

OBSERVATOIRE BAO de l'Assurance Emprunteur

AVRIL 2011 – PANORAMA DES GARANTIES

1- Objectifs de l'étude

L'assurance de prêt est un contrat exigé par la banque en couverture des prêts immobiliers qu'elle accorde. Cette assurance est à la fois une sûreté pour le prêteur (au même titre que l'hypothèque, la caution...) mais aussi une protection fondamentale des emprunteurs. En effet, elle leur permet de conserver le bien financé en cas de décès de l'un d'entre eux ou de faire face au remboursement de leur prêt en cas d'incapacité à travailler de l'un d'entre eux.

Cette assurance est mentionnée dans l'offre de prêt, et est généralement intégrée dans le calcul du Taux effectif global du prêt, tout du moins pour la part de cette assurance imposée par la banque.

Le choix de cette assurance est possible selon la loi (loi dite "Lagarde" du 01/07/10 applicable depuis le 01/09/10), dès lors que l'assurance alternative souhaitée par le client présente **des garanties équivalentes** au contrat groupe proposé par la banque.

La notion "d'équivalence de garanties" est donc devenue essentielle, car elle conditionne désormais la capacité de l'emprunteur de choisir son assurance hors de la banque.

Or, comme l'avait souligné l'Observatoire BAO de l'Assurance emprunteur de janvier 2010 (*), l'assurance emprunteur est un élément clef du coût d'un crédit. Il représente souvent jusqu'à 20% du coût total du crédit pour un couple d'emprunteur assuré chacun à 100% du prêt, soit autour de 1,5 point de Teg, et les écarts de tarifs entre les contrats peuvent être du simple au double pour les jeunes emprunteurs de moins de 40 ans (**)

Pour cette raison principale de coût, ces jeunes, qui représentent la moitié des emprunteurs immobiliers, étaient environ le tiers en janvier 2010 à choisir leur assurance hors de la banque. Ils se déclaraient encore plus nombreux à vouloir faire valoir cette liberté de choix de l'assurance emprunteur désormais plus clairement reconnue par la loi.

La présente étude vise donc à analyser l'impact attendu de ce nouveau critère d'"équivalence de garanties" dans le panorama concurrentiel : devrait il jouer en faveur des souscriptions dans les contrats groupe bancaires ou au contraire au profit des assurances alternatives ?

2- Méthodologie

Le simple recueil des conditions générales des contrats d'assurance emprunteur est d'ores et déjà complexe. Contrairement aux dispositions des autres contrats d'assurance, largement mises à disposition du consommateur sur les sites des distributeurs et assureurs, la majorité des contrats d'assurance emprunteur ne sont pas accessibles au grand public. En effet, les contrats bancaires, qui représentent une très forte majorité des souscriptions, ne sont remis qu'aux emprunteurs dans le cadre de leur recherche active d'un crédit immobilier. Dès lors, il leur est impossible d'intégrer la qualité de cette assurance en amont de leur choix.

Quelques comparateurs en ligne proposent des devis d'assurance emprunteur, mais comparent les prix entre acteurs alternatifs exclusivement, avec parfois une mise à disposition des conditions générales brutes de ces acteurs. Ces comparateurs ne présentant que les acteurs en lien commercial avec eux, la présentation du marché qu'ils proposent est très partielle, notamment parce que tous les contrats bancaires en sont absents ainsi que de nombreuses offres alternatives distribuées en direct.

Aucun conseil global n'est donc disponible pour le consommateur en matière d'équivalence des garanties entre le contrat bancaire et les autres offres du marché, si ce n'est celui de la banque elle-même dont les intérêts vis à vis de l'assurance sont croisés (enjeu de marge de distribution versus enjeu de sécurisation de ses crédits) ou celui de l'assureur alternatif qui cherche à placer son offre.

Ceci constitue un réel déficit d'information du consommateur et de transparence du marché, que la présente étude vise à combler en partie. Elle a été construite en sollicitant des emprunteurs du premier trimestre 2011, qui ont remis volontairement les conditions générales de leurs contrats.

Cette étude sera par la suite régulièrement mise à jour, sur sollicitation directe des différents opérateurs bancaires ou alternatifs et intégrera tous ceux qui souhaiteront y figurer sur production des éléments nécessaires. Une analyse de la transparence des acteurs à fournir spontanément l'information sera également apportée.

3- Le contenu général des contrats d'assurance emprunteur

Les assurances emprunteurs des prêts immobiliers sont fortement normées dans le contenu des garanties, et présentent un socle général qui est le suivant :

- Versement du **capital restant dû garanti en cas de Décès ou de Perte Totale et Irréversible d'Autonomie** (invalidité totale avec nécessité de tierce personne)
- Prise en charge des **mensualités garanties du prêt en cas d'Incapacité de Travail de plus de 90 jours ou d'Invalidité Permanente Totale** (invalidité 2ème catégorie)

La quotité d'assurance est le taux d'assurance qui permet de définir le capital garanti ou les mensualités garanties : une quotité de 100% signifie que le capital garanti est de 100% du capital restant dû du prêt au jour du décès et que 100% de la mensualité du prêt est couverte en cas d'incapacité de travail ou d'invalidité. Comme l'avait souligné le précédent observatoire BAO de l'assurance emprunteur (*), près de 70% des emprunteurs qui achètent en couple sont soumis à une demande d'assurance de leur banque prêteuse de quotités 100% chacun ce qui traduit une demande accrue d'assurance par les banques.

La franchise Incapacité de travail est la période d'incapacité de travail pendant laquelle l'assureur n'intervient pas. Ainsi, avec une franchise 90 jours, l'assurance n'intervient qu'au 91ème jour d'incapacité.

A l'intérieur de ces garanties génériques des contrats d'assurance emprunteur, se cachent des différences fortes dont les points principaux sont explicités ci-après.

4- Principaux éléments de différenciation des contrats

Caractère forfaitaire ou indemnitaire de la garantie Incapacité de Travail / Invalidité : Ces deux notions induisent des niveaux de garanties très différents et ont été mis en lumière dans la fiche standardisée que tout organisme (prêteur ou assureur) doit remettre à l'emprunteur avant la souscription de son assurance depuis juillet 2009. Il s'agit, et de loin, de la différence la plus discriminante entre deux contrats d'assurance emprunteur.

