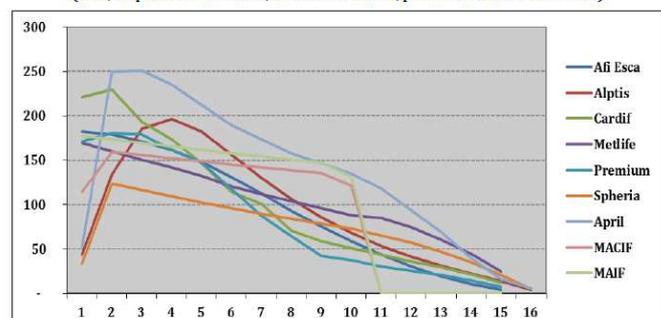
Pour illustrer la différence de mode de tarification des contrats, deux graphes sont alors proposés :

Graphique 1 : Évolution des primes annuelles, assurances de groupe (en €, emprunteur de 26 ans, prêt de 100 000 € sur 15 ans)



Source : Comparateur Magnolia, analyse Mission IGF.

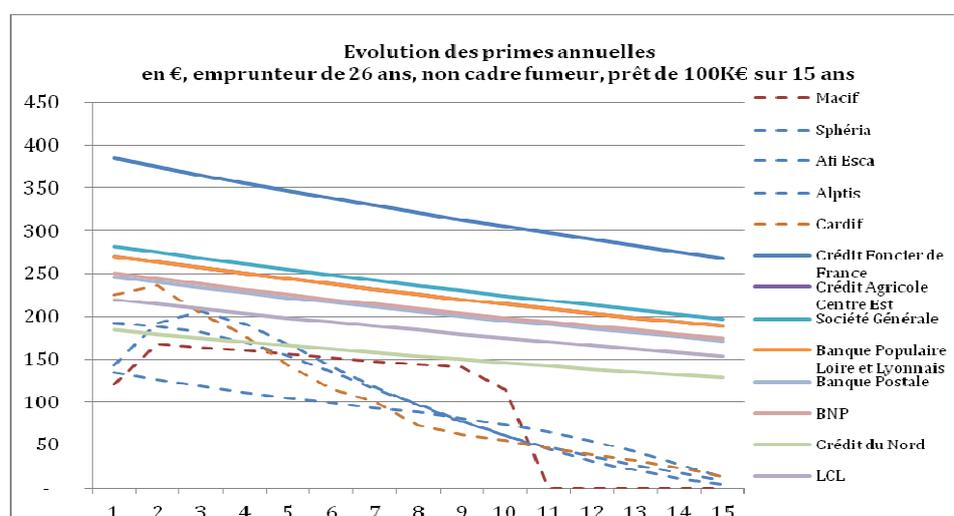
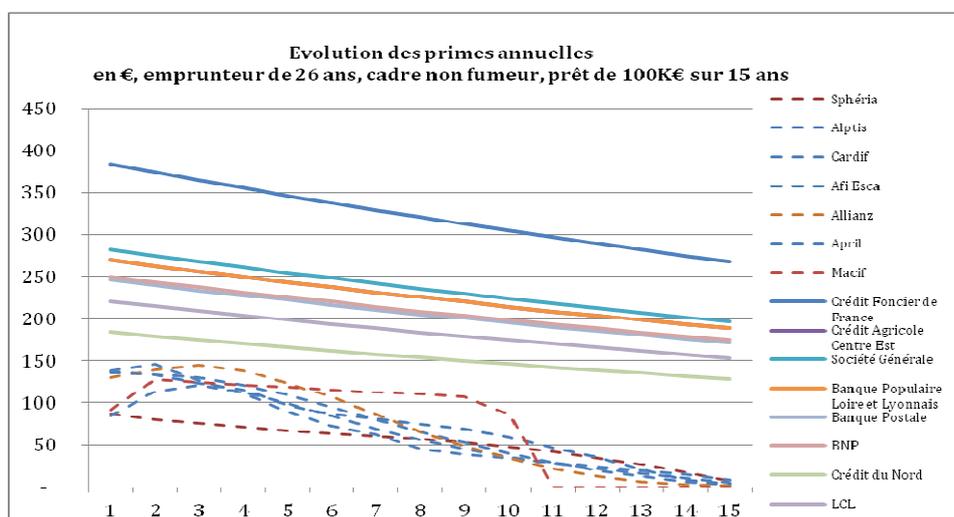
Graphique 2 : Évolution des primes annuelles, assurances alternatives (en €, emprunteur de 26 ans, fumeur non-cadre, prêt de 100 000 € sur 15 ans)



Source : Comparateur Magnolia, analyse Mission IGF.

Cette représentation graphique de l'évolution des primes annuelles de l'IGF est pourtant encore plus trompeuse que ce qu'elle dénonce. En effet, les échelles de présentation ne sont pas homogènes positionnant visuellement les courbes des alternatifs au dessus des tarifs bancaires. De plus, les tarifs sont actualisés pour les seuls alternatifs, ce qui amplifie visuellement la variabilité de leurs primes alors que certains proposent pourtant des primes fixes (Macif, Maif) !

En remettant les différentes informations sur un même graphique, traitées de la même façon (actualisation des primes), on remarque que l'assuré chez un alternatif, paye effectivement des mensualités différentes au cours du temps, mais constate aussi que leur montant est toujours inférieur au montant fixe qu'il aurait payé à sa banque. Ceci est vrai quel que soit son profil (cadre ou non cadre, fumeur ou non) et quelle que soit la durée effective du prêt (que le prêt aille à son terme ou soit remboursé de façon anticipée).



La motivation de l'emprunteur est effectivement centrée sur le prix. L'information sur les tarifs est donc toujours apportée de façon complète aux emprunteurs, avec le détail des primes année après année, ce qui leur permet habituellement de comparer l'intégralité de leurs tarifs même sans les actualiser (cf comparateurs). **Les tarifs bancaires restent quant à eux parfaitement inaccessibles sur Internet et dans les comparateurs**, ce qui constitue très certainement le 1er handicap de l'emprunteur pour comparer les offres d'assurance en amont de son crédit.

On peut également rappeler l'existence du TAEA issu de la loi de séparation et de régulation des activités bancaires, outil normalisé et actualisé. Homogène au taux du crédit, il permet de comparer tous les tarifs entre eux, devançant les recommandations de l'IGF et imposant l'actualisation pour tous.

- La segmentation des tarifs par âge

La comparaison des tarifs proposée par l'IGF dans les graphes suivant présente très partiellement la réalité du marché :

- ✓ l'indicateur de comparaison choisi (actualisation des primes à un taux arbitraire, rapportées au capital emprunté, lissé sur la durée théorique du prêt) n'est pas pertinent. Les tarifs ont été actualisés pour une meilleure comparabilité des prix, mais sans intégrer le poids des remboursements anticipés de prêt alors qu'ils constituent un élément de pondération des primes de fin de prêt bien supérieur à l'actualisation. A défaut, les indicateurs de comparaison les plus pertinents pour les consommateurs restent ceux issus des échéanciers de primes qui leur sont fournis, et de la loi bancaire : primes année après année pour juger de leur cumul sur la durée totale du prêt et sa durée effective probable, ainsi que le TAEA<sup>4</sup>.
- ✓ La comparaison de tarifs moyens bancaires historiques n'ayant plus cours depuis le début des années 2000, de tarifs moyens bancaires actuels et de tarifs alternatifs ne reflète pas le raisonnement qui s'impose à un emprunteur confronté à son choix d'assurance. En effet, celui-ci choisit une banque pour le crédit immobilier, et n'a alors pas le choix d'une autre banque pour s'assurer. Selon la banque envisagée sa situation peut être très contrastée, les tarifs bancaires à profil donné variant parfois jusqu'à 75% selon la banque<sup>5</sup>. Lorsque cet emprunteur envisage une délégation externe, il ne recherche pas une moyenne d'offres alternatives mais celle qui est la plus attractive pour son profil, à garanties équivalentes que la banque est susceptible d'accepter.
- ✓ Les comparaisons de tarifs à 56 ans pour un prêt de 15-20 ans sont contestables, la majorité des contrats standards bancaires n'apportant pas de solution sur toute la durée du prêt avec des âges limites de couverture de 70 ans ou 75 ans pour la plupart. Par ailleurs, lorsque la couverture est possible (ex BNP moyennant un tarif de 1,1%, l'IGF n'a pas appliqué la majoration de tarif destinée à prolonger les garanties).

Tarifs des contrats standards bancaires en % du capital emprunté / an / personne, prêts immobiliers résidence principale

Réseau bancaire	âge moyen / durée prêt				
	32 ans / 20 ans	42 ans / 15 ans	52 ans / 15 ans	56 ans / 15 ans	56 ans / 20 ans
Crédit Agricole (centre est)	0,255%	0,315%	0,390%	0,527%	0,527%
Caisse Epargne <sup>(1)</sup>	0,308%	0,392%	0,420%	0,552%	0,520%
Banque Pop (Loire et Lyonnais)	0,282%	0,396%	0,432%	0,552%	0,552%
BNP	0,270%	0,350%	0,550%	1,100%	1,100%
LCL	0,270%	0,430%	0,640%	0,640%	0,660%
Société Générale	0,246%	0,348%	0,450%	0,504%	0,504%
Banque Postale	0,250%	0,380%	0,470%	0,470%	0,470%
CFF	0,384%	0,384%	0,384%	0,384%	0,384%
Crédit du Nord	0,248%	0,372%	0,456%	0,456%	0,456%
<b>Tarif bancaire moyen</b>	<b>0,28%</b>	<b>0,37%</b>	<b>0,47%</b>	<b>0,58%</b>	<b>0,57%</b>

(1) hypothèse de dérogation (80% des 32 ans, 40% des 42 ans)

Tarif ne couvrant pas l'intégralité du prêt compte tenu de l'âge limite de garanties décès (70 ou 75 ans)

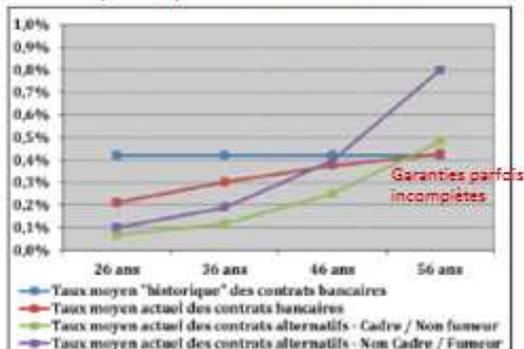
BAO a donc recalé dans les graphes ci après la comparaison IGF selon ces différents éléments, avec les seuls tarifs bancaires apportant une solution d'assurance sur l'intégralité des prêts.

<sup>4</sup> Taux annuel effectif de l'assurance

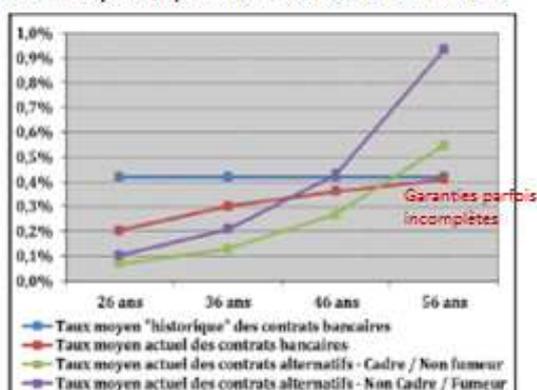
<sup>5</sup> exemple pour un emprunteur de 52 ans qui emprunte sur 15 ans, le tarif annuel d'assurance du LCL sera de 0,66% du capital emprunté et de 0,384% au CFF)

## Présentation de l'IGF

- Tarifs moyens, prêt de 100 000€ sur 15 ans -

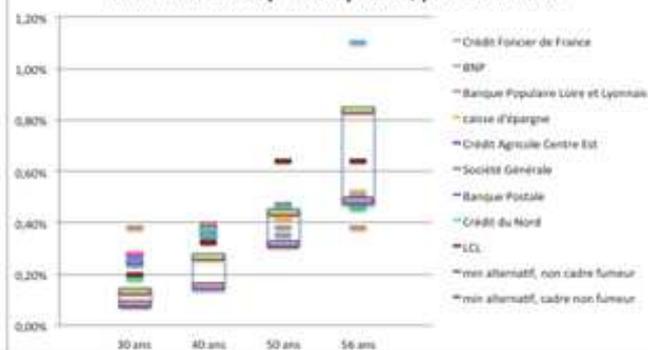


- Tarifs moyens, prêt de 250 000€ sur 20 ans -

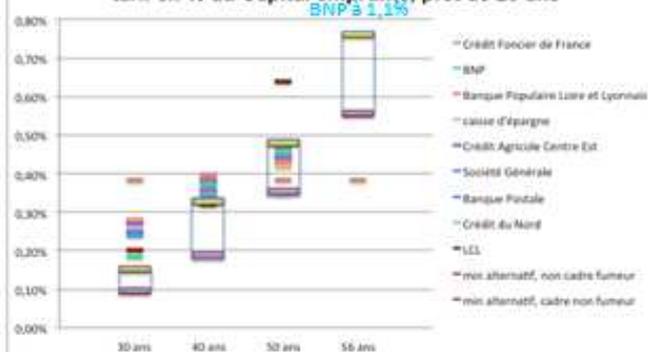


## Présentation BAO

tarif en % du Capital emprunté, prêt de 15 ans



tarif en % du Capital emprunté, prêt de 20 ans



Le graphe permet la comparaison entre le tarif des grandes banques, représenté chacun par un trait horizontal plein, avec la "boite" de la meilleure offre alternative dans 8 cas : des prêts de 15 ans, des prêts de 20 ans, des emprunteurs de 30, 40, 50 ou 56 ans, cadres ou non, fumeurs ou non.

La seule différence entre le graphe des prêts de 15 ans et des prêts de 20 ans est le positionnement des boîtes alternatives, légèrement plus haute sur les prêts de 20 ans et la disparition de certaines solutions bancaires pour les âges les plus avancés du fait de l'âge limite des garanties.

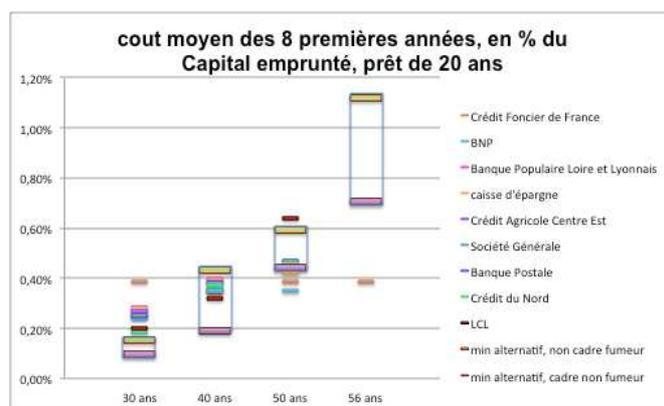
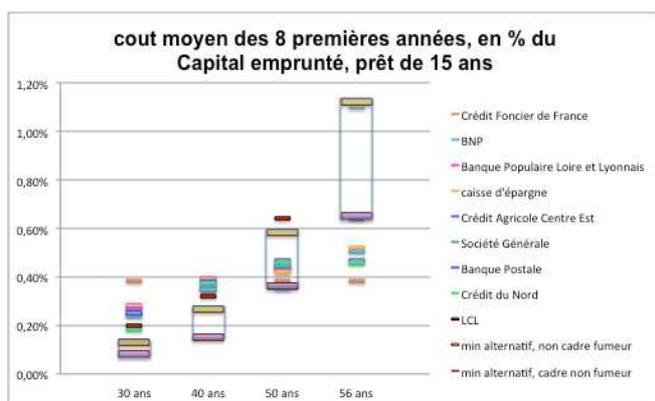
Pour les emprunteurs de 30 ans et 40 ans, la boîte « alternative » est nettement en-dessous des tarifs bancaires. Les offres alternatives proposent donc des solutions systématiquement moins chères pour ces segments.

Au delà, à 50 ans, la boîte des tarifs alternatifs se superpose aux tarifs bancaires et se situe donc dans les mêmes niveaux de tarif moyens. Le choix de l'assurance la moins coûteuse dépend alors à la fois de la banque concernée et du profil de l'emprunteur (CSP, fumeur ou non fumeur). A 56 ans, pour les prêts de 15 ans, la situation est à peu près identique à celle des 50 ans. En revanche pour les prêts de 20 ans, les solutions standards bancaires deviennent rares, et les solutions alternatives sont alors souvent les seules possibles pour couvrir la durée du prêt.

L'analyse des mêmes graphes, sur le cumul des primes des 8 premières années, donne des éléments de comparaisons des tarifs sur la durée effective des prêts. En effet, pour une durée théorique moyenne de 19 ans, la durée effective des prêts est proche de 9 ans, du fait des remboursements anticipés.

Les boîtes englobant les tarifs des alternatifs sont légèrement relevées, sans pour autant modifier les conclusions générales apportées sur le coût total jusqu'à 50 ans.

A 56 ans, les quelques contrats bancaires encore effectifs pour couvrir les emprunteurs retrouvent de la compétitivité, et l'analyse doit alors être approfondie par l'approche exacte du contenu de la garantie incapacité, du besoin de l'emprunteur et de son état de santé.



Dans ce contexte, la concurrence opérera certainement plus fortement sur les segments pour lesquels les marges sont particulièrement élevées et les tarifs contrastés (les plus jeunes) et opérera moins sur les segments où les marges sont plus homogènes entre acteurs. Au delà de 50 ans, il n'en reste pas moins que vis à vis de certaines banques, les solutions alternatives restent attractives, voire les seules existantes.

Mais il reste évident qu'avec des taux de marge de plus de 20%, aucune hausse des tarifs de ces emprunteurs plus âgés n'est à craindre, car la cible reste attractive pour les acteurs. Pour autant, à 56 ans, le marché du crédit immobilier est très réduit<sup>6</sup>

**Tous les profils d'emprunteurs peuvent accéder à une optimisation des tarifs en ayant recours librement à l'ensemble des offres du marché. La concurrence et la segmentation des tarifs ne fait donc courir aucun risque :**

- ni technique : tous les segments sont équilibrés,
- ni d'accroissement du prix pour certaines cibles : la marge est conséquente partout

**La segmentation n'a aucune raison de pénaliser les emprunteurs plus âgés, et il est inapproprié de s'en prévaloir pour justifier de mesures limitant la concurrence.**

<sup>6</sup> IGF, annexe 1: 60% des salariés propriétaires n'ont pas terminé de rembourser leur crédit pour leur achat de résidence principale, contre 6% des retraités.