En effet, une couverture forfaitaire amène le même niveau de garanties à l'emprunteur quel que soit son niveau de protection sociale. Il souscrit une assurance emprunteur pour couvrir sa mensualité de prêt à un certain niveau, et lors d'un sinistre, c'est ce montant qui lui est versé. Ce type de couverture est parfaitement logique dans le contexte d'un contrat dont la cotisation sera toujours prélevée au même niveau sur la durée du prêt et qui ne sera pas remis à jour à chaque changement de profession ou de régime de protection sociale.

En revanche, une couverture indemnitaire adaptera le montant de la couverture Incapacité / Invalidité à la situation de l'emprunteur au moment du sinistre. S'il bénéficie d'autres prestations, notamment le maintien de son salaire en cas d'incapacité de travail au titre de sa prévoyance collective employeur, son assurance emprunteur ne jouera pas, alors que ses primes seront identiques pendant ses périodes de couverture ou de non couverture par un autre régime de prévoyance. Un contrat indemnitaire peut donc s'avérer très pauvre en contenu de garantie incapacité de travail, surtout dans

la situation d'un emprunteur immobilier qui dispose souvent d'un emploi assorti d'une prévoyance de bonne qualité.

Certains contrats indemnitaires prévoient un plancher d'indemnisation à 50% de la mensualité souscrite. Ils n'en restent pas moins fondamentalement indemnitaires, avec des garanties réduites de moitié dès lors que l'assuré dispose d'une protection par ailleurs.

Couverture des personnes sans activité : la dénomination Incapacité de Travail ou ITT, commune à quasiment tous les contrats, recouvre deux notions différentes qui constituent elles aussi une réelle différence entre les contrats : la prise en charge de "l'incapacité à travailler", qui peut survenir quelle que soit la situation professionnelle de l'emprunteur au moment du sinistre, et la prise en charge de "l'arrêt de travail" qui suppose que l'emprunteur exerce effectivement une activité au moment précis du sinistre. Or, l'emprunteur peut changer de situation professionnelle en cours de prêt, et connaître des périodes d'inactivité (congé parental, sabbatique, période de chômage, période d'inactivité temporaire entre deux emplois...). Pendant ces périodes d'inactivité, il devra régler ses cotisations d'assurance comme s'il était en activité. Dès lors, les contrats qui suspendent leur garantie pendant les périodes d'inactivité offrent un niveau de service significativement plus faible que les autres, qui couvrent quant à eux de la même façon les personnes en activité ou non.

Franchise incapacité de travail : les contrats d'assurance emprunteur sont fortement normés par les exigences des banques. Or, la plupart exigent une couverture Incapacité de travail avec franchise de 90 jours. Certains contrats peuvent proposer d'autres franchises, généralement en option, mais rarement souscrites : plus longues (180 jours), elles sont rarement acceptées par les banques, plus courtes (30 jours, 60 jours) elles sont alors significativement plus chères et rarement souscrites par les emprunteurs. Les contrats se comparent donc sur des franchises 90 jours. Attention tout de même aux contrats qui réduisent d'office la garantie incapacité en plaçant la franchise à 180 jours pour des emprunteurs de situation particulière (fonctionnaires). Ils offrent alors des garanties réduites qui doivent se répercuter sur le niveau des cotisations.

Exclusions des contrats : comme dans tous les contrats, la liste des exclusions contractuelles est primordiale à analyser, au regard de la situation personnelle de l'emprunteur. En effet, une longue liste d'exclusion peut ne pas être pénalisante dans une situation donnée (pas de pratique de sports dangereux, pas de consommation de stupéfiants, pas de déplacements de longue durée dans des pays étrangers...) mais une seule exclusion être très impactante : exclusion de la pratique d'un sport pratiqué ou d'un sport fréquemment proposé dans les loisirs. L'équivalence de garanties ne peut se juger sur ce point en pure théorie, mais bien au vu des activités et pratiques de l'emprunteur à assurer.

Une exclusion courante existe dans les contrats d'assurance emprunteur, concernant les maladies non objectivables à savoir les maladies cervico-dorso-lombaires et les affections psychologiques / psychiatriques. Il convient d'y apporter une attention toute particulière, car si ces exclusions peuvent être parfaitement justifiées pour ne pas tomber dans des processus de souscription médicale et de gestion sinistres très lourds, et pour maintenir l'assurance à un coût accessible, il n'en demeure pas moins que ces exclusions doivent être suffisamment ciblées pour que les formes sérieuses et objectivables de ces formes de pathologies donnent toujours lieu à indemnisation. Ainsi, il y a une différence fondamentale entre exclure toute pathologie psy ou dorso et exclure ces pathologies sauf si elles occasionnent une hospitalisation ou si elles sont parfaitement objectivables (fractures, tumeurs, opérations...).

La définition de l'invalidité prise en charge : cette définition est très importante dans l'étendue réelle de la garantie. En effet, certains contrats proposent de retenir l'invalidité définitive à exercer "toute profession" tandis que d'autres prévoient la prise en charge de l'invalidité à l'exercice de "la profession exercée au moment du sinistre" ce qui est beaucoup plus protecteur. Dans le 1er cas, l'assureur pourra toujours prétendre lors d'un sinistre qu'il existe une possibilité de reconversion, aussi invraisemblable soit elle. Par ailleurs, alors que certains contrats n'interviennent qu'après constatation d'un taux d'invalidité >66%, certains proposent une intervention complète dès 50% de taux d'invalidité,

et d'autres une intervention partielle à partir de 33% de taux d'invalidité.

Souscription médicale, délais de carence, couverture des antériorités : les contrats d'assurance emprunteur sont des contrats de prévoyance qui couvrent des capitaux décès élevés (couramment 150 000€ de capital emprunté). Ils font donc toujours l'objet d'une sélection médicale, quelle qu'en soit la forme.

Pour être performante et sécurisante pour l'emprunteur et contrairement aux idées reçues, cette sélection médicale doit être complète et efficace, ce qui est le seul moyen pour l'emprunteur d'éviter par la suite des "trous" de garanties. En effet, un contrat qui propose un allègement des formalités de sélection pourra opter pour la signature d'une simple "Déclaration de Bonne Santé" mais compensera très souvent par une exclusion de toutes les "antériorités" (suites et conséquences de survenances antérieures à la souscription du contrat). Dans ce type de simplification, l'emprunteur n'a pas à déclarer explicitement un problème de santé passé, mais toutes les suites et conséquences de ce problème sont exclues d'office.

Par ailleurs, moins la sélection médicale est explicite (vrais questionnaires détaillés comprenant des questions précises), moins l'attention de l'emprunteur est attirée sur les conséquences d'une fausse déclaration et plus il risque de se retrouver sans garanties le jour d'un sinistre.