## Synthèse

Le rapport de l'IGF fait état d'un risque de démutualisation et de déstabilisation du marché. Les éléments dont disposent BAO, confortés par ceux recueillis par l'IGF, suffisent à éliminer la réalité de ce risque...

**Un niveau global de marge de 50% des primes** suppose, compte tenu de la croissance avec l'âge des risques décès et incapacité de travail, que tous les segments d'âge y contribuent. Cette marge est très importante sur les plus jeunes emprunteurs (70% des primes à 30 ans) et reste significative sur les plus âgés (20% à 56 ans). Dans ce contexte, une concurrence ouverte ne fait courir aucun risque de relèvement localisé de prix en contre partie d'une baisse par ailleurs. Elle conduira à une pression sur les prix partout, et prioritairement là où les marges sont les plus élevées.

L'idée selon laquelle les acteurs pourraient relever les tarifs des emprunteurs les plus âgés pour maintenir leurs marges n'aurait de sens que dans 2 configurations:

- si des pertes techniques étaient avérées sur ces segments d'âge, ce qui n'est pas le cas
- si le marché demeurerait fermé à la concurrence, laissant les tenants relever leurs tarifs sans craindre la concurrence des acteurs alternatifs.

Mais avec des taux de marge de l'ordre de 20%, même les résultats dégagés sur les emprunteurs les plus âgés constitue une rémunération très correcte pour un marché d'assurance.

**Au plan des tarifs ensuite** : les conclusions de l'IGF selon lesquelles les tarifs des contrats alternatifs sont plus segmentés que les contrats bancaires sont exactes. Et pourtant :

- Sur l'ensemble de la cible représentative des emprunteurs immobiliers, pour laquelle les garanties des contrats sont homogènes (couverture décès et incapacité de travail jusqu'en fin de prêt, soit les 20-50 ans en début de prêt pour une durée de prêt limitée à 15 ans pour les 50 ans), les contrats alternatifs proposent des tarifs moins élevés que les contrats bancaires, et ce quel que soit le segment d'emprunteur.
- Le mode de tarification des offres défensives des banques est identique à celui des acteurs alternatifs, ce qui permet aux banques d'amplifier la segmentation tarifaire de leurs offres au travers de cette distribution réservée aux emprunteurs les plus négociateurs.
- Les comparaisons de tarifs proposées par l'IGF sont contestables à la fois sur la méthodologie de comparaison proposée aux emprunteurs (actualisation des primes sans tenir compte des effets de remboursement anticipés), sur les segments retenus qui ne sont pas tous couverts de la même façon selon les contrats (certains profils ne sont pas assurés jusqu'en fin de prêt du fait des âges limite de couverture), et sur les moyennes banques / alternatifs proposées alors que les emprunteurs choisissent leur assurance alternative en fonction des tarifs de la banque prêteuse, et que ces tarifs sont très différents d'une banque à l'autre. Enfin la comparaison des tarifs alternatifs avec les contrats standards bancaires qui ne sont plus en vigueur depuis le début des années 2000 n'a pas de pertinence.

Le marché, en devenant plus concurrentiel, pourrait se segmenter plus fortement, mais avec des tarifs plus compétitifs pour tous et sans déséquilibre nulle part, loin de tout risque de "démutualisation" ou de déstabilisation.

**Au plan de la solidarité avec les risques aggravés de santé** : l'IGF souligne la performance du marché de l'assurance emprunteur vis à vis de l'acceptation des risques aggravés de santé aujourd'hui très large. Mais les risques acceptés par les acteurs ne posent finalement aucun problème de mutualisation car rien ne permet de supposer aujourd'hui que ces segments sont déséquilibrés et non tarifés correctement. Même les résultats des risques très aggravés de santé gérés au 3ème niveau AERAS par le BCAC ne traduisent aucune inquiétude technique.

Avec 40% des risques très aggravés de santé du niveau 3 AERAS portés par les acteurs alternatifs quand leur part de marché global n'est que de 15%, une plus forte concurrence des contrats bancaires de leur part ne saurait restreindre les solutions aujourd'hui apportées. La loi AERAS en contraignant les banques d'accepter les délégations pour les personnes en risque aggravé de santé a d'ailleurs contribué à l'élargissement des solutions possibles pour les emprunteurs.

**ANNEXE 3**

**ANNEXE 3.1 : TARIFS DES ACTEURS BANCAIRES ET ALTERNATIFS  
présentés dans le rapport BAO du 25 avril 2013  
" Assurance emprunteur immobilier - Etude d'impact de l'application  
effective de la résiliation annuelle "**



# Tarifs des contrats bancaires

En % du capital emprunté par an et par personne, acquisition résidence principale

Réseau bancaire	Evolution historique des tarifs	Durée de prêt	Emprunteur / quotités d'assurance souscrites	Tranche d'âge à l'adhésion														Age fin garanties	
				18-29	30	31-34	35	36-44	45	46-49	50	51-54	55	56-59	60	61-64	65		66-69
<b>Crédit Agricole (Centre Est)</b>	Tarif historique unique par âge (0,38% à 0,42% selon les caisses), puis avec latitude dérogatoire (2006), puis segmenté	Toutes	Primo 200%	0,2125%			0,315%	0,390%			0,465%					70 ans			
		Toutes	Primo 150%/199%	0,225%			0,357%	0,442%			0,527%								
		Toutes	Primo 100%/149%	0,250%			0,420%	0,520%			0,620%								
		Toutes	Autres 200%	0,255%			0,315%	0,390%			0,465%								
		Toutes	Autres 150%/199%	0,270%			0,357%	0,442%			0,527%								
		Toutes	Autres 100%/149%	0,300%			0,420%	0,520%			0,620%								
<b>Caisse Epargne</b>	Tarif historique unique par âge (entre 0,38% et 0,42% selon caisses) avec latitude dérogatoire depuis 2007 (inchangée jusqu'à ce jour)	Toutes		0,21 à 0,42%	0,28 à 0,42%	0,35 à 0,42%	0,42%			0,52%			0,62%			75 ans			
		Toutes		0,282%			0,396%			0,432%			0,552%						
<b>Banque Pop (Loire et Lyonnais)</b>		Toutes		0,282%			0,396%			0,432%			0,552%			70 ans			
<b>BNP</b>	Tarifs segmentés/âge antérieurs à 2008 et inchangés	0-10 ans		0,20%			0,35%			0,45%			1,40%		70 ans / 75 ans				
		11-15 ans		0,24%			0,35%			0,55% / 1,10%			1,50%						
		16-30 ans		0,27%			0,41% / 1%			0,6% / 1,10%			1,60%						
<b>LCL</b>	Tarifs segmentés par âge depuis avant 2008	<=7ans		0,20%	0,24%	0,32%	0,52%			1,15%			75 ans						
		]7-15 ans]		0,20%	0,24%	0,32%	0,64%			1,15%									
		>15 ans		0,22%	0,27%	0,43%	0,66%												
<b>Société Générale</b>	Tarifs segmentés par âge depuis avant 2008, inchangés depuis	Toutes		0,246%			0,348%			0,450%			0,504%		1,752%	75 ans			
<b>Banque Postale</b>	Tarif historique unique à 0,32%, segmenté dès 2008	Toutes		0,25%			0,38%			0,47%			0,63%		75 ans				
<b>CFF</b>	Tarif historique unique par âge et inchangé	Toutes		0,384%															80 ans
<b>Crédit du Nord</b>	Tarifs segmentés par âge depuis 2008	Toutes		0,36% pour les prêts à taux zéro															75 ans
		Toutes		0,184%	0,248%	0,372%	0,456%			0,550%									

**Les tarifs des contrats standards bancaires sont quasiment tous segmentés par âge depuis 2008 (hors CFF)**

# Comparaison des tarifs des contrats bancaires et alternatifs

En % du capital emprunté / an / personne, prêts immobiliers résidence principale

Réseau bancaire	âge moyen / durée prêt		
	32 ans / 20 ans	42 ans / 15 ans	52 ans / 15 ans
Crédit Agricole (centre est)	0,255%	0,315%	0,390%
Caisse Epargne <sup>(1)</sup>	0,308%	0,392%	0,420%
Banque Pop (Loire et Lyonnais)	0,282%	0,396%	0,432%
BNP	0,270%	0,350%	0,550%
LCL	0,270%	0,430%	0,660%
Société Générale	0,246%	0,348%	0,450%
Banque Postale	0,250%	0,380%	0,470%
CFF	0,384%	0,384%	0,384%
Crédit du Nord	0,248%	0,372%	0,456%
<b>Tarif bancaire moyen</b>	<b>0,28%</b>	<b>0,37%</b>	<b>0,47%</b>
<b>Tarif moyen 3 meilleurs alternatifs durée totale du prêt <sup>(2)</sup></b>	<b>0,11%</b> (selon profils 0,10% à 0,16%)	<b>0,20%</b> (selon profils 0,18% à 0,29%)	<b>0,39%</b> (selon profils 0,38% à 0,41%)
<i>Ecart de tarif</i>	158%	90%	21%
<b>Tarif moyen 3 meilleurs alternatifs sur durée effective des prêts (8 ans)</b>	<b>0,13%</b>	<b>0,24%</b>	<b>0,48%</b>
<i>Ecart de tarif sur 8 ans</i>	108%	53%	-2%

(1) hypothèse de dérogation (80% des 32 ans, 40% des 42 ans)

(2) : prix le plus bas pour le client, profil défini selon la profession et le caractère fumeur ou non fumeur. Moyenne opérée avec 55% de cadres, 35% d'employés, 10% d'ouvriers et 20% de fumeurs

**ANNEXE 3.2 : TARIFS DE 4 ACTEURS ALTERNATIFS**  
**(MACIF source macif.fr, 10/2013, APRIL source april.fr, AFI ESCA source afi-  
esca.com, CARDIF source cardif.fr)**

150 000 € de prêt, taux nominal 3%, pour un assuré primo accédant, couverture Décès / PTIA/ ITT/IPT 100%

**Tarifs Macif**

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,10%	0,12%	0,11%	0,13%	0,13%	0,15%
30	20	0,11%	0,14%	0,13%	0,15%	0,15%	0,18%
35	15	0,13%	0,16%	0,15%	0,18%	0,18%	0,21%
35	20	0,16%	0,20%	0,18%	0,22%	0,21%	0,26%
40	15	0,20%	0,25%	0,23%	0,28%	0,27%	0,33%
40	20	0,24%	0,31%	0,28%	0,35%	0,33%	0,40%
45	15	0,32%	0,40%	0,36%	0,40%	0,40%	0,40%
45	20	0,38%	0,42%	0,42%	0,42%	0,42%	0,42%
50	15	0,44%	0,44%	0,44%	0,44%	0,44%	0,44%
50	20	0,48%	0,48%	0,48%	0,48%	0,48%	0,48%
55	15	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
55	20	0,78%	1,06%	0,86%	1,16%	1,00%	1,34%
60	15	0,93%	1,30%	1,01%	1,41%	1,17%	1,62%
60	20	1,07%	1,53%	1,16%	1,65%	1,33%	1,88%
65	15	1,28%	1,87%	1,36%	2,00%	1,55%	2,27%
65	20	1,39%	2,04%	1,48%	2,17%	1,68%	2,47%

**Tarifs April**

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,09%	0,17%	0,11%	0,19%	0,20%	0,36%
30	20	0,11%	0,19%	0,12%	0,22%	0,23%	0,42%
35	15	0,12%	0,23%	0,15%	0,27%	0,27%	0,51%
35	20	0,14%	0,27%	0,17%	0,32%	0,32%	0,60%
40	15	0,17%	0,32%	0,20%	0,38%	0,37%	0,72%
40	20	0,19%	0,37%	0,23%	0,44%	0,43%	0,83%
45	15	0,23%	0,45%	0,28%	0,54%	0,52%	1,00%
45	20	0,27%	0,51%	0,32%	0,60%	0,59%	1,12%
50	15	0,32%	0,60%	0,37%	0,70%	0,69%	1,31%
50	20	0,36%	0,66%	0,42%	0,77%	0,77%	1,43%
55	15	0,38%	0,69%	0,44%	0,80%	0,81%	1,48%
55	20	0,43%	0,76%	0,49%	0,88%	0,91%	1,62%
60	15	0,49%	0,85%	0,56%	0,97%	1,03%	1,79%
60	20	0,58%	0,96%	0,65%	1,09%	1,19%	2,00%
65	15	0,63%	1,02%	0,70%	1,21%	0,70%	1,21%
65	20	0,80%	1,25%	0,88%	1,37%	0,88%	1,37%

**Tarifs AFI**

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,085%	0,118%	0,093%	0,132%	0,093%	0,132%
30	20	0,097%	0,137%	0,108%	0,156%	0,108%	0,156%
35	15	0,109%	0,156%	0,124%	0,183%	0,124%	0,183%
35	20	0,130%	0,189%	0,148%	0,222%	0,148%	0,222%
40	15	0,152%	0,225%	0,175%	0,267%	0,175%	0,267%
40	20	0,189%	0,280%	0,215%	0,327%	0,215%	0,327%
45	15	0,231%	0,346%	0,263%	0,402%	0,263%	0,402%
45	20	0,293%	0,435%	0,327%	0,497%	0,327%	0,497%
50	15	0,364%	0,541%	0,402%	0,609%	0,402%	0,609%
50	20	0,441%	0,662%	0,481%	0,735%	0,481%	0,735%
55	15	0,543%	0,820%	0,586%	0,899%	0,586%	0,899%
55	20	0,623%	0,976%	0,670%	1,060%	0,670%	1,060%
60	15	0,739%	1,185%	0,788%	1,275%	0,788%	1,275%
60	20	0,861%	1,436%	0,917%	1,537%	0,917%	1,537%
65	15	0,907%	1,649%	0,969%	1,761%	0,969%	1,761%
65	20	1,172%	2,130%	1,251%	2,275%	1,251%	2,275%

**Tarifs Cardif**

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,081%	0,114%	0,099%	0,132%	0,099%	0,132%
30	20	0,096%	0,139%	0,116%	0,159%	0,116%	0,159%
35	15	0,110%	0,165%	0,132%	0,186%	0,132%	0,186%
35	20	0,136%	0,209%	0,162%	0,236%	0,162%	0,236%
40	15	0,168%	0,268%	0,200%	0,300%	0,200%	0,300%
40	20	0,207%	0,335%	0,248%	0,376%	0,248%	0,376%
45	15	0,263%	0,433%	0,316%	0,486%	0,316%	0,486%
45	20	0,319%	0,532%	0,386%	0,599%	0,386%	0,599%
50	15	0,401%	0,676%	0,490%	0,764%	0,490%	0,764%
50	20	0,466%	0,804%	0,562%	0,901%	0,562%	0,901%
55	15	0,572%	1,001%	0,691%	1,121%	0,691%	1,121%
55	20	0,641%	1,170%	0,751%	1,279%	0,751%	1,279%
60	15	0,754%	1,423%	0,863%	1,532%	0,863%	1,532%
60	20	0,874%	1,674%	0,961%	1,761%	0,961%	1,761%
65	15	0,917%	1,919%	0,917%	1,919%	0,917%	1,919%
65	20	1,180%	2,312%	1,180%	2,312%	1,180%	2,312%

**TARIFS DES CONTRATS STANDARDS BANCAIRES**  
**cf étude BAO du 25/04/2013**

150 000 € de prêt, taux nominal 3%, pour un assuré primo accédant, couverture Décès / PTIA/ ITT/IPT 100%

### Tarifs Crédit Agricole Centre Est

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,270%					
30	20						
35	15						
35	20						
40	15	0,357%					
40	20						
45	15						
45	20						
50	15	0,442%					
50	20						
55	15	Non couverts par les contrats standards bancaires					
55	20						
60	15						
60	20						
65	15						
65	20						

### Tarifs BNP

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,240%					
30	20						
35	15						
35	20						
40	15	0,350%					
40	20						
45	15						
45	20						
50	15	0,350%					
50	20						
55	15	1,100%					
55	20						
60	15						
60	20						
65	15						
65	20						

### Tarifs Banque Postale

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,250%					
30	20						
35	15						
35	20						
40	15	0,380%					
40	20						
45	15						
45	20						
50	15	0,470%					
50	20						
55	15	0,630%					
55	20						
60	15						
60	20						
65	15						
65	20						

### Tarifs Banque Populaire Loire et Lyonnais

Age emprunteur	Durée prêt	CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
		Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15	0,282%					
30	20						
35	15						
35	20						
40	15	0,396%					
40	20						
45	15						
45	20						
50	15	0,432%					
50	20						
55	15	Non couverts par le contrat standard bancaire					
55	20						
60	15						
60	20						
65	15						
65	20						

		Tarifs LCL					
		CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
Age emprunteur	Durée prêt	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15				0,200%		
30	20				0,220%		
35	15				0,240%		
35	20				0,270%		
40	15				0,320%		
40	20				0,430%		
45	15				0,320%		
45	20				0,430%		
50	15				0,640%		
50	20				0,660%		
55	15				0,640%		
55	20				0,660%		
60	15				1,150%		
60	20						
65	15						
65	20						
		Non couverts par le contrat standard bancaire					

		Tarifs Société Générale					
		CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
Age emprunteur	Durée prêt	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
					0,246%		
					0,348%		
					0,450%		
					0,504%		
		Non couverts par le contrat standard bancaire					

		Tarifs Crédit Foncier de France					
		CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
Age emprunteur	Durée prêt	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
30	15						
30	20						
35	15						
35	20						
40	15						
40	20						
45	15						
45	20				0,384%		
50	15						
50	20						
55	15						
55	20						
60	15						
60	20						
65	15						
65	20						
		Non couverts par le contrat standard bancaire					

		Tarifs Crédit du Nord					
		CSP					
		Cadre		Employé		Ouvrier	
Age emprunteur	Durée prêt	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur	Non fumeur	Fumeur
					0,184%		
					0,248%		
					0,372%		
					0,456%		
		Non couverts par le contrat standard bancaire					

Les cases grises correspondent à des emprunteurs non couverts par le contrat, du fait de leur âge qui excède l'âge limite à l'adhésion ou en fin de prêt qui excède l'âge limite de garanties

**ANNEXE 3.3 : Proportion des profils couverts par les contrats  
sur la base de 96 profils étudiés**  
*(emprunteurs de 30 à 65 ans pour des prêts de durée 15 ou 20 ans)*

<b>Profils couverts / 96 étudiés</b>		
	<b>Nb</b>	<b>%</b>
<b>Contrats standards bancaires</b>		
Crédit Foncier de France	84	88%
BNP	78	81%
Banque Populaire Loire&Lyonnais	66	69%
Crédit Agricole Centre Est	66	69%
Société Générale	78	81%
Banque Postale	78	81%
Crédit du Nord	78	81%
LCL	78	81%
<b>Contrats standards alternatifs</b>		
Macif	96	100%
AFI	96	100%
April	96	100%
Cardif	96	100%
Panel d'alternatifs	96	100%

### ANNEXE 3.4 : Construction d'un échantillon d'emprunteurs représentatifs

Les profils d'emprunteurs ont été pondérés pour représenter une cible moyenne des emprunteurs immobilier résidence principale. Leur assurance a été cotée dans les différents contrats et les graphes qui suivent établissent le tarif minimum, maximum, moyen et médian de chaque acteur, ainsi que l'intervalle de tarif dans lequel s'inscrivent au moins 95% des emprunteurs. Les hypothèses retenues pour la construction de cette population ont été les suivantes : 20% de fumeurs, répartition des emprunteurs selon les classes d'âge - 20% à 30 ans et à 35 ans, 25% à 40 ans, 20% à 45 ans et 15% à 50 ans-, répartition des emprunteurs par CSP et par classe d'âge aboutissant à plus de 35% de cadres, près de 55% d'employés et 10% d'ouvriers.