De la même façon, une sélection médicale appauvrie se trouve souvent compensée par l'assureur par des délais de carence (périodes de non couverture en début de contrat) et donc des trous potentiels de couverture. Une sélection médicale efficace permet donc à l'emprunteur de déclarer tous ses antécédents de santé et d'obtenir de l'assureur un engagement explicite de ce qui sera pris en charge. Et tout ce qui n'a pas été exclu explicitement et accepté par l'emprunteur par signature de conditions particulières doit être couvert. Si la sélection est efficace, rien ne justifie l'existence de délais de carence, et ce pour toutes les garanties. Les délais de carence ne traduisent qu'un manque de confiance de l'assureur dans sa propre souscription.

Révisabilité des garanties et des tarifs : un contrat d'assurance emprunteur doit apporter à l'emprunteur la garantie d'une couverture sur la durée totale de son prêt ainsi que la garantie du maintien de son tarif (hors modification des prêts). En effet, si l'assureur s'octroie le droit de réviser les garanties (possibilité de résiliation à l'initiative de l'assureur, ou possibilité de révision des garanties à l'occasion d'une modification de la situation de l'assuré, ou pire à l'occasion d'un sinistre), alors le contrat ne présente plus vraiment d'intérêt. De la même façon, si les tarifs sont révisables par l'assureur, alors rien ne protège l'assuré d'une hausse brutale de tarif qui reviendrait à lui reprendre ses garanties.

Résiliation annuelle des contrats : les contrats d'assurance emprunteur sont des contrats où les assureurs doivent s'engager à maintenir la garantie pour la cotisation convenue sur la durée du prêt. En revanche, tous les contrats ne sont pas équivalents dans leur ouverture à la résiliation de l'emprunteur. Or l'emprunteur peut souhaiter changer de contrat en cours de prêt, soit parce qu'il devient mal couvert du fait de l'évolution de sa situation personnelle (exclusion devenue pénalisante, couverture indemnitaire alors qu'il bénéficie d'une prévoyance collective réelle), soit parce que l'état de la concurrence l'incite à changer (meilleures garanties pour un meilleur prix). Les contrats d'assurance emprunteur sont des contrats mixtes, donc résiliables annuellement (L113.12 du Code des assurances).

Or, certaines banques ne font pas apparaître dans leurs notices d'information de conditions d'exercice de ce droit de résiliation, ni de date d'échéance annuelle, même si certaines commencent à l'intégrer. D'autres conditionnent encore cette faculté de résiliation à l'accord de la banque, ce qui revient à entraver librement cette possibilité de résiliation.

Du côté des assureurs alternatifs, la résiliation annuelle est généralement prévue, mais certains conditionnent cette faculté de résiliation à l'accord préalable de la banque, ce qui constitue là encore un frein à la mobilité de l'emprunteur, alors qu'une banque ayant accepté la délégation s'oppose rarement au changement de contrat de l'emprunteur dès lors que le niveau de garanties initial est

respecté.

L'assureur doit donc s'engager sur la durée du prêt mais l'emprunteur doit pouvoir rester libre d'optimiser sa couverture qui peut devenir insuffisante dans le temps au regard de sa situation personnelle ou de l'état de la concurrence.

Date d'effet : un contrat d'assurance emprunteur doit prendre effet à la date de signature de l'offre de prêt, et garantir le remboursement de l'intégralité des sommes prévues au contrat en cas de décès dès cette date. En effet, il existe un délai qui peut être de quelques mois entre la signature de l'offre de prêt et le déblocage des fonds, qui nécessite une couverture en cas de décès du ou des emprunteur(s). De même, par la suite, en cas de déblocages successifs, l'intégralité des fonds doit être couverte pour constituer une réelle assurance pour le co-emprunteur ou le conjoint non présent à l'offre de prêt qui devra finaliser seul l'opération de construction.

On note également une différence entre les contrats au travers d'une **garantie exonération** qui consiste à prendre en charge les primes d'assurance des personnes indemnisées au titre de l'incapacité ou de l'invalidité. Il convient de relativiser le poids d'une telle garantie qui consiste à prendre en charge quelques dizaines d'euros par mois en cas d'incapacité de travail, pour une garantie principale de l'ordre du millier d'euros (prise en charge de la mensualité du prêt). Cette garantie ne constitue donc généralement pas un facteur discriminant entre les contrats.

() enquête à retrouver sur <http://www.baofrance.com>*

*(**) rappel : à 35 ans les tarifs de base des alternatifs se situent en moyenne à 0,14% du capital initial par an et par personne et celui des banques à 0,28%*

BAREME DE COTATION DES GARANTIES DES CONTRATS

1- Méthodologie

Les contrats analysés sont choisis dans leur niveau de base, couvrant l'exigence habituelle des banques : garanties Décès, PTIA, ITT et l'IPT.

Ils sont analysés en considérant des emprunteurs salariés ou fonctionnaires.

Chaque contrat est affecté au départ d'une valeur de garanties égale à 100, au titre des garanties standard. A cette valeur sont retirés des points en fonction des restrictions de garanties exprimées dans le contrat et du poids technique supposé de ces restrictions.

A contrario, lorsque des garanties annexes inhabituelles sont accordées dans ces niveaux de base, des points peuvent être re-crédités, au regard également du poids technique que pourraient représenter ces garanties ;

En dernier lieu, une pesée des sécurités apportées au client a été proposée : le contrat prévoit-il un engagement de l'assureur sur les tarifs et sur les garanties accordées initialement, l'adhérent pourra-t-il prétendre à pouvoir changer facilement d'assurance au cours du temps, si sa situation ou celle de la concurrence venait à évoluer...