Age	Cadre	Employé	Ouvrier
30	45%	50%	5%
35	40%	55%	5%
40	35%	55%	10%
45	30%	55%	15%
50	25%	55%	20%
Tous âges	36%	54%	11%

### ANNEXE 3.5 : AMPLITUDE DE LA SEGMENTATION DES CONTRATS TOUS PROFILS

Prêts durée 20 ans, tous profils (30-50 ans, fumeur ou non, toutes CSP)														
Acteurs bancaires										Acteurs alternatifs				
	Crédit Foncier de France	BNP	Banque Populaire Loire et Lyonnais	Crédit Agricole Centre Est	Société Générale	Banque Postale	Crédit du Nord	LCL	Moyenne banque	Meilleur alternatif par profil	AFI	April	Cardif	Macif
centile 95	0,38%	0,41%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,66%	<b>0,46%</b>	<b>0,48%</b>	0,48%	0,66%	0,56%	0,48%
max	0,38%	0,41%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,66%	<b>0,46%</b>	<b>0,48%</b>	0,74%	1,43%	0,90%	0,48%
moyenne	0,38%	0,35%	0,35%	0,33%	0,32%	0,34%	0,32%	0,39%	<b>0,35%</b>	<b>0,23%</b>	0,25%	0,29%	0,28%	0,28%
médiane	0,38%	0,41%	0,40%	0,36%	0,35%	0,38%	0,37%	0,43%	<b>0,38%</b>	<b>0,21%</b>	0,21%	0,23%	0,25%	0,28%
min	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,10%</b>	0,10%	0,11%	0,10%	0,11%
centile 5	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,10%</b>	0,10%	0,11%	0,10%	0,11%
centile 95/5	1,00	1,52	1,53	1,64	1,83	1,88	2,48	3,00	<b>1,76</b>	<b>5,00</b>	4,94	6,26	5,86	4,27

Prêts durée 15 ans, tous profils (30-50 ans, fumeur ou non, toutes CSP)														
Acteurs bancaires										Acteurs alternatifs				
	Crédit Foncier de France	BNP	Banque Populaire Loire et Lyonnais	Crédit Agricole Centre Est	Société Générale	Banque Postale	Crédit du Nord	LCL	Moyenne banque	Meilleur alternatif par profil	AFI	April	Cardif	Macif
centile 95	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,40%</b>	0,40%	0,69%	0,49%	0,44%
max	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,44%</b>	0,61%	1,31%	0,76%	0,44%
moyenne	0,38%	0,31%	0,36%	0,34%	0,32%	0,34%	0,32%	0,33%	<b>0,34%</b>	<b>0,20%</b>	0,21%	0,26%	0,24%	0,25%
médiane	0,38%	0,35%	0,40%	0,36%	0,35%	0,38%	0,37%	0,32%	<b>0,36%</b>	<b>0,18%</b>	0,18%	0,20%	0,20%	0,23%
min	0,38%	0,24%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,20%	<b>0,26%</b>	<b>0,08%</b>	0,09%	0,09%	0,08%	0,10%
centile 5	0,38%	0,24%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,20%	<b>0,26%</b>	<b>0,08%</b>	0,09%	0,09%	0,08%	0,10%
centile 95/5	1,00	1,46	1,53	1,64	1,83	1,88	2,48	3,20	<b>1,76</b>	<b>4,95</b>	4,71	7,51	6,03	4,45

### ANNEXE 3.6 : AMPLITUDE DES SEGMENTATIONS A AGE DONNE DES EMPRUNTEURS

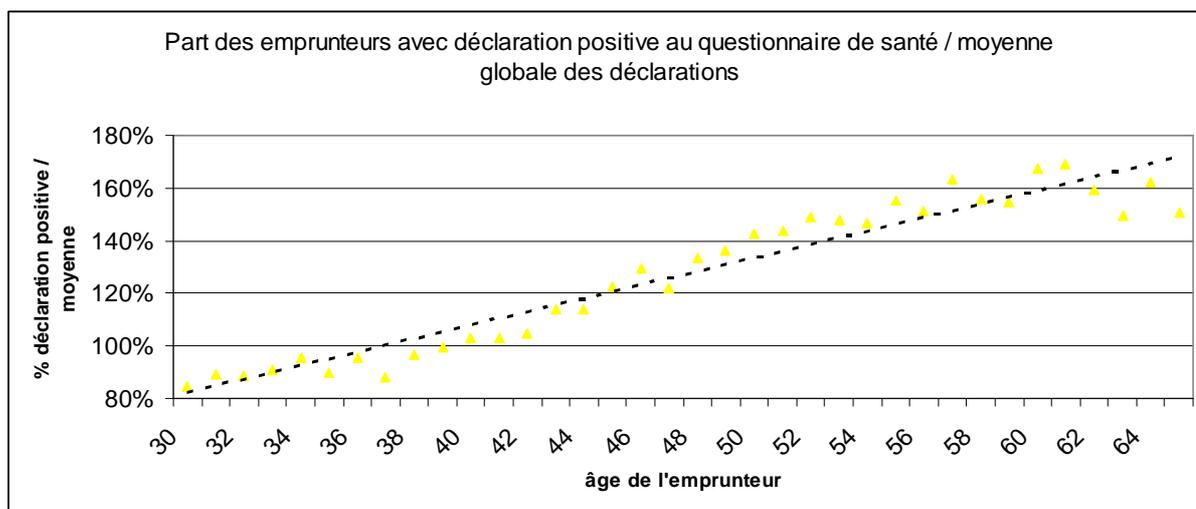
	Age 30 ans, prêt de 20 ans (fumeurs ou non, toutes CSP)													
	Acteurs bancaires									Acteurs alternatifs				
	Crédit Foncier de France	BNP	Banque Populaire Loire et Lyonnais	Crédit Agricole Centre Est	Société Générale	Banque Postale	Crédit du Nord	LCL	Moyenne banque	Meilleur alternatif par profil	AFI	April	Cardif	Macif
centile 95	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,15%</b>	0,16%	0,23%	0,16%	0,15%
max	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,16%</b>	0,16%	0,42%	0,16%	0,18%
moyenne	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,11%</b>	0,11%	0,14%	0,11%	0,12%
médiane	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,11%</b>	0,11%	0,12%	0,12%	0,13%
min	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,10%</b>	0,10%	0,11%	0,10%	0,11%
centile 5	0,38%	0,27%	0,28%	0,27%	0,25%	0,25%	0,18%	0,22%	<b>0,26%</b>	<b>0,10%</b>	0,10%	0,11%	0,10%	0,11%
centile 95/5	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	<b>1,00</b>	<b>1,59</b>	1,60	2,18	1,66	1,36

	Age 50 ans, prêt de 15 ans (fumeurs ou non, toutes CSP)													
	Acteurs bancaires									Acteurs alternatifs				
	Crédit Foncier de France	BNP	Banque Populaire Loire et Lyonnais	Crédit Agricole Centre Est	Société Générale	Banque Postale	Crédit du Nord	LCL	Moyenne banque	Meilleur alternatif par profil	AFI	April	Cardif	Macif
centile 95	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,44%</b>	0,61%	0,70%	0,76%	0,44%
max	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,44%</b>	0,61%	1,31%	0,76%	0,44%
moyenne	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,37%</b>	0,43%	0,49%	0,51%	0,44%
médiane	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,37%</b>	0,40%	0,37%	0,49%	0,44%
min	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,32%</b>	0,36%	0,32%	0,40%	0,44%
centile 5	0,38%	0,35%	0,43%	0,44%	0,45%	0,47%	0,46%	0,64%	<b>0,45%</b>	<b>0,32%</b>	0,36%	0,32%	0,40%	0,44%
centile 95/5	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	<b>1,00</b>	<b>1,39</b>	1,67	2,22	1,90	1,00

## ANNEXE 3.7 : TARIF DES ACTEURS POUR LES SENIORS

		Actifs						Retraités																	
âge		55 ans						60 ans						65 ans						70 ans					
durée prêt		15		20		Ouvrier		10		15		20		10		15		20		10		15			
âge limite de couverture incapacité		Cadre	Employé	Ouvrier	Cadre	Employé	Ouvrier	Retraité Cadre	Retraité Non cadre																
<b>Contrats standards bancaires</b>																									
Crédit Foncier de France		65 ans	0,384%			0,384%				0,384%															
BNP		65 ans	0,550%			1,100%			0,450%		1,100%				1,400%										
Banque Populaire Loire&Lyonnais		65 ans	0,432%						0,552%																
Crédit Agricole Centre Est		60 ans	0,442%						0,527%																
Société Générale		65 ans	0,450%			0,450%			0,504%		0,504%				1,752%										
Banque Postale		65 ans	0,470%			0,470%			0,630%		0,630%				0,630%										
Crédit du Nord		65 ans	0,456%			0,456%			0,456%		0,456%				0,550%										
LCL		65 ans	0,640%			0,660%			1,150%		1,150%				1,150%										
<b>Contrats standards alternatifs</b>																									
Macif Non fumeur		65 ans	0,500%		0,776%	0,859%	0,996%		0,546%		0,673%		0,822%		1,135%		1,343%		1,606%		1,722%		2,033%		
Macif Fumeur		65 ans	0,500%		1,060%	1,162%	1,340%		0,803%		0,989%		1,208%		1,669%		1,976%		2,362%		2,532%		2,989%		
AFI Non fumeur		67 ans	0,543%	0,586%	0,623%	0,670%		0,439%	0,485%	0,546%	0,595%	0,703%	0,759%		0,719%	0,773%	0,907%	0,969%	1,172%	1,251%	1,222%	1,291%	1,547%	1,641%	
AFI Fumeur		67 ans	0,820%	0,899%	0,976%	1,060%		0,798%	0,882%	0,993%	1,082%	1,278%	1,379%		1,307%	1,406%	1,649%	1,761%	2,130%	2,275%	2,222%	2,346%	2,812%	2,984%	
April Non fumeur		70 ans	0,378%	0,439%	0,812%	0,425%	0,492%	0,908%	0,304%	0,334%	0,395%	0,434%	0,494%	0,543%		0,479%	0,527%	0,632%	0,695%	0,802%	0,882%	0,782%	0,861%	1,040%	1,144%
April Fumeur		70 ans	0,690%	0,801%	1,482%	0,761%	0,880%	1,617%	0,537%	0,591%	0,681%	0,749%	0,822%	0,904%		0,799%	0,879%	1,023%	1,125%	1,248%	1,372%	1,218%	1,339%	1,570%	1,727%
Cardif Non fumeur		65 ans	0,572%	0,691%	0,641%	0,751%		0,437%	0,437%	0,537%	0,537%		0,698%		0,739%		0,917%		1,180%		1,284%		1,558%		
Cardif Fumeur		65 ans	1,001%	1,121%	1,170%	1,279%		1,006%		1,206%		1,498%			1,623%		1,919%		2,312%		2,564%		2,919%		

### ANNEXE 3.8 : PROGRESSION DU FILTRE OPERE PAR LE QUESTIONNAIRE DE SANTE EN FONCTION DE L'AGE DE L'EMPRUNTEUR



Source : analyse BAO portant sur des candidats à l'assurance sur la base d'un questionnaire classique d'assurance emprunteur (questionnaire de base complet, sans déclaration de bonne santé), et hors déclarations non médicales (fumeur/non fumeur, CSP, professions à risque, gros capitaux..)

## **Titre 4 - Analyse de l'impact de la résiliation annuelle sur les marges des contrats emprunteurs**

### **4.1 Le concept d'Analyse en Temps Probabilisé**

Le concept d'Analyse en Temps Probabilisé, développé et appliqué par BAO, permet de restituer graphiquement des données en intégrant la probabilité d'existence d'une opération à venir. Ce concept vise à donner un double sens à l'axe des abscisses : tout en maintenant des repères temporels, leur donner des largeurs proportionnelles à la volumétrie des contrats/contacts/clients toujours en activité à la date donnée.

Ce concept permet de maintenir sur l'axe des ordonnées des grandeurs absolue pertinentes/parlantes et de rechercher dans les surfaces l'indicateur de la volumétrie de chiffre d'affaires, de marge, de coûts...

Ce concept est particulièrement intéressant dans la restitution graphique de la rentabilité de portefeuille de contrats d'assurance et la localisation des charges sinistres.

C'est ce concept que BAO applique ici à l'assurance emprunteur, après l'avoir appliqué à d'autres types de contrats santé, automobile.

### **4.2 Flux financiers classiques manipulés en assurance emprunteur (hors fins anticipées de contrats)**

Les graphes ci dessous représentent les flux financiers pour un emprunt de 20 ans, pour un contrat standard bancaire classique :

La prime est stable sur toute la durée du crédit, comme ceci est le cas pour l'ensemble des contrats assurance emprunteur bancaire.

La sinistralité découle de 3 facteurs :

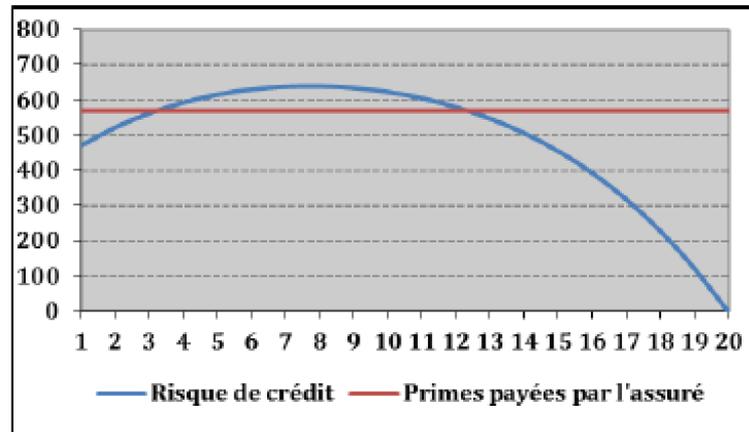
- La fréquence de sinistre qui croit avec l'âge, très régulièrement entre 25 et 70 ans (les âges opérant des contrats emprunteurs), à un rythme retenu de 7,5% l'an (cf table en annexe 1, reprise de l'étude précédente)
- La sélection médicale à la souscription associée à l'effet profil de l'emprunteur qui s'engage sur un projet long terme, dont l'effet est estimé à 50% de réduction de la sinistralité en 1<sup>ère</sup> année, et qui décroît de 50% chaque année.
- L'amortissement du capital puisque la charge sinistre unitaire décroît avec le Capital Restant Du (CRD) assuré,

(\*) La durée moyenne théorique des prêts immobiliers lors de leur mise en place est de 19 ans.

La représentation, utilisée abondamment dans le rapport de l'IGF, du déroulé des primes et des sinistres d'un contrat bancaire classique présente une vision erronée des flux financiers générés par le contrat :

- Le taux de marge global n'y est visiblement pas de 50%, mais plus proche de 12%.
- L'impact de la sélection médicale est visiblement sous estimé, proche de 17%

**Graphique 6 : Risque de crédit et primes payées par l'assuré dans le cas des contrats collectifs bancaires**



Source : Simulation mission.

Cette modélisation présente une marge faible et décroissante sur les 3 premières années, négatives pendant les 9 années suivantes, et qui ne devient significative qu'au cours des dernières années.

Une première correction de ces simples éléments amène à des conclusions sensiblement différentes.

*Tableau 1 : Flux financier sans prise en compte des fins anticipées de contrats*



L'échelle des ordonnées n'est qu'un indicateur : le niveau de prime a été positionné à 100, la charge sinistre est positionnée telle que la marge globale soit de 50% des primes, et corresponde à l'estimation moyenne de la marge sur le marché de l'assurance emprunteur bancaire (cf Etude BAO du 25 avril 2013).

Selon ce graphe très sommaire, la marge semble se constituer alors largement en début et en fin de prêt, même si un simple coup d'œil permet de constater que le taux de marge ne descend jamais en-dessous de 37%.

### 4.3 Flux réels financiers en intégrant les remboursements anticipés

Ce graphe doit toutefois être corrigé pour intégrer 2 phénomènes de résiliation anticipée totale des prêts et donc de l'assurance :

- les décès dont l'impact est très faible,
- la chute « naturelle » relativement élevée, liée au remboursement anticipé totale des prêts qui met fin à l'assurance. Les motifs en sont divers : changement de situation familiale, de lieu de travail, adaptation de l'habitation aux modes de vies et de revenus, ... et rachat de prêt.

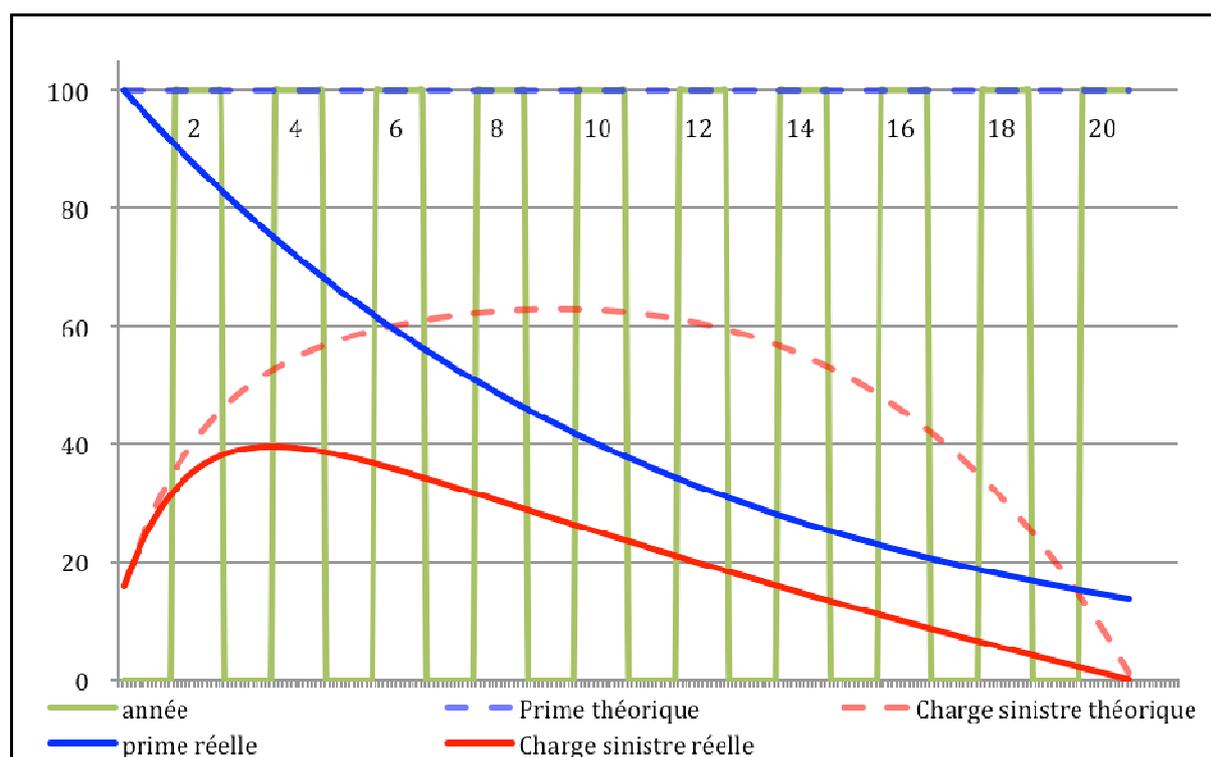
En effet, si la durée théorique d'un prêt immobilier est proche de 19 ans (elle a fortement augmenté au début des années 2000 pour répondre à l'envolée des prix de l'immobilier), la durée réelle d'un prêt est et reste autour de 8 ans.

L'intégration de ces résiliations anticipées par décès marginalement et surtout par remboursement anticipé total du prêt va fortement impacté le graphe précédent.

Le modèle retenu ici est à la fois le taux de décès qui conduit au niveau de marge de quasiment 50% (cf Tableau 1) et un taux de chute naturel constant de 9% l'an. En conséquence de ces hypothèses :

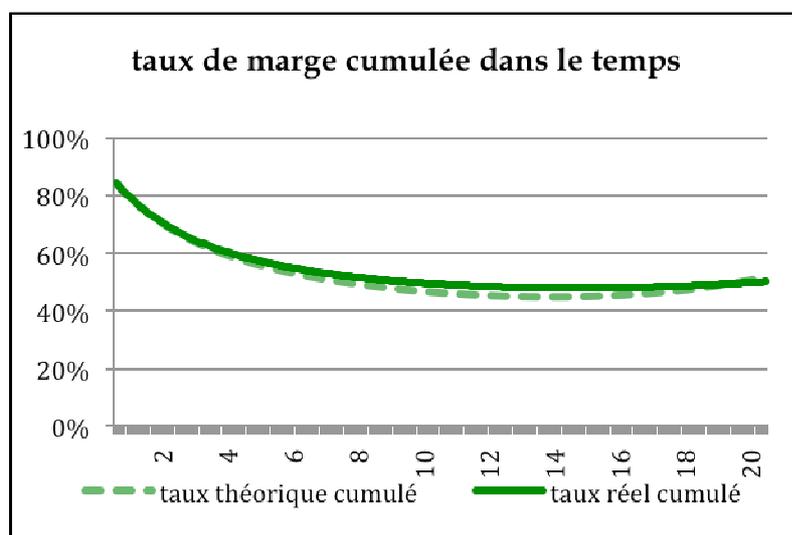
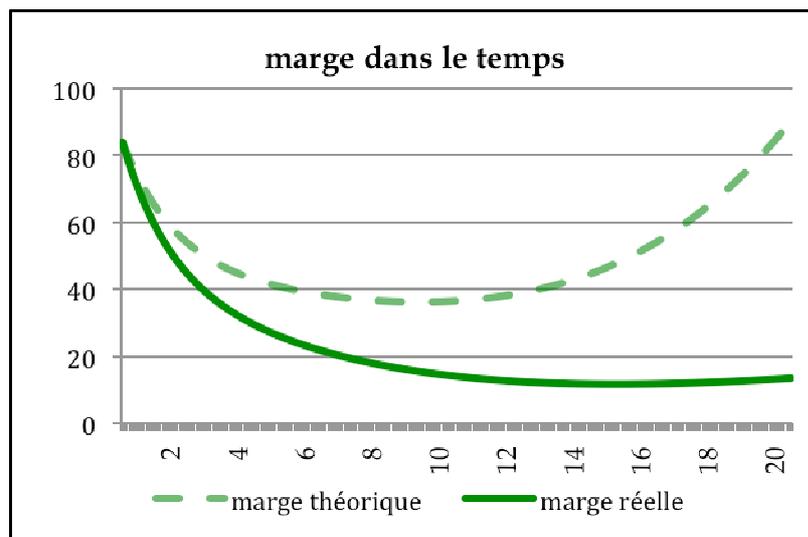
- la durée probabilisée du prêt est de 9 ans, ,
- le ratio des prêts allant à leur terme, toutes résiliations comprises, est de seulement 15% (élément confronté aux expériences bancaires).

Tableau 2 : Flux financiers réels en intégrant les décès et les remboursements anticipés



Sur ce schéma, on constate que les dernières années de prêt pèsent peu dans l'équilibre global du contrat, ce que ne traduisait pas la courbe théorique (tableau n°1), que la marge absolue ne fait que décroître ou quasiment (cf Tableau 3). Nous avons même entendu des opérateurs commenter le sujet par « les premières années, il est facile de confondre chiffre d'affaires et marge ».

Tableau 3 et 4 : Marge en montant absolu dans le temps taux de marge cumulé



Le tableau 3 souligne comment la marge en absolue diminue jusqu'en année 15 pour remonter très légèrement. La moitié de la marge totale est constituée sur les 5 premières années du prêt (contre les 10 premières années dans l'affichage purement théorique).

Dans le tableau 4, le taux de marge cumulé (taux de marge moyen jusqu'à l'année x) diminue significativement les 1<sup>ères</sup> années et ce jusqu'à la 14<sup>ème</sup> année avant de remonter très légèrement. Ceci indique que **tout phénomène de résiliation anticipée systémique conduirait à une augmentation du taux de marge**, toute chose étant égale par ailleurs, sauf en cas de résiliation sur la partie 16 à 20 ans des prêts, mais où la dégradation du taux de marge resterait marginale.

Bien évidemment, quelle que soit la date de résiliation, et du fait de taux de primes pratiqués qui se situent au double de la charge sinistre moyenne, toute résiliation d'assurance conduira à une diminution de la marge en valeur absolue puisque cette marge existe à tout moment du prêt. Il ne faut pas confondre « déstabilisation » et « moindre marge absolue » ce qui a pu être le cas dans certains commentaires apportés sur le sujet.

Il est intéressant de noter que les taux de marge sont quasiment identiques dans le tableau 1 et dans le tableau 2. Et c'est parce qu'ils sont quasiment identiques que le schéma simpliste du graphe 1 est toujours encore aussi largement utilisé, en dépit de l'absence de prise en compte des remboursements anticipés, car ce graphe présente l'avantage de conserver un sens palpable aux valeurs affichées en ordonnées, ce que nous retrouverons ci-après avec l'Affichage en Temps Probabilisé.

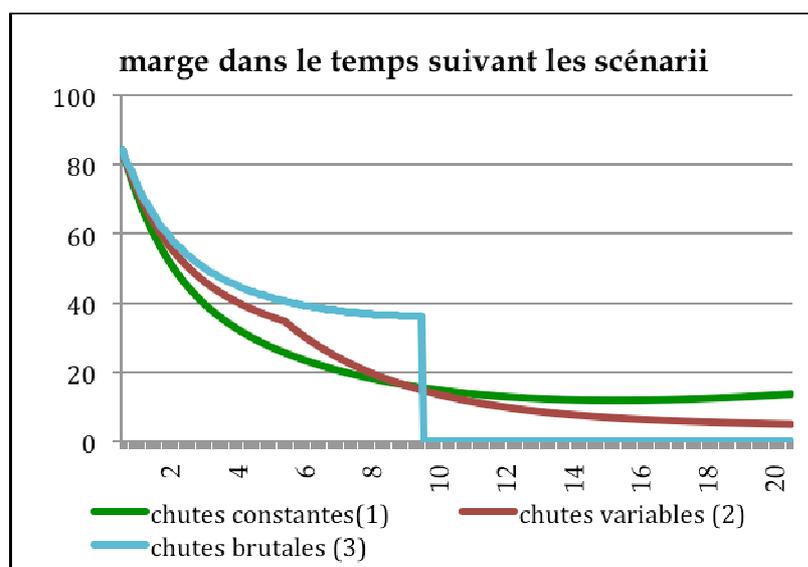
#### 4.4 Le modèle retenu est robuste aux hypothèses de taux de remboursement anticipé

En effet, les flux de primes et sinistres varient peu si l'on retient d'autres scénarios d'hypothèses de remboursements anticipés tels que :

- Scénario 2 - Un taux de remboursement faible (3%) pendant les 5 premières années, puis plus fort (16,44%) sur la période 6-20 ans
- Scénario 3 - Un taux de remboursement concentré intégralement (100%) à 9 ans et 1 mois.

Note : dans ces 3 jeux d'hypothèses, la durée moyenne réelle du prêt est de 9 ans. (Dans le scénario 3, c'est l'effet décès qui fait passer de 9 ans et 1 mois à 9 ans la durée moyenne réelle).

Tableau 5 : Marges absolues dans le temps pour les 3 scénari de résiliation anticipée



Le niveau de marge moyen est respectivement de 50%, 48,7%, 47,1% pour chacun des scénari.

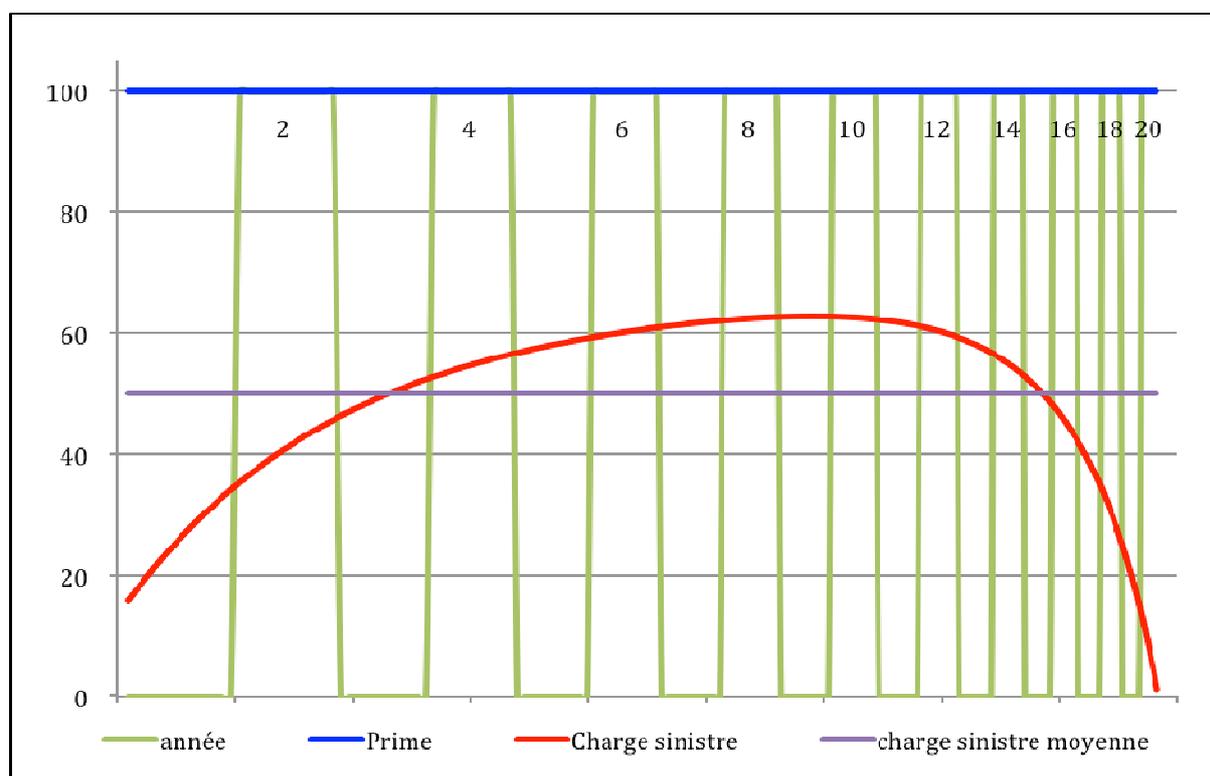
Le rythme d'acquisition de la marge varie faiblement : 50% de la marge est acquise respectivement au bout de 5 ans, 4 ans, et 3,5 ans pour chacun des scénari.

Pour la suite des tableaux, et compte tenu de l'impact limité du scénario retenu, nous conserverons la première distribution des résiliations (9% de remboursement anticipé tous les ans, en plus des décès).

#### 4.5 Flux financiers réels en intégrant les remboursements anticipés en Analyse en Temps Probabilisé

Pour mieux restituer la dimension temporelle, et pour continuer à afficher la prime et la charge sinistre unitaire estimées en absolu, l'échelle des abscisses devient proportionnelle à la probabilité de présence du contrat l'année concernée : c'est l'Analyse en Temps Probabilisé.

Tableau 6 : Flux financiers intégrant décès et remboursements anticipés en Analyse en Temps Probabilisé



Ce tableau est le tableau clef de l'étude : il représente le déroulé des flux en Analyse en Temps Probabilisé. L'affichage permet de restituer la localisation de la marge, tout en maintenant en valeur absolue (sur les ordonnées) les réelles valeurs de prime et de charge sinistre unitaires.

Disposant d'un modèle solide, nous nous attachons dans la suite de l'étude à étudier l'impact sur l'assureur "tenant" de résiliations / reprises en cours de vie du prêt.

- D'abord sur une hypothèse simple, avec un taux de résiliation unique une année donnée, résiliation de 30% en fin de 3ème année pour comprendre les impacts de cette résiliation,
- avant d'aborder des taux de résiliation réguliers chaque année, de niveau réaliste (1%) ou plus radicaux (10%)

Pour faciliter la lecture des impacts visuels, nous avons conservé les mêmes échelles que celle du tableau 6 pour tous les tableaux en ATP qui suivent.

#### **4.6 Impact de résiliation en cours de prêt : 1er jeu d'hypothèse : 30% de résiliation des assurés en fin de 3ème année du prêt**

On simule un changement d'assureur concernant 30% du portefeuille et intervenant en fin d'année 3, en supposant que le nouvel assureur (dit assureur "prenant") a la même capacité/qualité de souscription que l'assureur "tenant" (effet de 50% en 1<sup>ère</sup> année sur la fréquence « naturelle » de sinistres et baisse de cet impact de 50% chaque année).

Cette hypothèse retenue d'effet possible de la souscription par le nouvel assureur est légèrement surévaluée. En effet, au moment de la substitution d'assurance, l'assuré ne présente plus le même profil positif de consommateur se projetant dans un projet structurant et dans l'avenir. C'est devenu un consommateur plus sensible à la qualité de la protection recherchée et aux économies.

Il est symptomatique de constater expérimentalement que dans les emprunteurs cherchant à changer d'assurance emprunteur en cours de vie du prêt, 4 cibles de populations émergent :

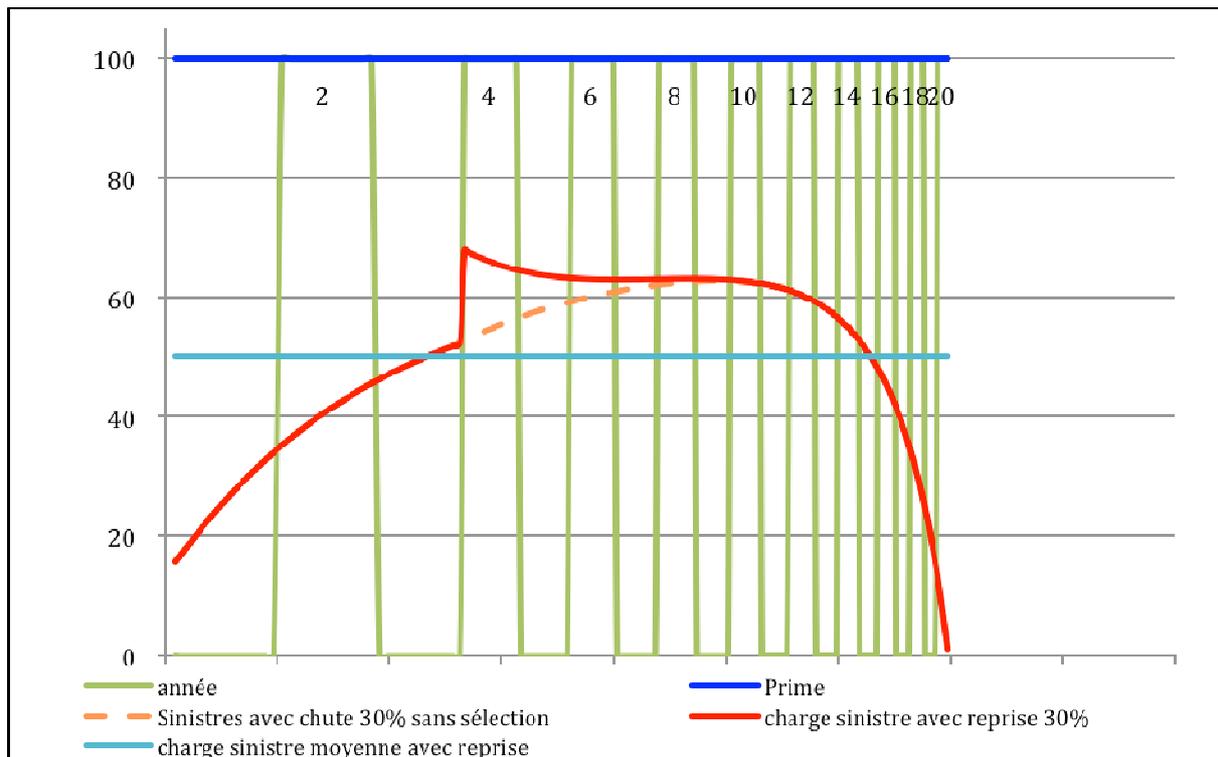
- les frustrés de la non-capacité à imposer leur liberté de choix au moment de la mise en œuvre du crédit,
- des risques aggravés de santé souhaitant exercer une révision de leur situation d'assurances (tarif ou garantie),
- des personnes fortement endettées subissant le poids de leur crédit (et l'endettement n'est jamais corrélé positivement avec une bonne santé) et cherchant à déserrer les contraintes quotidiennes,
- des personnes recherchant une meilleure couverture, souvent après prise de conscience d'insuffisances ou de limites de couverture, éventuellement liée à une nouvelle situation professionnelle.