2- Garanties supplémentaires accordées

Franchise 60 jours sur ITT mais en "Indemnitare" sur population de fonctionnaires qui bénéficie d'un maintien de revenus jusqu'à 90 jours	0
Couverture de l'invalidité partielle (invalidité selon un taux compris entre 33% et 66%), soit à taux réduit ((tx invalidité - 33)/33) soit à 100% à partir d'un taux d'invalidité <66%	5
Couverture des personnes en mi temps thérapeutique à hauteur de 50% de l'indemnisation précédente	1
Garantie exonération de primes pendant une ITT/IPT	1
Couverture coup de cœur, avec assurance des crédits consommations ultérieurs non assurés (MMA)	2
Garantie dépendance survenue entre 50 et 90 ans pendant l'emprunt (Alptis)	0,5
Capital décès supp 10 000€ si un ou plusieurs enfants à charge	5
Capital décès accidentel entre la demande adhésion et la réponse de l'assureur	0
Capital décès accidentel entre la demande adhésion et la réponse de l'assureur si l'offre de prêt est émise	0
Capital décès accidentel entre l'émission du certificat d'adhésion et la signature de l'offre de prêt	0
Capital décès accidentel entre la demande adhésion et l'émission du certificat d'adhésion	0
Capital décès accidentel entre la signature du certificat d'adhésion et la date d'effet	0
Capital décès accidentel entre la signature de la demande d'adhésion et la date d'effet	0
Capital décès accidentel entre la date d'émission de l'offre de prêt et sa signature	0
Souplesse dans la définition de la PTIA (invalidité à l'exercice de 3/4 Actes de la Vie Courante ou de 3 des 5 Actes de la Vie Quotidienne versus 4/4 des Actes de la Vie Courante)	0,1

3- "Trous" de garanties

Décalage du point de départ des garanties par rapport à la date d'effet

Délai de carence de 1 an pour l'ITT maladie	-5
Délai de carence de 6 mois sur ITT/IPT	-2
Délai de carence en ITT de 12 mois sur le psy & dorso sauf hospit ou intervention	-1
Délai de carence en ITT de 6 mois sur le psy & dorso sauf hospit ou intervention	-0,5
Délai de carence de 3 mois pour la couverture des prêts en cours (ITT/IPT)	-0,5
Délai de carence de 6 mois en cas de souscription des garanties ITT/IPT non simultanément au décès	0
Délai de carence de 3 mois pour la couverture des prêts en cours (Décès/PTIA)	-0,5
Délai de carence Décès/PTIA de 1 an pour les conséquences de maladies psy et dorso	-0,5
Délai de carence PTIA de 3 ans pour la maladie d'Alzheimer et 1 an pour les autres maladies	-0,5
Délai de carence PTIA de 1 an pour les maladies	-0,5
Contrat groupe bancaire : garantie limitée au décès accidentel entre la signature de l'offre de prêt et la signature des conditions particulières d'assurance ou la réponse de l'assureur => risque si la banque permet la signature de l'offre de prêt avant la réponse de l'assureur.	-0,5
Contrat alternatif : garantie limitée au décès accidentel entre la signature de l'offre de prêt et la signature des conditions particulières d'assurance ou la réponse de l'assureur => il est très improbable que l'offre de prêt puisse être émise avant l'acceptation de l'assureur	0

Niveau de la garantie Décès/PTIA

Non couverture des fonds non encore débloqués à la date du décès	-1
--	----

Niveau de la garantie ITT/IPT

Prise en charge "indemnitaires" (limitée à la perte de revenus) sans plancher d'intervention	-10
Prise en charge "indemnitaires" (limitée à la perte de revenus) avec plancher d'intervention à 50% de la garantie souscrite	-5

Périodes sans garanties ou avec garanties réduites ITT/IPT

Non couverture des personnes sans activité (contrats forfaitaires)	-5
Couverture des personnes sans activité uniquement si handicap	-5
Couverture des personnes sans activité à 50% de la garantie souscrite forfaitaire	-2,5
Non couverture des personnes sans activité, sauf prises en charge par le Pôle emploi	-2,5

Définition de la garantie IPT

Invalidité à l'exercice de toute profession (versus la profession exercée au moment du sinistre)	-3
--	----

4- Exclusions de garanties

Exclusion Décès / PTIA / ITT / IPT (comptabilisées une fois pour le décès/PTIA et une fois en ITT/IPT le cas échéant)

Exclusion des suites et conséquences d'état antérieurs à l'adhésion

Toutes les antériorités y compris celles déclarées au questionnaire	-4
Toutes les antériorités y compris celles déclarées au questionnaire, sauf si l'assuré peut prouver qu'il n'a pas eu d'arrêt de travail dans les 12 mois qui ont suivi la date d'effet	-2
Antériorités à la date d'effet de l'assurance non mentionnées au QS (survenues entre déclaration et date effet)	-1
Antériorités à la date d'émission du certificat non mentionnées au QS (survenues entre déclaration et émission du certificat)	-0,5

Exclusion d'activités

Exclusion des risques aériens (pilotage sans certificat ou usage d'appareils non homologués)	-0,25
Exclusion de sports et activités aériennes (deltaplane, parachute, ulm, compétitions, exhibitions, vols d'essai.....)	-1
Exclusion des risques aériens du personnel naviguant	-0,25
Exclusion de records et paris (avec ou sans engin terrestre à moteur)	-0,2
Exclusion sports professionnels ou sponsorisés	-0,5
Exclusion compétitions, rallyes, raids avec véhicule terrestre à moteur	-0,2
Exclusion compétitions et entraînement de sports dangereux	-1
Exclusion sports amateurs ou liste de sports dangereux (hors aériens)	-2
Exclusion manipulation explosifs, produits dangereux, armes	-0,5
Exclusion Travail en hauteur et/ou en profondeur	-0,5
Exclusion en décès PTIA des risques de séjours	-0,5

Exclusion d'accidents et maladies

Exclusion accident suite à usage alcool / drogues	-0,5
Exclusion maladies liées à l'alcoolisme	-1
Exclusion maladies liées à l'usage de drogues	-1
Exclusion toutes atteintes dorso vertébrales	-6
Exclusion atteintes dorso vertébrales sauf hospitalisation >15j pour intervention	-5
Exclusion atteintes dorso vertébrales sauf hospitalisation >7j	-4,5
Exclusion atteintes dorso vertébrales sauf hospitalisation >10j	-4,5
Exclusion atteintes dorso vertébrales sauf fractures, tumeurs	-4
Exclusion atteintes dorso vertébrales sauf hospitalisation, fractures, tumeurs	-3,5
Exclusions toutes affections psy & fibromyalgies	-4
Exclusions affections psy sauf hospitalisation > 30 j et fibromyalgies	-3
Exclusions affections psy sauf hospitalisation > 15 j et fibromyalgies	-2,5
Exclusions affections psy sauf hospitalisation > 10 j et fibromyalgies	-2,5
Exclusions affections psy sauf hospitalisation > 5 j et fibromyalgies	-2
Exclusions affections psy sauf hospitalisation > 1 j et fibromyalgies	-1,5

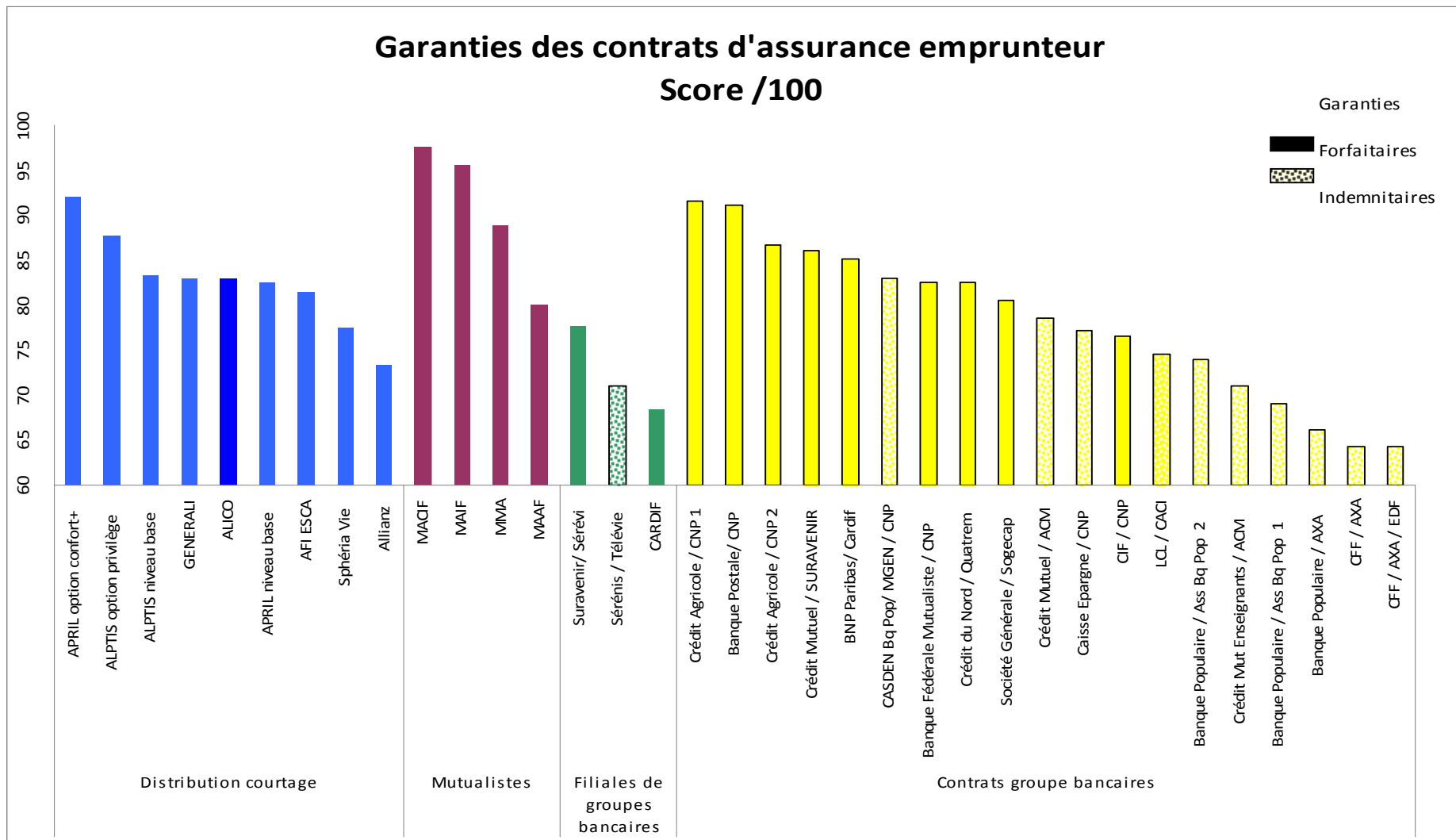
Exclusion chirurgie et traitements esthétiques et cures thermales	-1
Exclusion des séjours en centre de rééducation	-1
Exclusion de risques de séjour	-0,5
Refus de se soumettre au traitement prescrit	-0,5
Franchise 180 jours	-7
Franchise 180 j sur le dorso et psy	-5
Franchise 120 jours	-3
Franchise 180 j sur le dorso et psy sauf accident	-4
Franchise 180 j sur le dorso	-4
Franchise 180 j sur le dorso et psy sauf si hospit ou intervention	-3

5- Engagements de l'assureur vis-à-vis de l'emprunteur assuré sur la durée des prêts