Malgré une certaine surestimation de l'effet possible, cette hypothèse a été retenue. Elle crée un effet « souscription » qui déforme en parallèle le profil de sinistralité de l'assureur "tenant", comme du « prenant ».

Hormis ces 2 points, tout reste inchangé, en particulier les taux de remboursement anticipés des assurés qu'ils restent chez l'assureur « tenant », ou basculent chez l'assureur « prenant ».

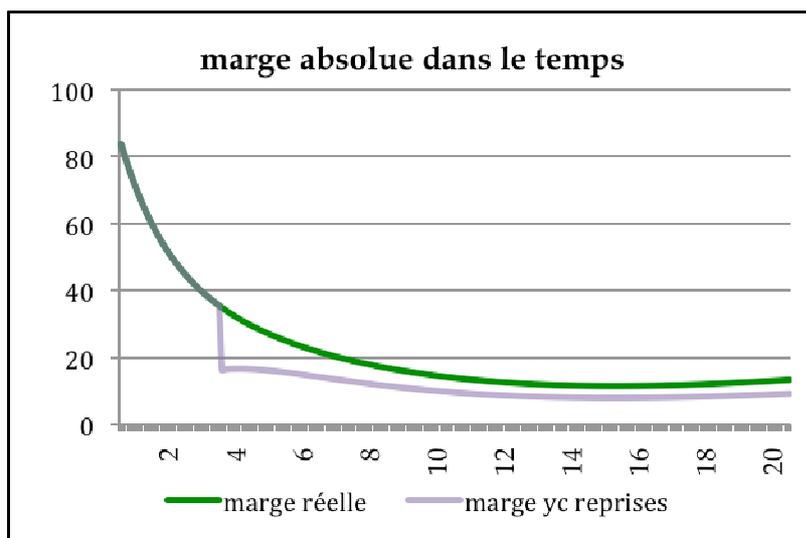
L'impact de cette substitution en cours de prêt modifie légèrement le profil de la sinistralité à venir, et surtout rend l'échelle de Temps Probabilisé plus compacte puisque 30% des assurés mettent fin à leur assurance.

Tableau 7 : Flux réel chez l'assureur "tenant" en cas de changement d'assureur pour 30% des assurés en fin de 3<sup>ème</sup> année



La courbe « rouge pointillée » indique la charge sinistre qui aurait découlé d'un phénomène de rachat anticipé sur 30% du portefeuille sans aucun effet « souscription » par un nouvel assureur. La courbe rouge intègre le fait qu'il ne s'agit pas simplement d'une chute liée à des remboursements anticipés, mais à une substitution d'assurance pour aller vers un nouvel assureur avec une souscription de même nature que celle que l'assureur tenant a pratiqué.

Tableau 8 : Marge en fonction du temps avec reprise de 30% des assurés en fin de 3<sup>ème</sup> année

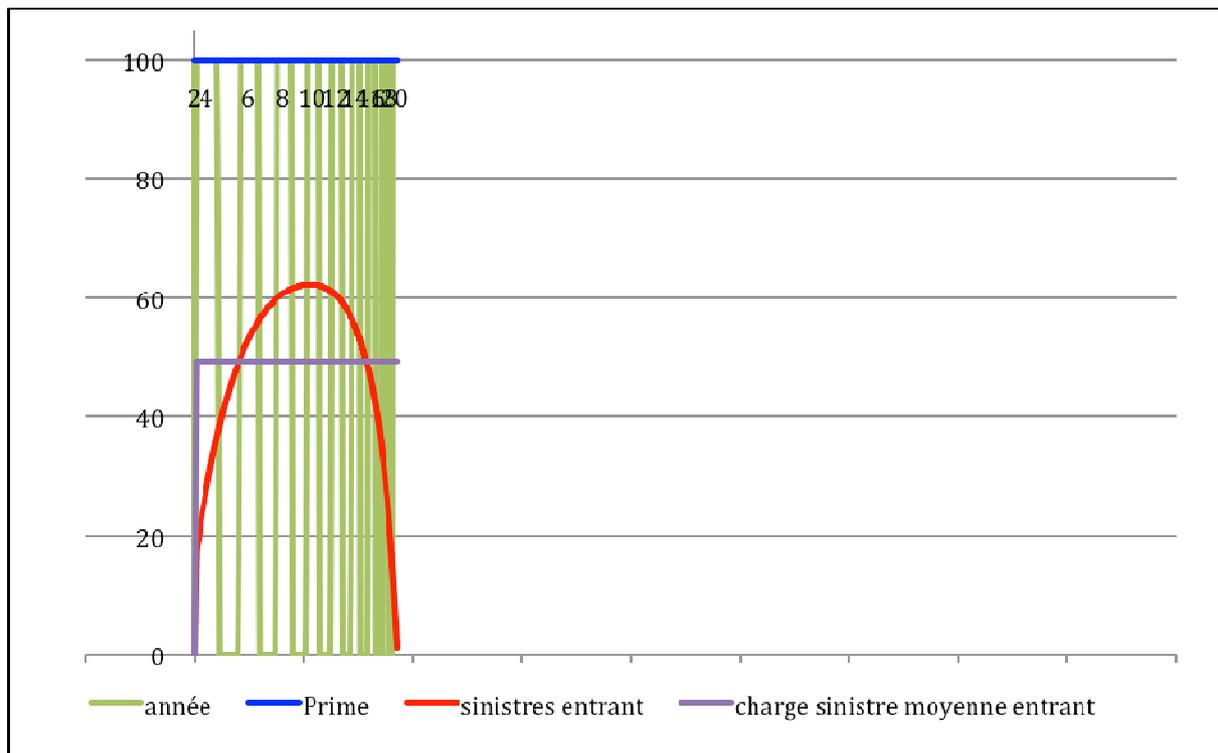


La charge sinistrale moyenne constatée suite à reprise de 30% des assurés présente une hausse sur la charge sinistrale moyenne initiale (tableau 7 par rapport au tableau 6) de +0,2%.

Ainsi, soumis à un tel choc de résiliation, la marge relative de l'assureur « tenant » diminue très légèrement, même si en absolu, la marge est réduite par l'effet de la diminution significative (-30%) de la population assurée sur les 17 ans de prêt restant potentiels (cf tableau 8).

Nous allons également analyser la position de l'assureur « prenant » sur la population des assurés qui l'a rejoint en fin de 3<sup>ème</sup> année, en intégrant bien évidemment l'effet de sa « souscription ».

Tableau 9 : Sinistralité de l'assureur « prenant » avec 30% des assurés le rejoignant en début de 4<sup>ème</sup> année



La marge moyenne de l'assureur « prenant » est supérieure de 0,7% à la marge moyenne initiale de l'assureur « tenant ». Il n'y a donc aucun avantage concurrentiel manifeste à être l'assureur "entrant" par rapport à l'assureur "tenant".

Notons aussi qu'en valeur absolue, l'activité et la marge obtenues sont inférieures d'un facteur proche de 5.

#### **4.7 Impact de résiliation en cours de prêt : 2ème jeu d'hypothèse : Taux de résiliation constante chaque fin d'année**

Le même travail a été réalisé avec 2 taux annuels de résiliation/reprise très différents,

- l'un, qualifié de "réaliste" de 1% de résiliation chaque année, qui pourrait être engendré par une protection juridique plus forte des emprunteurs qui sollicitent la substitution d'assurance, et qui correspondrait déjà à une multiplication par 10 de la situation actuelle (taux de résiliation actuel sur prêt en cours à l'initiative des emprunteurs évalué à 0,1% par an),
- l'autre plus radical de 10%, soit un taux supérieur à ce qui est constaté actuellement en assurance habitation.

A titre de comparaison, la loi Chatel visant à protéger les assurés dans leurs droits à résiliation annuelle a très faiblement impacté le comportement des consommateurs, et ce malgré la multiplication des comparateurs ayant renforcé la visibilité des opportunités financières d'un tel changement d'assurance.

Les profils de marge de l'assureur « tenant » et de l'assureur « preneur » issus des 2 scénarios d'hypothèses figurent dans les tableaux suivants :

##### **Résiliation de 1% chaque année : Tableau 10 et 11**

La charge sinistre est si peu différente qu'elle n'apparaît pas. Seule est légèrement visible une plus forte contraction du temps. La « charge sinistre hors reprise » matérialise indirectement un taux de remboursement anticipé de 10% au lieu de 9%.

En cas de résiliation annuelle de 1% sur le portefeuille de l'assureur « tenant » au bénéfice d'un assureur « preneur », le taux de marge de l'assureur tenant diminue relativement de -0,4% (ou son taux de charge sinistre moyen augmente de +0,7%), et celui de l'assureur « entrant » se situe relativement à +5,5%, mais sur un effet volumétrie dérisoire (reprise de 1% seulement du portefeuille du « tenant » chaque année), à peine visible sur le tableau

##### **Résiliation de 10% chaque année : Tableau 12 et 13**

La charge sinistre hors reprise matérialise indirectement un taux de remboursement anticipé de 19%.

En cas de résiliation annuelle de 10% sur le portefeuille de l'assureur « tenant » au bénéfice de l'assureur « entrant », la marge de l'assureur tenant diminue relativement de -2,3%, et celui de l'assureur « entrant » est relativement supérieur de +3,2% à tarif de base identique.

Tableau 10 : Sinistralité de l'assureur « tenant » avec un taux de résiliation annuel de 1%

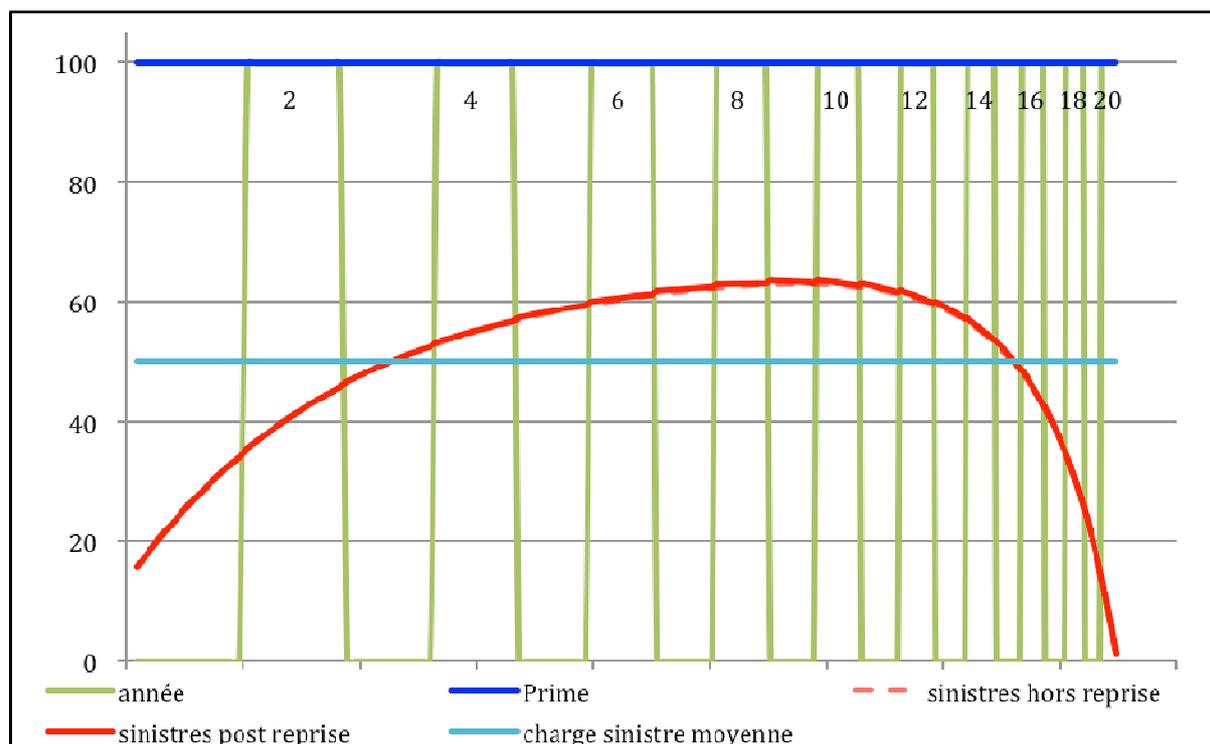


Tableau 11 : Sinistralité de l'assureur « entrant » avec un taux de prise annuelle de 1%

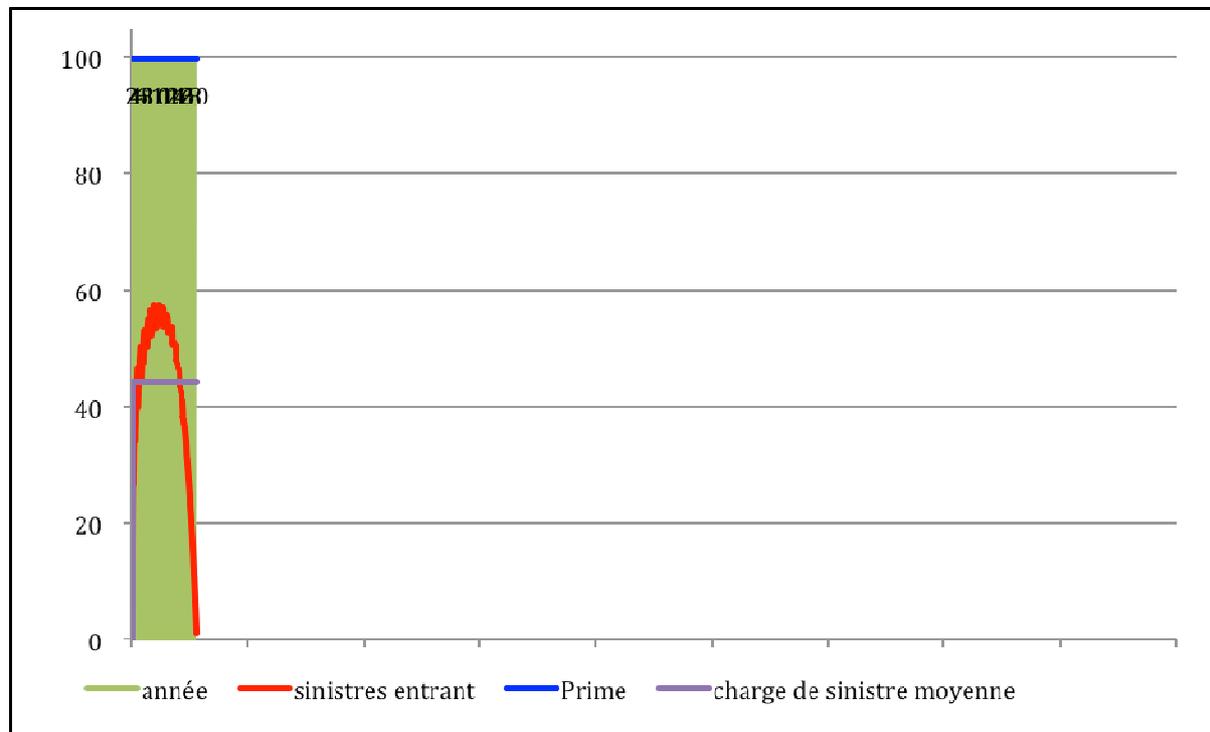


Tableau 12 : Sinistralité de l'assureur « tenant » avec un taux de résiliation annuelle de 10%

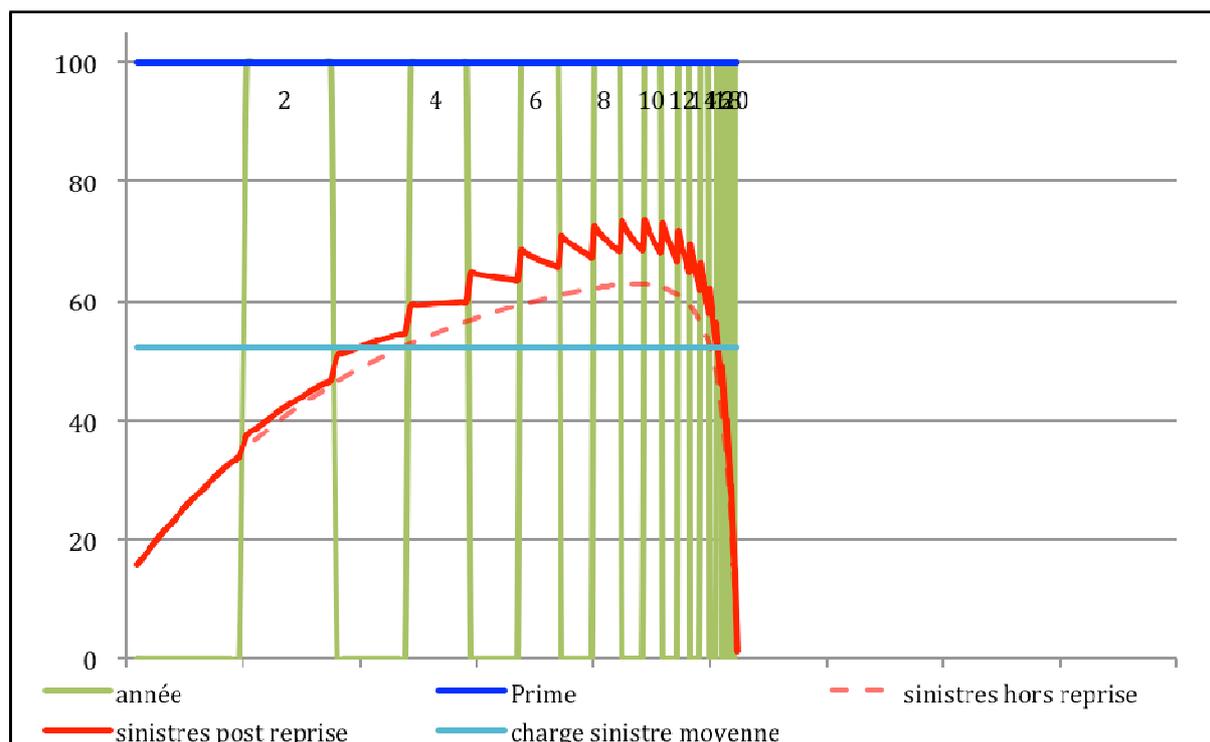


Tableau 13 : Sinistralité de l'assureur « entrant » avec un taux de prise annuelle de 10%



Ainsi, sous ces hypothèses de taux de résiliation constants, plus le taux de reprise augmente, plus l'écart de taux de marge diminue entre les assureurs « tenant » et « prenant », avec un « entrant » moins avantageux, et un tenant moins « désavantagé ».