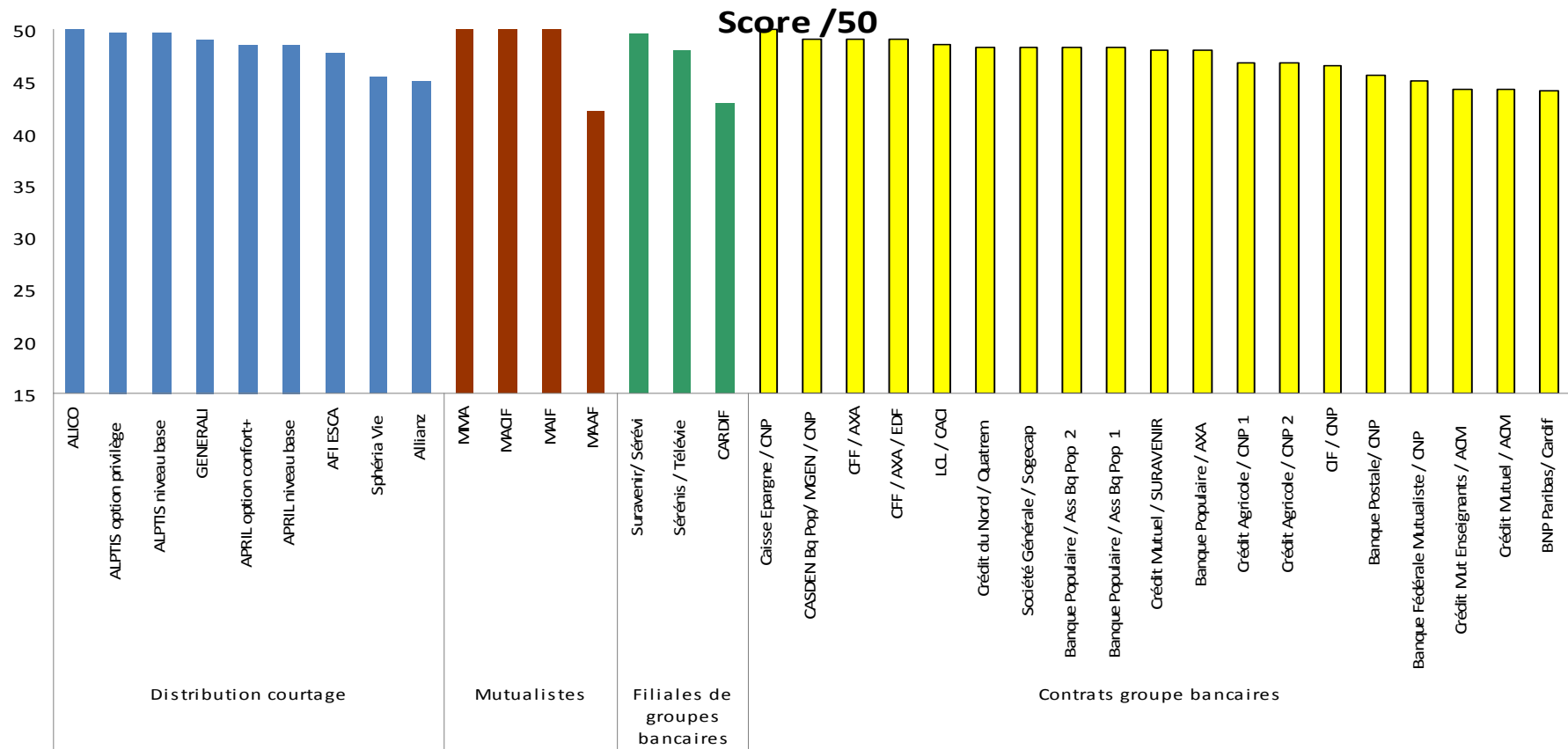
Tarifs révisables (hors évolution des taxes)	-5
Garanties non accordées pour la durée des prêts (possibilité de révision des garanties par l'assureur)	-5
Possibilité de résiliation annuelle par l'emprunteur pour les alternatifs avec information obligatoire de la banque	5
Possibilité de résiliation annuelle par l'emprunteur pour les alternatifs avec accord obligatoire de la banque	3
Possibilité de résiliation annuelle par l'emprunteur pour les banques sans accord obligatoire de la banque	5
Possibilité de résiliation annuelle par l'emprunteur pour les banques avec accord obligatoire de la banque	0
Pas de mention de clause de résiliation annuelle et de date d'échéance	-2
Capacité de l'assureur d'annuler le contrat en cas d'erreur de souscription (non demande des formalités)	-5

SYNTHESE DES PRINCIPAUX RESULTATS

Retrouvez tous les résultats détaillés, contrat par contrat sur <http://www.baofrance.com>



Garanties Décès / PTIA des contrats d'assurance emprunteur



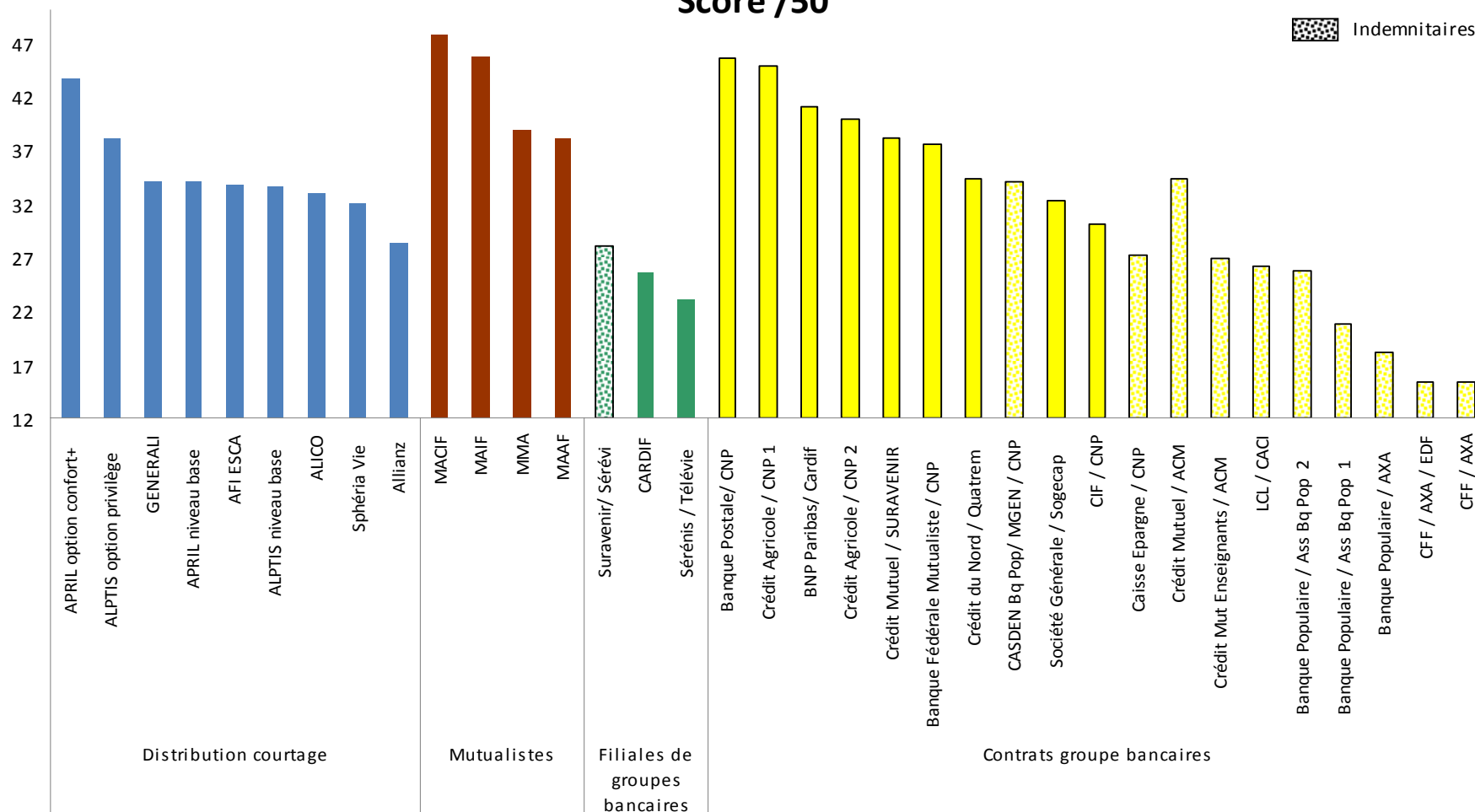
Garanties ITT IPT des contrats d'assurance emprunteur