Il convient toutefois de relativiser le phénomène car les écarts restent minimes, l'impact dérisoire pour le « tenant », et l'avantage concurrentiel très limité pour l'« entrant ».

Cet avantage concurrentiel peut même être considéré comme nul, voire négatif, car il ne pourra entrer dans le marché que dans la mesure où il affichera des prix attractifs pour l'emprunteur, et donc en l'occurrence ici significativement moins margé, la charge moyenne de sinistre étant quasiment inchangée.

De plus sa charge de gestion administrative est significativement alourdie à double titre :

- son espérance de durée moyenne est raccourcie et doit donc s'amortir sur une durée plus courte,
- sa gestion administrative est nécessairement plus individualisée.

La souscription a un coût, qui est plutôt fixe (temps d'étude d'un dossier, parfois des formalités médicales à prendre en charge) et compte tenu des volumétries exposées, elle sera toujours mieux amortie par un « tenant » que par un « prenant », sauf à ne savoir convaincre que les emprunteurs ne présentant aucun antécédent de santé à tenter une sortie (cas qui ne correspond pas à la réalité d'aujourd'hui) ou à ce que les « prenants » s'autorisent une souscription sauvage (prise directe ou refus). Mais le seul fait que le « prenant » devra satisfaire aux mêmes contraintes en matière de respect des règles de souscription AERAS (soumission imposée à Aeras en cas de refus) permet d'écarter cette hypothèse de souscription sauvage.

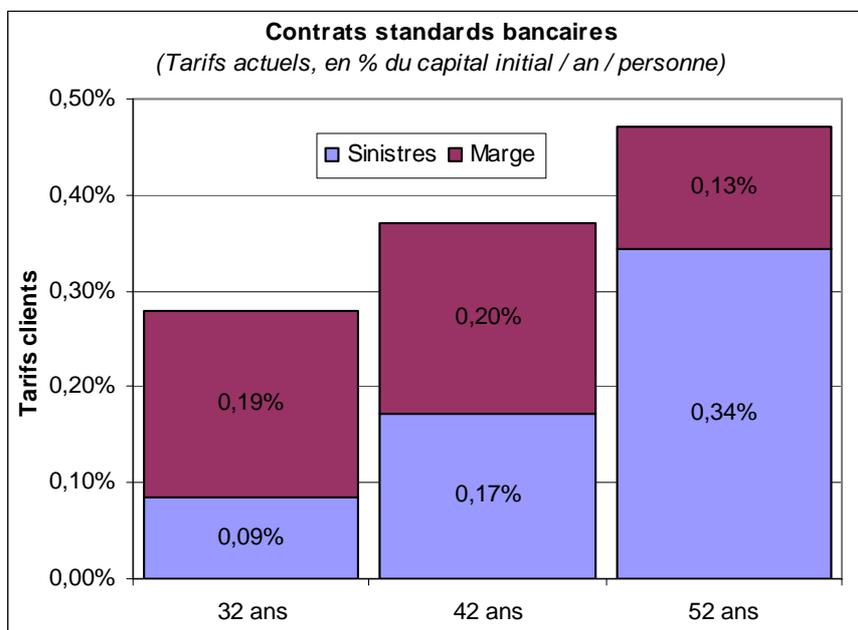
Ainsi le seul coût de cette souscription pourrait bien gommer tous les écarts de marge évoqués.

Un assureur « entrant » est donc contraint à un double enjeu : une gestion hyper-efficace pour retrouver en démarchage individuel et non en simple inclusion, un coût de gestion pas trop différent, et des niveaux de marge moindres.

Un marché ouvert de l'assurance emprunteur ne présente aucun risque de déstabilisation et ne crée pas de distorsion concurrentielle particulière entre un assureur « tenant » et un assureur « prenant ».

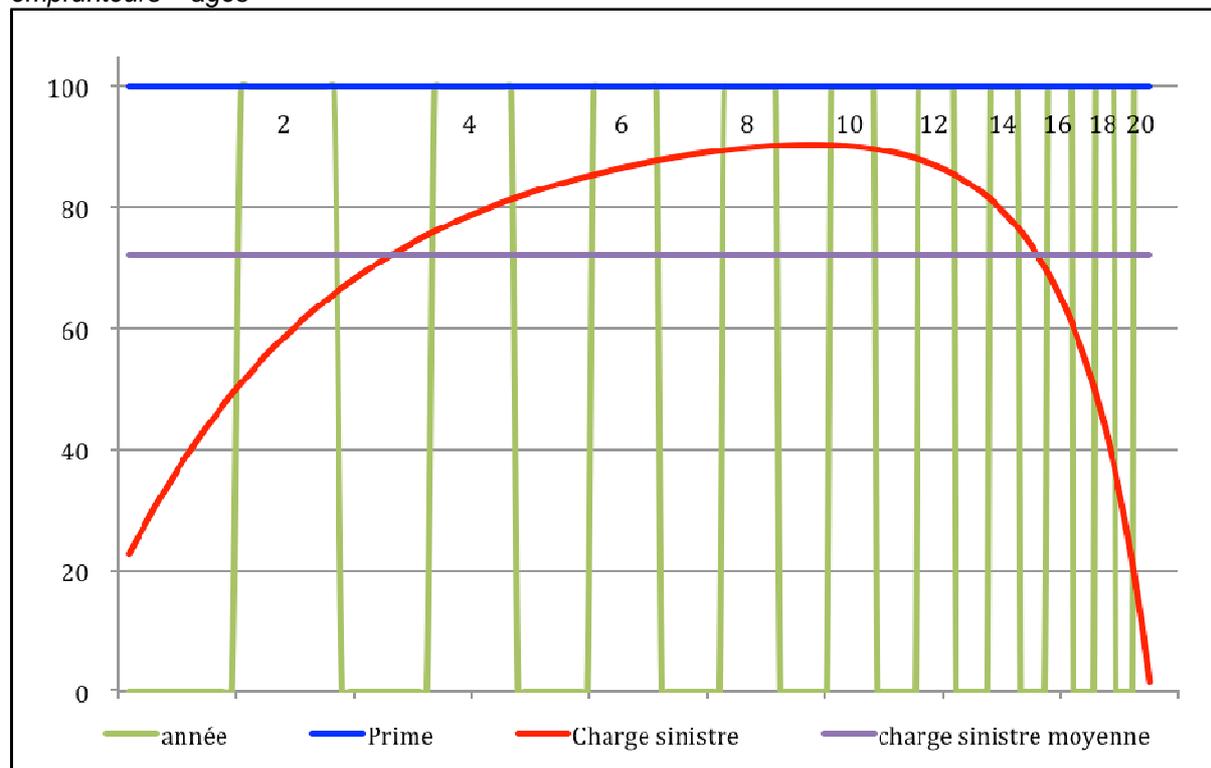
#### 4.8 Extrapolation de cette modélisation à des segments de marché spécifique

Dans son analyse d'avril 2013, BAO avait montré que les banques avaient dès 2008 largement segmenté leurs tarifs sur leurs contrats standards. En fonction de cette segmentation mise en œuvre, et des tarifs moyens, nous avons identifié les niveaux de marge sur 3 segments des contrats standards bancaires, respectivement de 68%, 58%, et 24% en fonction des taux moyens retenus de primes de 0,28%, de 0,37%, et de 0,47%.



La même analyse qu'appliquée précédemment donne un graphe équivalent au tableau 3 qui présente le profil suivant :

Tableau 14 : Tableau 3 revu avec une marge de 28% seulement pour le profil du segment des emprunteurs « âgés »



#### 4.9 Confrontation des modélisations BAO aux éléments du rapport IGF

Le profil de risque d'un contrat d'assurance emprunteur est bien maîtrisé et connu, car les risques décès et incapacité de travail font l'objet d'une expérience de longue date en France. C'est la courbe en bleue de la sinistralité affichée sur le graphe IGF en bas à gauche ci dessous, en forme de cloche.

- Chaque année pour un assuré quel que soit son âge, la fréquence de décès augmente constamment d'environ e façon assez uniforme entre 25 et 70 ans de 7% l'an.
- Sur un prêt d'une durée de 20 ans, le capital restant du diminue de moins de 7% par an au début du prêt et de plus de 7% par an en 2ème partie de prêt
- Donc le risque total (qui est la fréquence de sinistre multipliée par le coût du capital restant dû assuré) cumulé commence par augmenter, puis diminue et puis progressivement le capital restant du baisse plus que l'augmentation de la fréquence. Ceci explique cette courbe en cloche.
- On peut y ajouter discuter en plus un effet souscription médicale qui diminue cette courbe les toutes premières années.

Mais dans la présentation de l'IGF, le graphe des courbes de primes et de sinistres est totalement faussé par 2 éléments pourtant parfaitement énoncés dans le rapport mais non intégrés à la représentation graphique:

- la marge moyenne d'un contrat est de 50% alors que l'IGF représente une marge de 10%.
- la durée effective d'un prêt est de 8-9 ans, même si la durée théorique de l'emprunt initial est de 20 ans.

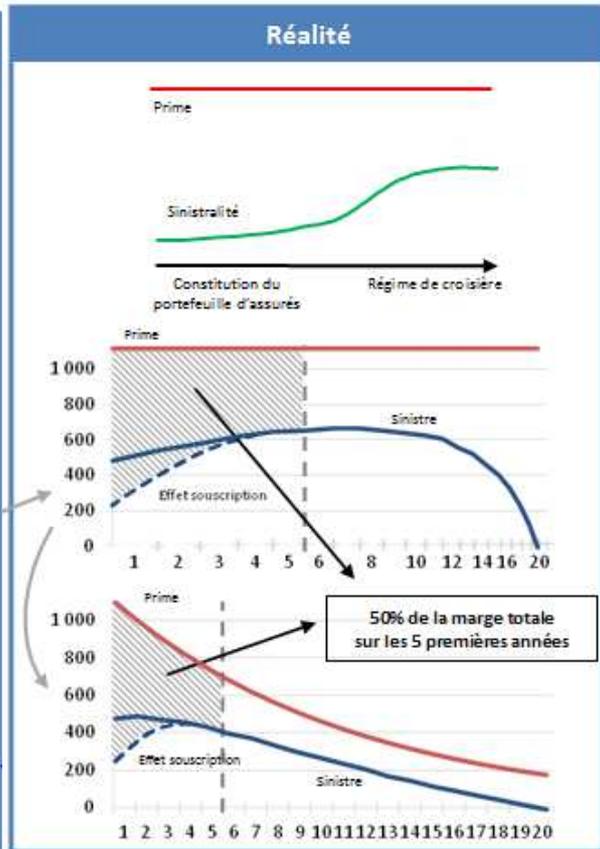
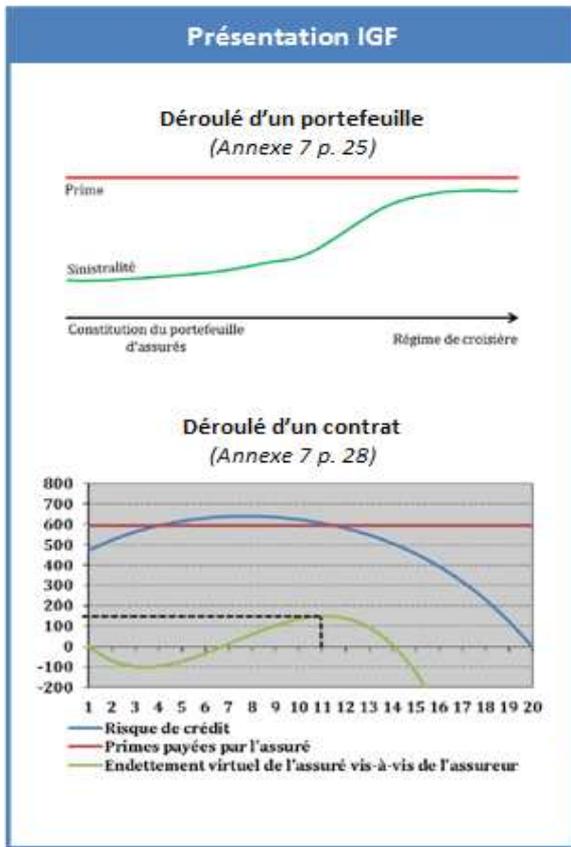
Il est difficile de trouver sur le graphe IGF les 50% de marge établis. La droite des primes doit évidemment être positionnée significativement au-dessus de ce qu'elle est représentée.

De même, les prêts se remboursent régulièrement par anticipation et donc l'intégration de la disparition progressive du contrat d'assurance réduit le poids des derniers exercices dans la marge du contrat, ce qui n'est pas illustré dans le graphique IGF qui laisse supposer le contraire.

Aussi, en utilisant la courbe de sinistralité partagée avec tous les acteurs et professionnels et en intégrant les 2 facteurs ci dessus (que sont une marge de 50%, et l'intégration des prêts qui disparaissent), le tableau de la répartition de la marge est donc celui représenté à droite.

On constate alors que la moitié de la marge est localisée durant les 5 premières années du prêt, et que jamais la sinistralité n'est au-dessus de la prime, et comme l'explique l'IGF dans son propre rapport Annexe 7 **"dans un tel cas, la possibilité de résiliation à tout moment de l'assurance emprunteur n'entraîne pas de déséquilibre au niveau individuel. Les primes non perçues par l'assureur se traduiront par une perte de marge sur ce contrat."**

Il est donc évident que rien ne permet de parler de risque de déstabilisation possible, de dérèglement du marché en cas de résiliation annuelle. Plus la réalisation interviendra tardivement, plus l'assureur tenant aura pu saisir une grande partie significative de la marge qu'il attendait.



## Synthèse

La marge en assurance emprunteur se constitue majoritairement en début de prêt et les résiliations en cours de vie du prêt font en réalité augmenter la marge rapportée aux primes perçues ... même si - comme dans tout contrat largement margé - la chute d'un contrat peut toujours faire regretter le « tenant » de ne pas disposer de la marge future qu'il aurait pu espérer.

Devant la persistance des craintes d'un risque de déstabilisation du marché, attisée par les conclusions du rapport de l'IGF, le cabinet BAO a construit des modélisations plus complètes pour mesurer l'effet d'une potentielle ouverture plus large du marché, selon différents jeux d'hypothèses :

- en simulant un choc de résiliation (30% de changement d'assurance en fin de 3<sup>ème</sup> année du prêt),
- en simulant des résiliations plus régulières, avec des taux réalistes (1%) ou très élevés (10%).

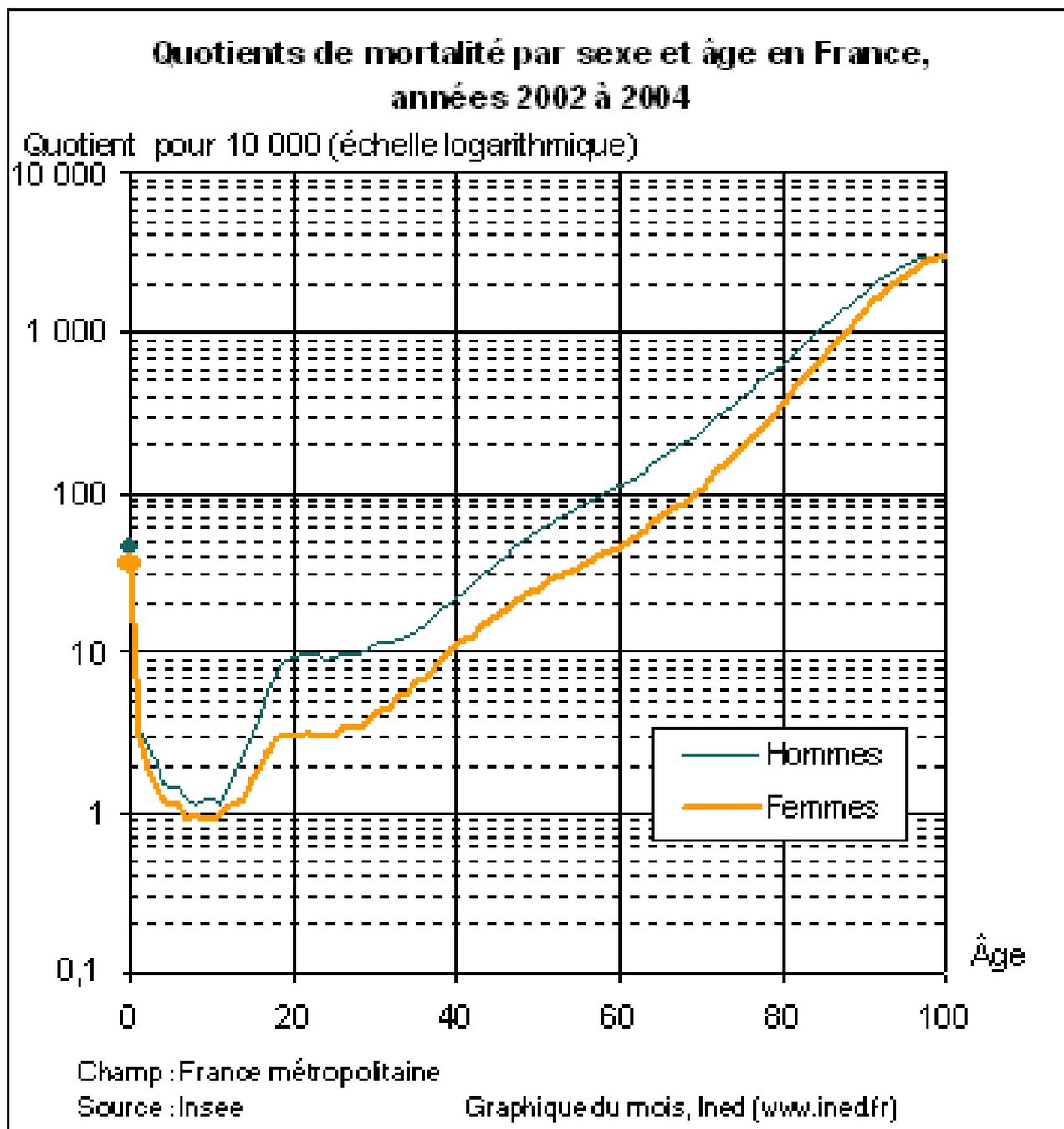
Dans tous les 3 cas, il est établi que :

- **l'assureur tenant n'est jamais déstabilisé, et ceci quel que soit son niveau de marge actuel**
- **L'assureur entrant n'a pas d'avantage concurrentiel significatif**
- **les craintes exprimées ne sont pas fondées.**

Ces mécanismes de constitution de la marge des produits d'assurance emprunteur expliquent d'ailleurs parfaitement l'histoire de ces portefeuilles :

- Les remboursements anticipés, qui ne sont autre qu'une forme de résiliation de l'assurance, n'ont jamais déstabilisé les contrats actuels ni même affecté leur taux de marge relatif : Ni les banques, ni les assureurs des contrats standards bancaires n'ont vu leurs résultats d'assurance se dégrader sur les périodes de rachat massifs de crédits (ce qui est le cas pourtant depuis 2010),
- Des réseaux bancaires significatifs et désireux de se différencier positivement dans l'activité crédit (Caisses d'Epargne et Banque Postale), appuyés par l'assureur le plus expérimenté du marché sur ce sujet (CNP), ont d'ores et déjà intégré dans leur contractuel et dans les faits la capacité de leurs emprunteurs à substituer annuellement leur contrat d'assurance, et ce sans avoir renchéri leurs tarifs bien au contraire.