Score /50

Garanties

■ Forfaitaires

▨ Indemnitaires

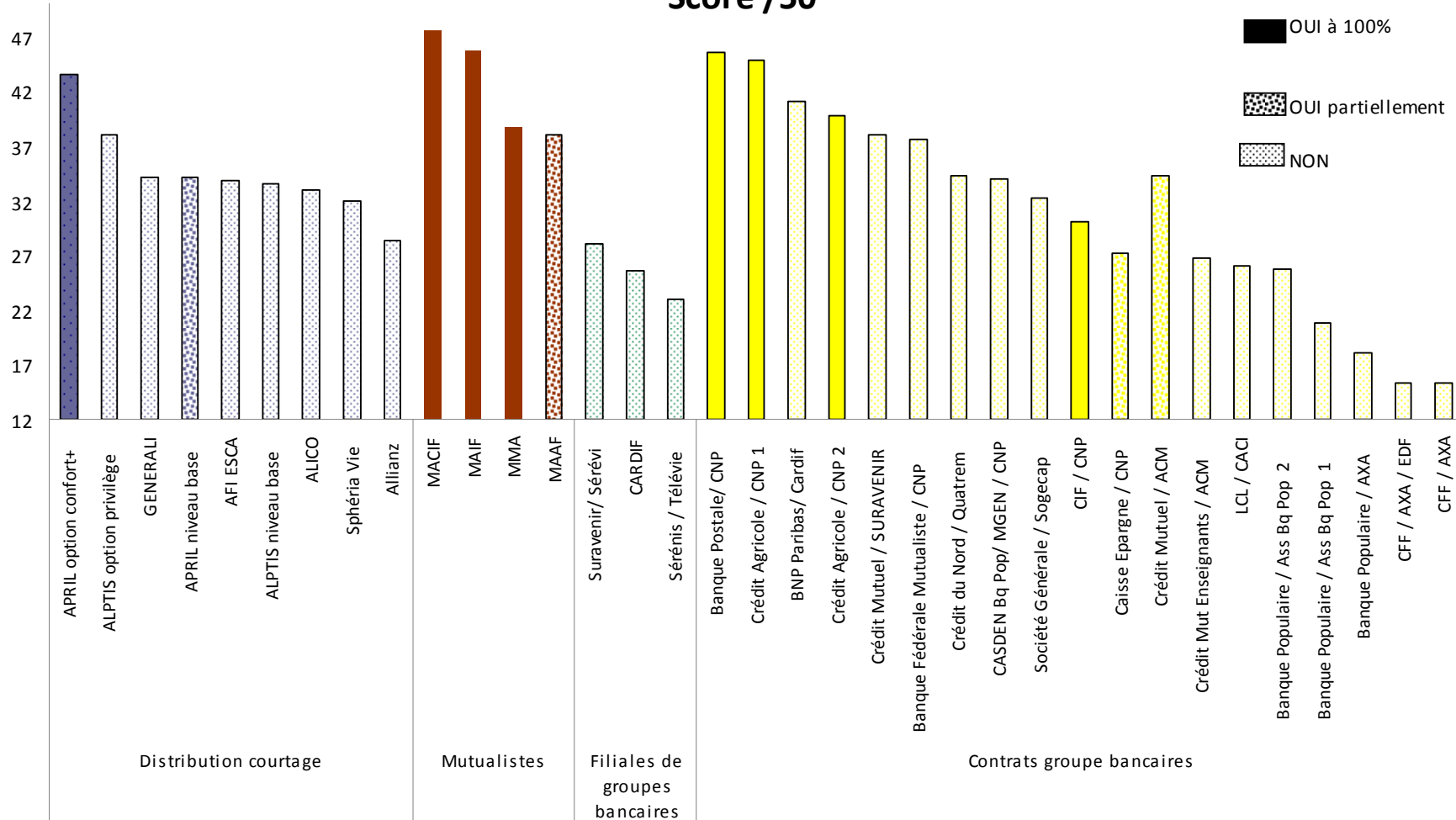


Garanties ITT IPT des contrats d'assurance emprunteur

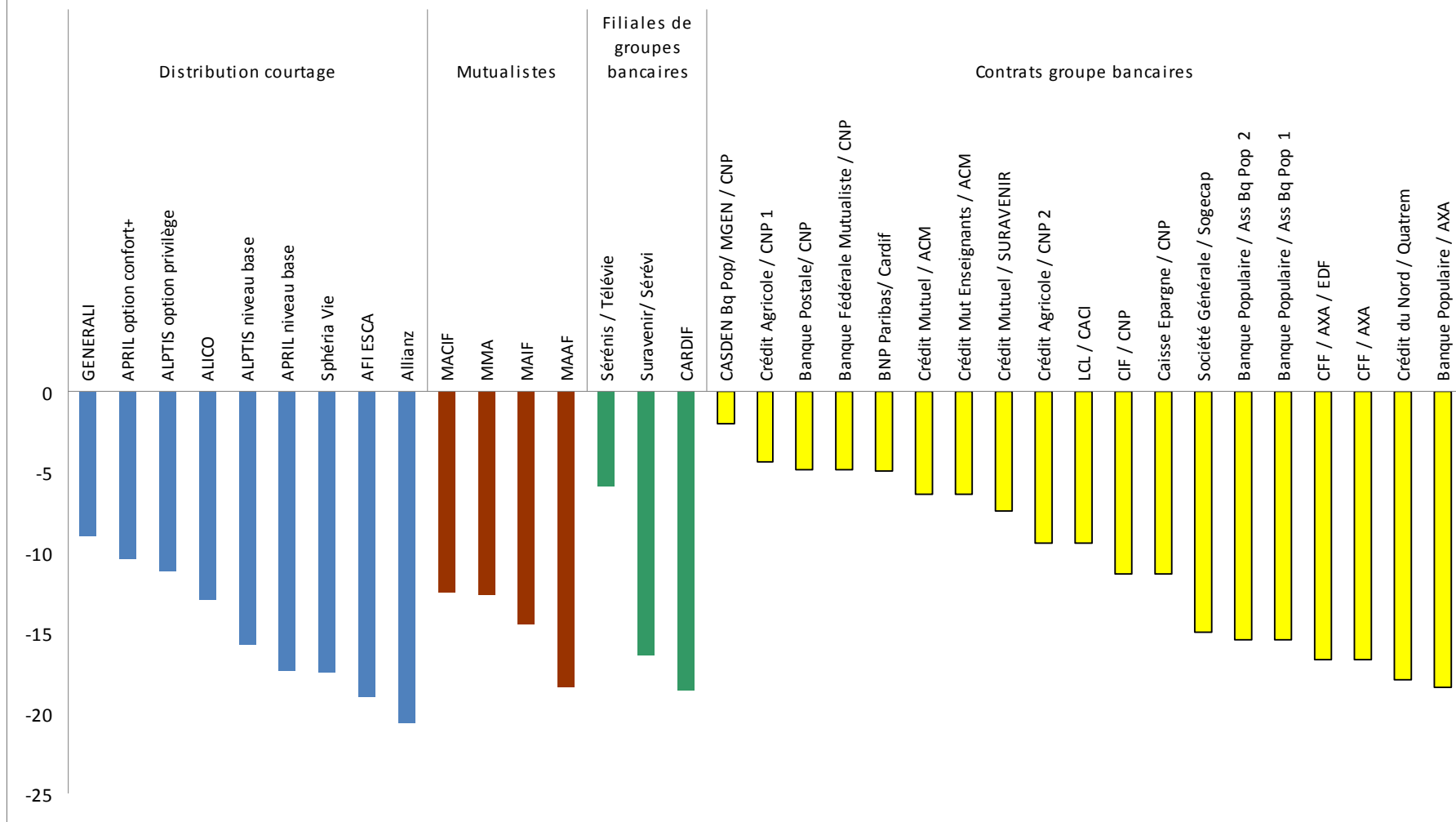
Score /50

Garanties des périodes sans activité :

- OUI à 100%
- OUI partiellement
- NON



Poids des exclusions dans les contrats d'assurance emprunteur (points retirés sur 100)



1- Etendue des contrats analysés et transparence du marché sur les garanties

L'étude a conduit à examiner les conditions générales (ou note/notice d'information) de 33 contrats d'assurance emprunteur et 35 niveaux de garanties, issus de plusieurs modes de distribution :

- des contrats groupe bancaires proposés simultanément au crédit (19 contrats examinés, sachant que certains groupes bancaires régionalisés disposent de plusieurs contrats selon les régions et que certaines banques proposent des contrats spécifiques aux fonctionnaires, salariés de grandes entreprises...),
- des contrats qualifiés d'alternatifs émanant de filiales d'assurance de banques et distribués soit via les banques elles mêmes en seconde offre vis à vis de leur contrat groupe, soit via le réseau de courtage (3 contrats examinés),
- des contrats alternatifs indépendants de la distribution bancaire, distribués par le réseau de courtage (7 contrats examinés sur 9 niveaux de souscription) ou par certains grands réseaux mutualistes (4 contrats).

L'étude a porté uniquement sur les garanties largement exigées par les banques pour sécuriser leurs prêts, à savoir les couvertures Décès/Perte Totale et Irréversible d'Autonomie et Incapacité / Invalidité, à l'exclusion de l'option Perte d'Emploi, encore peu distribuée à ce jour.

Comme détaillé en amont de cette étude, l'obtention de l'information n'est pas aisée puisqu'elle a dû être recueillie majoritairement auprès des emprunteurs ayant finalisé leur opération de crédit au cours des derniers mois. Les banques notamment ne fournissent pas leurs conditions générales spontanément sur simple demande et ce document figure rarement sur leur site Internet.

La mise à jour de cette étude donnera lieu à un focus particulier sur cette question de l'accessibilité de l'information chez les différents acteurs. En effet, cette accessibilité est essentielle pour que les emprunteurs puissent apprécier les garanties des différents contrats, fassent jouer la concurrence, et intègrent la question de l'assurance à sa juste mesure dans la préparation de leur crédit.

2- Niveau global des garanties