Annexe 4.1 : table décès / âge logarithmique qui montre que la croissance de la sinistralité décès est constante sur la tranche opérante du prêt



**Annexe 4.2 : Ecart de charges sinistres moyennes en fonction des simulations et par complément taux de marge et écart au réel actuel**

Acteur et Scénarii	Charge de sinistre	Taux de marge	Ecart en taux de marge avec réel actuel
Tenant, théorique	48,6	51,4%	1,4%
<b>Tenant, réel (yc décès, rembrsts anticipés constant 9%)</b>	<b>50,0</b>	<b>50,0%</b>	<b>0,0%</b>
Tenant, yc décès, rembrsts anticipés variables	51,3	48,7%	-1,3%
Tenant, yc décès, rembrsts anticipés brutaux	52,9	47,1%	-2,9%
Tenant, avec reprise de 30% en fin de 3ième année	50,2	49,8%	-0,2%
Tenant, avec reprise annuelle de 1%	50,4	49,6%	-0,4%
Tenant, avec reprise annuelle de 10%	52,3	47,7%	-2,3%
Entrant, avec reprise de 30% en fin de 3ième année	49,3	50,7%	0,7%
Entrant, avec reprise annuelle de 1%	44,5	55,5%	5,5%
Entrant, avec reprise annuelle de 10%	46,8	53,2%	3,2%

# **Rapport BAO**

## **Assurance emprunteur**

### **Analyse critique et complémentaire du rapport IGF**

21 Janvier 2014



# Analyse critique et complémentaire du rapport IGF

---

1. **Aucun risque de déstabilisation**
2. **Aucun risque de démutualisation**
3. **Aucun risque de segmentation supplémentaire défavorable à l'emprunteur**
4. **Des contrats bancaires aux garanties insuffisantes**
5. **Pour une loi efficace**

## Organisations citées :

- **IGF : Inspection Générale des Finances**
- **ACPR : Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution**
- **AERAS : s'Assurer et Emprunter en Risque Aggravé de Santé (géré par le BCAC)**
- **FFSA : Fédération Française des Sociétés d'Assurance**

# Présentation fallacieuse du rapport de l'IGF

---

**Les informations contenues dans le rapport IGF sont souvent exactes, quelquefois inexactes et sont donc corrigées dans le présent rapport.**

**Les conclusions et affirmations avancées par le rapport IGF sont souvent en contradiction avec les éléments présents dans le rapport.**

**Les représentations graphiques du rapport sont souvent erronées ou présentées de manière à induire le lecteur en erreur.**

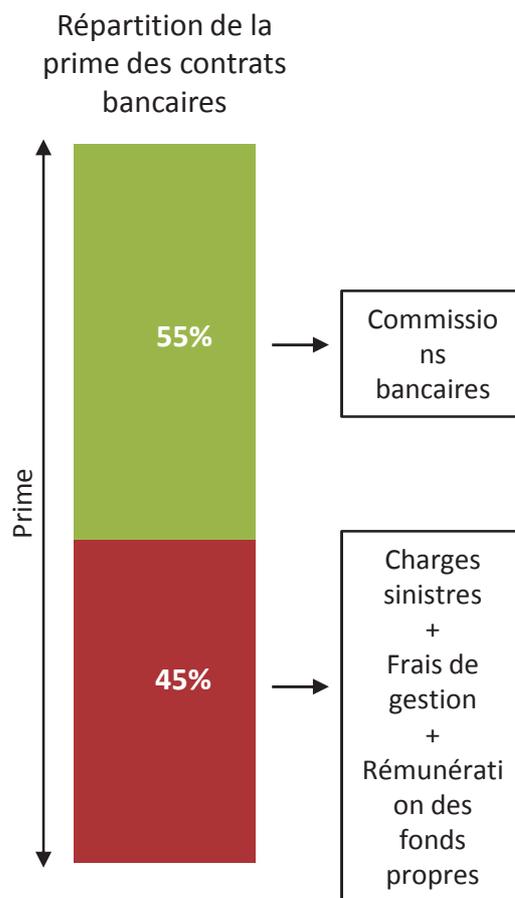
**1. Il n'y a pas de risque  
de déstabilisation**

## Les marges des contrats bancaires se situent au-delà de 50%

---

Le niveau de marge moyen du secteur est d'environ 50%. Cette moyenne est tirée vers le bas par les contrats dits alternatifs.

**Le niveau moyen de commissions sur les contrats bancaires est de 55%** comme le souligne l'ACPR citée dans le rapport IGF : « le poids des commissions versées par l'assureur (...) s'élève à légèrement plus de 55%. »<sup>1</sup>.

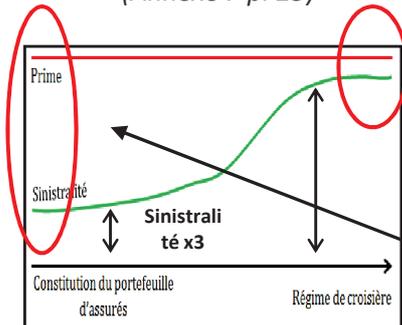


---

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Annexe 3, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 12

# Des graphiques incohérents et faux

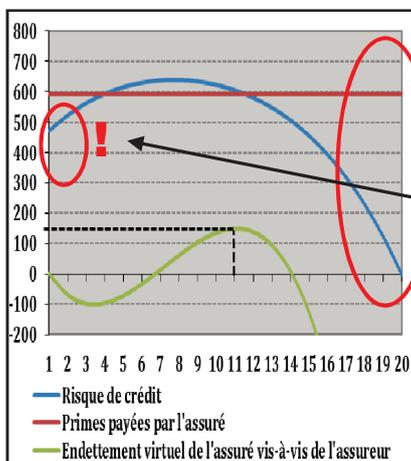
Déroulé d'un portefeuille  
(Annexe 7 p. 25)



10% de marge apparente.  
Où sont les 50% de marge ?

Incohérence et incompatibilité entre marge en amont d'un côté et marge en aval de l'autre afin de soutenir des conclusions opportunistes.

Déroulé d'un contrat  
(Annexe 7 p. 28)



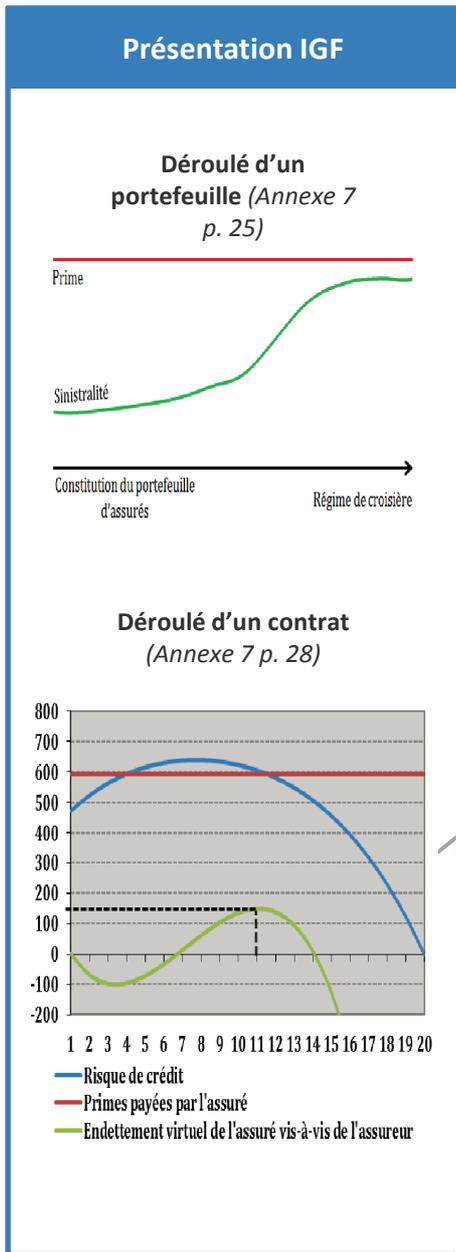
15% de marge apparente.  
Où sont les 50% de marge ?

Effet souscription sous estimé

Comment se fait-il que l'IGF n'ait pas pu connaître précisément les marges et leur évolution sur les 20 dernières années ?

**Des représentations fallacieuses pour permettre des conclusions orientées**

# Les marges sont constituées en amont

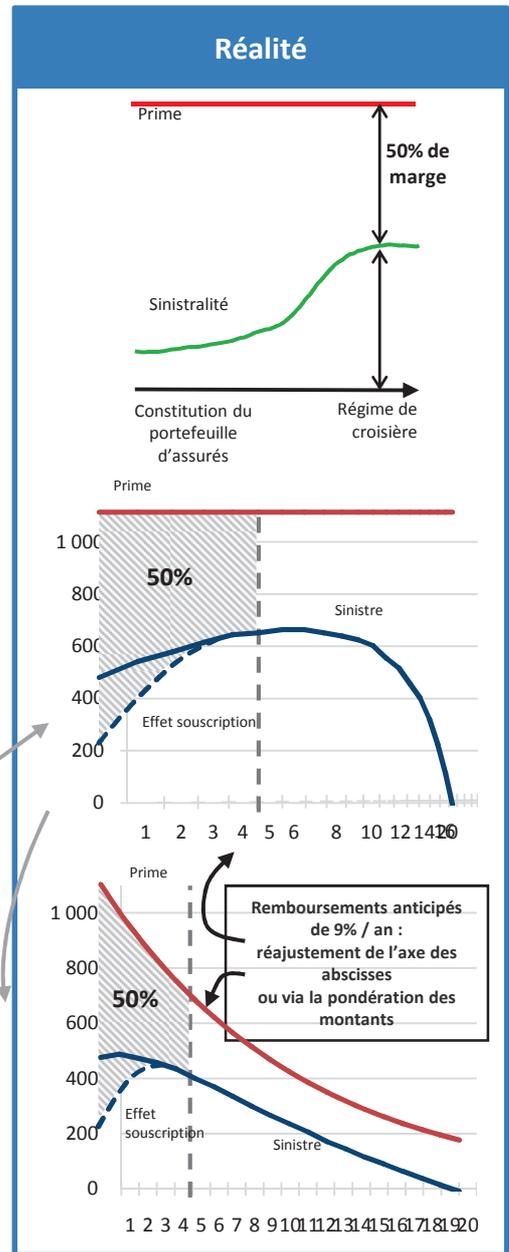


Les représentations fallacieuses du rapport IGF masquent la réalité



Corrections :

1. 50% de marge : réajustement du niveau de prime,
2. une durée moyenne réelle du prêt de 9 ans pour une durée moyenne théorique de 20 ans,
3. La courbe de risque doit être corrigée pour prendre en compte l'effet souscription plus important (courbe bleu en pointillés) que sur le graphe du rapport IGF.



50% de la marge est acquise sur les 5 premières années : difficile d'invoquer un dérèglement du marché en cas de résiliation annuelle !

# Aucun risque de déstabilisation

---

- Les marges sont constituées en amont
  - Les marges sont supérieures à 50%
- Tous les segments de marchés sont margés, y compris les risques extrêmes (cf. p. 10)
- La courbe des sinistres est systématiquement en dessous des prix



« Si le niveau des primes est supérieur pendant toute la durée du prêt au risque, l'assuré n'est jamais virtuellement endetté par rapport à l'assureur. Dans ce cas la possibilité de résiliation à tout moment de l'assurance emprunteur n'entraîne pas de déséquilibre au niveau individuel. Les primes non perçues par l'assureur se traduiront par une perte de marge sur ce contrat » (conclusion apportée par l'IGF, annexe 7, p. 27)



**Déstabilisation : non**  
**Perte de marge à venir : oui**

**2. Il n'y a pas de risque  
de « démutualisation »**

# Ne pas confondre « mutualisation » et « solidarité »

**La mutualisation** est le principe de base de l'assurance où les primes de tous servent aux sinistres de quelques uns.

**La solidarité** est le principe selon lequel certains ne paient pas leurs vrais coûts qui sont mutualisés et payés par d'autres.

Seul l'écrêtement des surprimes lié au dispositif AERAS<sup>1</sup> relève du principe de solidarité. Pour rappel il ne pèse que 0,025% du marché !

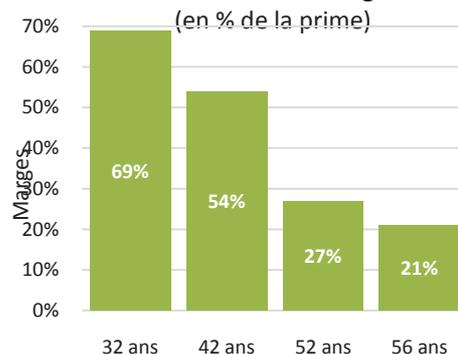
Aujourd'hui, tous les segments de marché dégagent de la marge. **Il n'y a donc pas de péréquation entre eux. Aucun ne paie pour les autres !**

Même les risques très aggravés organisés sous l'égide d'AERAS ne présente qu'une charge sinistre moyenne de 30% sur 2010-2012 (source AERAS).

**Tarifs des contrats standards bancaires**  
(en % du capital initial / an / personne)



**Marges des contrats standards bancaires selon l'âge**  
(en % de la prime)



**Le risque de « démutualisation » est infondé.  
Rien ne justifie un droit à la résiliation/substitution limité dans le temps.**

<sup>1</sup> : AERAS : s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé, loi 2007-131 du 31 janvier 2007

## Les alternatifs apportent les solutions d'assurance aux risques spécifiques

---

Les assureurs alternatifs ont apporté et continuent d'apporter des solutions d'assurance aux risques spécifiques et complexes (seniors au-delà de 60 ans, risques aggravés de santé ou très aggravés).

Le 3<sup>ème</sup> niveau AERAS, conçu par la place, les pouvoirs publics et les associations de malades et de consommateurs, est une solution « alternative » tarifée « individuellement ».

Il est courant d'entendre un prêteur bancaire confronté à un emprunteur présentant un risque aggravé l'inviter à aller chercher une solution chez les assureurs alternatifs, sachant que son contrat bancaire ne lui fournira pas de solution.

**Les assureurs alternatifs portent 40% des risques aggravés (source BCAC) alors que leur part de marché n'est que de 15% (source IGF<sup>1</sup>).**

**Craindre un retrait des alternatifs du marché des risques spécifiques alors que le marché global serait plus ouvert est une aberration.**

**« Démutualisation » est un terme inapproprié  
Le risque de moindre prise en charge des risques aggravés n'est pas crédible**

---

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 9

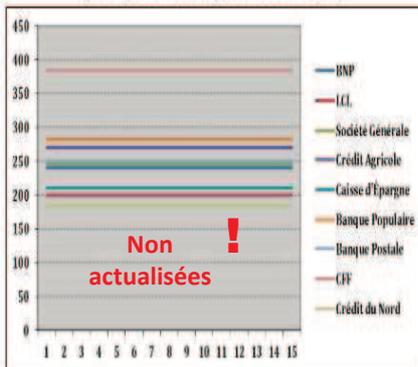
**3. Il n'y a pas de risque  
de  
« sur-segmentation »**

# Des représentations fallacieuses des tarifs alors que le TAEA est l'indicateur de référence

(depuis loi AERAS 2007 puis loi bancaire 2013)

## Page IGF<sup>1</sup>

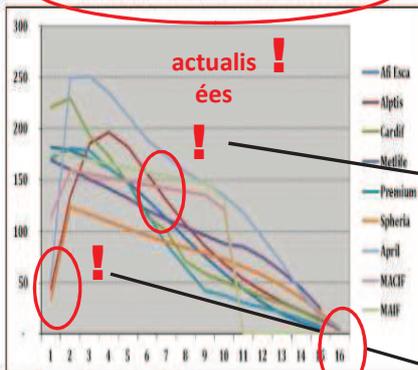
Graphique 1 : Evolution des primes annuelles, assurances de groupe  
(en €, emprunteur de 26 ans, prêt de 100 000 € sur 15 ans)



Source : Comparateur Mapodia, analyse Mission IGF.

Pour les contrats alternatifs, les mensualités décroissent généralement avec la baisse du capital restant à rembourser. Cependant, la plupart des assureurs alternatifs choisissent de facturer des premières mensualités ou annuités relativement faibles. Il s'agit alors de prendre en compte l'impact de la sélection médicale qui réduit fortement le risque dans les premières années. Proposer des premières mensualités ou annuités à des niveaux bas constitue également un élément de persuasion du consommateur.

Graphique 2 : Evolution des primes annuelles, assurances alternatives  
(en €, emprunteur de 26 ans, fumeur non-cadre, prêt de 100 000 € sur 15 ans)



Source : Comparateur Mapodia, analyse Mission IGF.

Tous les emprunteurs, face à quasiment toutes les banques, et quasiment pour toutes les années du prêt ont une tarification plus faible chez les alternatifs.

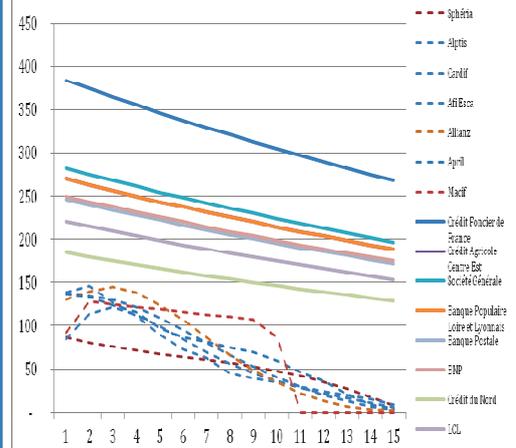
Pourquoi ne pas représenter les cadres non fumeurs plus nombreux que les non cadres fumeurs (28% du marché contre 13%) ?

Une représentation qui accentue la variation des primes annuelles alors que certaines sont constantes.

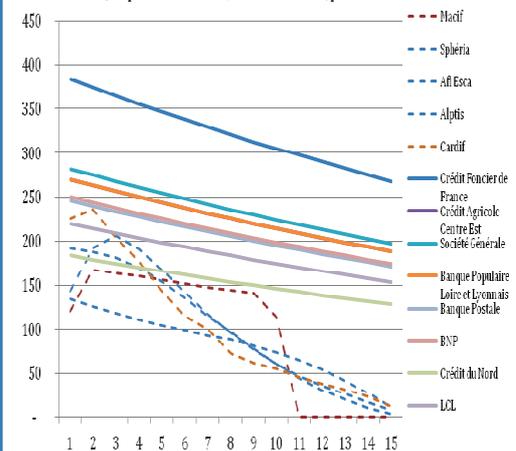
Confusion entre 1<sup>ère</sup> année civile et 1<sup>ère</sup> année d'assurance.

## Présentation corrigée<sup>2</sup>

Evolution des primes annuelles  
en €, emprunteur de 26 ans, cadre non fumeur, prêt de 100K€ sur 15 ans



Evolution des primes annuelles  
en €, emprunteur de 26 ans, non cadre fumeur, prêt de 100K€ sur 15 ans



**Vanter l'intérêt ou la meilleure lisibilité d'un tarif constant n'a pas de sens si le consommateur bénéficie systématiquement d'un tarif plus faible**

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Annexe 4, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 13

<sup>2</sup> : Corrections : superposition des courbes avec le même axe vertical et actualisation des primes pour tous

## **Une clé de comparaison tarifaire inappropriée**

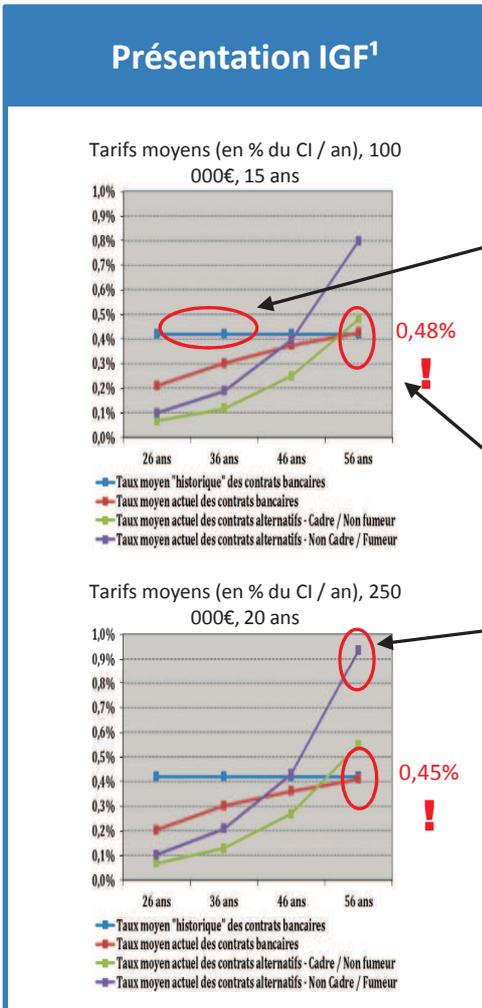
---

**L'IGF introduit une forme d'actualisation des primes sur le déroulé du prêt, niant l'existence du TAEA dont la forme est déjà utilisée depuis 2007 en écrêtement AERAS, et imposé par la loi bancaire 2013.**

**Il est regrettable que l'IGF n'ait pas intégré les remboursements anticipés qui peuvent avoir plus d'impact que l'actualisation.**

**L'approche « moyenne banque » versus « moyenne alternatif » ne correspond pas à la réalité du marché : l'emprunteur compare l'offre de sa banque avec le « panel des meilleurs alternatifs » et non la « moyenne des alternatifs ».**

# Les approches comparatives à 56 ans ne sont pas pertinentes



Le tarif bancaire historique aurait été de 0,33% avec l'actualisation

Le tarif bancaire à 56 ans actualisé est erroné

Non cadre fumeur de 56 ans remboursant 1300€ par mois. Quelle réalité?

### Réalité

	56 ans		Age de fin des garanties	Contrat couvrant jusqu'à la fin un prêt réalisé à 56 ans	
	15 ans	20 ans		de 15 ans	de 20 ans
Crédit Agricole	0.53%		70	non	non
Caisse Epargne	0.52%		75	oui	non
Banque Populaire	0.55%		70	non	non
BNP	1.10%	1.10%	70 en standard et 75 en spécifique	oui	non
LCL	0.64%	0.66%	75.00%	oui	non
SG	0.50%		75	oui	non
Banque Postale	0.47%		75	oui	non
CFF	0.38%		80	oui	oui
CdN	0.46%		75	oui	non
Moyenne	0.57%	0.57%			
Moyenne avec actualisation IGF	0.48%	0.45%			

En empruntant à 56 ans, la majorité des contrats bancaires ne couvrent pas jusqu'à la fin du crédit. La comparaison des limites de garanties incapacité (60 ans au CA), indépendamment de la qualité des garanties incapacité (cf. p. 18) devient indispensable.

De plus, dans un contrat alternatif, l'emprunteur pourra demander une résiliation de son incapacité à sa retraite et bénéficier d'une diminution du tarif, disposition non prévu chez les banquiers.

**A 56 ans, la majorité des contrats bancaires, ne couvrent pas jusqu'à la fin du prêt**  
**La seule comparaison tarifaire est inappropriée**

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Annexe 6, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 5

# La segmentation n'est en aucun néfaste

---

**L'IGF laisse penser que la segmentation est néfaste.**

**En quoi une segmentation par année d'âge serait-elle moins pertinente éthiquement et commercialement qu'une segmentation par classes larges d'âge imposant des sauts brutaux et discontinus de coût d'assurance ?**

**En quoi serait-il nuisible que le jeune emprunteur, présentant une sinistralité moindre, paie significativement moins que l'emprunteur plus âgé présentant un moyenne un patrimoine et des revenus plus importants ?**

**Dès lors que la segmentation permettra au prix de baisser sur tous les segments, une telle segmentation est plutôt souhaitable.**

**Vouloir y renoncer pour faire payer cher tous les emprunteurs ne correspond qu'à une volonté de maximiser les marges et de préserver une rente de situation.**

# Un renforcement de la concurrence serait bénéfique

---

Les contrats sont margés sur tous les segments (cf. p. 10) avec des niveaux de marge bien supérieurs aux marges habituelles en assurance. Ainsi, **aucun élément ne justifie une augmentation des tarifs.**

Seule la volonté de réinstaurer un niveau de marge de 50% (irréaliste dans un environnement concurrentiel) sur tous les segments de marché pourrait conduire des banques à remonter leur tarif sur certains segments.

Le renforcement d'une concurrence ouverte ne peut que bénéficier à tous les profils d'emprunteurs et en particulier aux **cibles les plus fragiles.**

Qui pourrait affirmer qu'une personne ayant souscrit une assurance en étant pénalisée par ses antécédents de santé n'aurait pas intérêt à pouvoir bénéficier d'une nouvelle souscription ? Seuls les acteurs du secteur bancaire qui souhaitent retenir un client grâce à une interdiction de résilier/substituer l'assurance en cours de vie du prêt.

**La seule configuration risquée demeure le statut quo : un marché quasi captif qui permet aux tenants de relever les tarifs ou dégrader les garanties sans crainte de la concurrence.**

**L'instauration d'une concurrence saine ne peut que bénéficier à tous les consommateurs, sans exception, RIEN A PERDRE, TOUT A GAGNER.**

---

## **4. Des contrats bancaires aux garanties insuffisantes**

# Les contrats bancaires présentent des lacunes en garanties

	Bonne couverture	Mauvaise couverture	Exemple de mauvais contrats bancaires
Franchise incapacité	90 jours	120 jours ou plus	CFF
Modalité d'indemnisation	Forfaitaire	Indemnitare = limité à la perte de revenus	BPCE, Crédit Mutuel, CFF*
Maintien intégral de la garantie incapacité	Toute situation	Uniquement si emploi ou prose en charge Pôle Emploi	BPCE, BNP, LCL, CFF, Crédit Mutuel
Exclusion des antécédents	Seuls les antécédents spécifiquement exclus sont refusés	Les suites des antécédents déclarés sont exclus d'office	Bpop, CFF, SG
Définition de l'incapacité de travail	Incapacité à exercer « sa » profession	Incapacité à exercer « toutes » professions	BPCE, CA, CFF
Liberté de choix	Substitution libre	Substitution non explicite	Toutes les banques sauf Banque Postale et Caisse d'Epargne

\*Ces banques ont réduit leur garanties en passant de « forfaitaire » à « indemnitare » afin de renforcer leur marge entre 2000 et 2005. Le LCL qui avait fait le même mouvement a revu sa position après la loi Lagarde.

## Les contrats bancaires présentent des lacunes en garanties

Les points présentés sont ceux qui font l'objet de différenciation majeure des contrats. Les lacunes en garanties réduisent la sûreté du prêteur, pénalisent l'assuré emprunteur et rendent le contrat plus vulnérable aux attaques concurrentielles.

		Franchise incapacité	Modalités d'indemnisation	Garantie incapacité toute situation	Exclusion systématique des suites et conséquences des antécédents de santé déclarés	Définition de l'incapacité de travail	Liberté de substitution de l'assurance inscrite dans l'offre de prêt	Nombre de rouge
	Banque Postale						inscrite dans l'offre de prêt	0
	SG				Exclusion systématique des antécédents			2
	BNP			Réduit à l'activité				2
	LCL			Réduit à l'activité				2
Mutualistes	Crédit Agricole					Incapacité à "toute" profession		2
	Crédit Mutuel		Indemnitare	Réduit à l'activité				3
	Caisse d'Epargne		Indemnitare	Réduit à l'activité		Incapacité à "toute" profession	inscrite dans l'offre de prêt	3
	Banque Populaire		Indemnitare	Réduit à l'activité	Exclusion systématique des antécédents	Incapacité à "toute" profession		5
Spécialiste	Crédit Foncier France	120 jours	Indemnitare	Réduit à l'activité	Exclusion systématique des antécédents	Incapacité à "toute" profession		6

La réponse bancaire de proposer des contrats « défensifs » (contrats moins chers mais avec garanties associés encore moindres) pour défendre leur part de marché peut conduire à un appauvrissement des garanties. Ce n'est pas la « concurrence » qui en est responsable mais l'insuffisance de concurrence qui permet à certains conserver leur part de marché et préserver ainsi leurs marges.

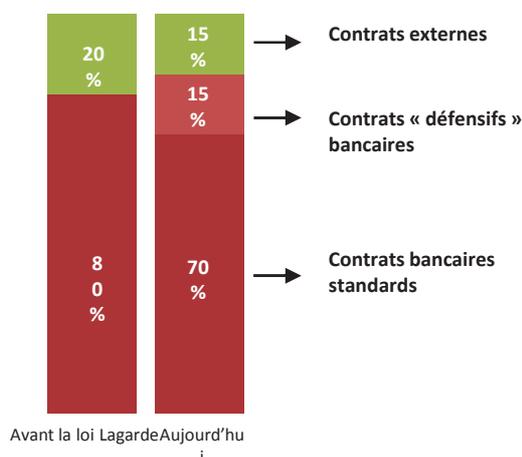
## **5. Pour une loi efficace et opérationnelle**

# Le marché de l'assurance emprunteur est-il efficace ? NON

Contrairement à la conclusion du rapport IGF et conformément aux constats exposés dans le même rapport :

- Il existe des ventes forcées<sup>1</sup> (pratiques illégales et non sanctionnées) :
  - L'assurance emprunteur est la 1<sup>ère</sup> cause de contestations auprès de la FFSA<sup>2</sup>, plus que le marché de l'automobile qui présente 300 fois plus de sinistres<sup>3</sup> !
  - La banque « joue la montre » pour imposer son assurance. La banque est en position de force pour imposer son assurance puisque le client ne souhaite pas rater son opportunité d'achat immobilier. L'ampleur de ces manœuvres dilatoires des banques est remarqué par l'IGF : « (...) l'asymétrie d'information et la capacité du banquier à utiliser la contrainte de temps dans laquelle se trouve l'emprunteur ne facilitent pas le libre jeu de la concurrence. »<sup>2</sup>
  - Ces pratiques pénalisent en priorité les clients les plus fragiles.

- Le marché est plus captif qu'avant la loi Lagarde : les contrats intermédiés par les banques sont en progression et atteignent aujourd'hui 85%.



**Le marché de l'assurance emprunteur est défaillant**

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 38

<sup>2</sup> : Assurance-Emprunteur, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 17

<sup>3</sup> : 30 millions d'assurés automobile contre 8 millions d'assurés emprunteur et un taux de sinistre de 25% automobile contre 0,25% emprunteur

## **Est-il encore temps d'intervenir ?**

---

**La situation actuelle (produits dégradés, ventes forcées, fortes marges, etc.) démontrent que le devoir de conseil est très peu respecté.**

**Cette situation est proche de pays dans lesquels la vente d'assurance emprunteur a été très contrainte voire interdite par les banques.**

# Une concurrence plus ouverte est saine

---

La concurrence qui ne présente pas de risque de déstabilisation, de démutualisation ou de sur-segmentation conduira à :

- un renforcement des garanties,
- une baisse généralisée des tarifs sur tous les segments,

effets constatés ces dernières années sur le segment concurrentiel des assureurs alternatifs.

La loi doit permettre à la concurrence de s'exercer librement et sans limite afin de garantir à l'assuré la possibilité de changer pour mieux ou moins cher.

Les prêteurs qui se sont engagés sur cette voie (Banque Postale et Caisse d'Epargne) en mettant clairement dans leur offre de prêt la liberté de choix et de substitution ne connaissent aucun problème.

## 3 points de loi à améliorer

---

**La résiliation annuelle de l'assurance emprunteur est acquise à l'assuré conformément à l'article L. 113-12 du code des assurances. Ce droit est confirmé par la Cour de cassation (qui a qualifié l'assurance emprunteur d'assurance mixte<sup>1</sup>), le rapport IGF<sup>1</sup> et la loi Hamon.**

Les banques n'ont plus le droit d'imposer leur propre assurance (loi Lagarde), et d'utiliser des formes de pénalisation pour le faire (Loi AERAS, loi Lagarde, loi Bancaire 2013, Loi Hamon – interdiction d'utilisation de frais d'avenant).

**Amendement demandé : L'interdiction d'utiliser les frais d'avenant doit être mieux positionnée dans la loi Hamon pour qu'il ne puisse pas être limité aux 12 premiers mois après la signature.**

Toutes les offres de prêt du marché rappellent le libre choix de l'assurance. Aucune offre de prêt du marché n'évoque l'exigibilité du prêt en cas de changement d'assurance mais uniquement en cas de non-assurance.

Les banques ne peuvent indéfiniment jouer avec la limitation du droit de substitution.

Le droit de substitution qui rend ce droit de résiliation opérationnel doit encore être clarifié :

- La loi bancaire avait précisé le cadre jusqu'à la signature de l'offre de prêt,
- La loi Hamon, en sortie de 2<sup>ème</sup> lecture de l'assemblée, le fait jusqu'à 1 an après la signature.
- Au-delà de ces 12 mois, la loi Hamon est insatisfaisante :
  - La « substitution » ne serait possible que si elle était inscrite dans l'offre de prêt. Ce serait une nouveauté « consumériste » et une régression de la loi. L'absence d'information dans le contrat que l'emprunteur signerait avec le prêteur, viendrait limiter ses droits à son insu.

**Amendement demandé : La loi doit faire que l'offre de prêt précise les limites éventuelles au droit à substitution et que cette information soit portée à la connaissance du prêteur.**

La loi Lagarde n'a prévu aucune sanction en cas de non respect de la loi. Les banques n'ont eu aucun intérêt à respecter la loi puisqu'elles pouvaient la contourner en toute impunité. Une loi sans sanction n'est jamais appliquée !

**Amendement demandé : l'introduction d'une sanction qui serait utile tant pour le consommateur que pour les autorités de tutelle.**

---

<sup>1</sup> : Assurance-Emprunteur, Annexe 2, Inspection Générale des Finances, novembre 2013, p. 12

---

**3 amendements pour rendre la loi enfin efficace et  
opérationnelle et instaurer une concurrence saine et  
libératrice de pouvoir d'achat pour tous les emprunteurs  
!**

# BAO – Cabinet d'actuariat indépendant

---

**BAO appuie par ses analyses les associations de consommateur dans leur démarche pour instaurer une plus grande concurrence en assurance emprunteur.**

**BAO est un cabinet d'actuariat indépendant composé de 6 consultants.**

BAO dispose d'un dirigeant commun avec Securimut. Aucun lien financier ni d'actionnariat n'existe entre ces structures.

BAO est reconnu pour sa technicité en assurance emprunteur :

- Il a conseillé 3 grands réseaux bancaires sur l'assurance emprunteur et 1 réassureur au cours des 5 dernières années,
- Il publie régulièrement des études sur ce segment de marché : comparaison des garanties (la première étude fut publiée sur le site public AERAS), les jeunes et l'assurance emprunteur, etc.

BAO intervient sur d'autres marchés de l'assurance ou du risque : assurance des loyers impayés, assurance responsabilité civile des professionnels de santé à risque (chirurgien, obstétricien, anesthésiste, etc.), mise en place de système de protection de la santé dans des pays en voie de développement (Amérique centrale, Afrique, etc.), marché de l'électricité, etc.

BAO s'est toujours focalisé sur les analyses techniques et la mise à disposition de données sur le marché.