Au global, et bien que les contrats d'assurance emprunteur semblent a priori très normés sur le marché (garanties Décès/PTIA et Incapacité franchise 90 jours / Invalidité), les garanties s'avèrent finalement contrastées puisque les scores obtenus varient entre 64,3/100 et 97,6/100, soit de plus de 50% d'écart. Ces différences de garanties se focalisent essentiellement sur la garantie Incapacité/Invalidité avec des différences de score allant du simple au triple.

Il existe donc bien de réelles différences de garanties entre les contrats, comme il en existe sur les tarifs ().**

3- Les principaux points faibles de l'offre

Tous les contrats proposent des franchises de 90 jours, excepté le contrat groupe du CFF dont la franchise est portée à 120 jours ce qui en réduit significativement les garanties Incapacité de travail.

Le tiers des contrats proposent des **garanties indemnitaires**, donc significativement réduites pour les personnes qui disposent d'un contrat collectif d'entreprise mais également pour celles qui connaissent une interruption d'activité. La moitié des contrats groupe bancaires étudiés sont dans cette configuration.

Parmi les contrats forfaitaires, plus de la moitié ne couvre pas les périodes de non activité professionnelle et laissent donc les emprunteurs sans garanties pendant ce type de période alors qu'ils cotisent normalement à leur contrat. On parlera alors de garantie incapacité forfaitaire limitée à l'activité professionnelle.

Cette segmentation forfaitaire toute situation / forfaitaire limitée à l'activité professionnelle / indemnitaire, pourtant mise en lumière à juste titre par la fiche standardisée, ne s'est pas encore imposée comme terminologie de référence dans les conditions générales des contrats, et il reste très difficile pour l'emprunteur d'identifier cette caractéristique principale de son contrat.

Moins du quart des contrats reconnaissent explicitement la capacité de l'emprunteur de **résilier librement** son contrat d'assurance pour en changer en cours de prêt, y compris en vue d'améliorer ses garanties ou optimiser sa capacité de remboursement de son prêt. Sur cette rubrique, les contrats bancaires n'y font jamais référence explicitement excepté Caisse d'Epargne et Crédit Mutuel Suravenir. Deux autres contrats bancaires en évoquent la possibilité, mais avec accord de la banque sans préciser les conditions d'acceptation ou de refus (Crédit Mutuel ACM). Du côté des assureurs alternatifs, deux d'entre eux ne prévoient pas la résiliation de leur contrat (Maaf et Generali), mais tous les autres l'envisagent explicitement, même si parfois l'accord de la banque est sollicité et qu'elle est informée dans tous les cas.

Mais plus grave encore, près de 30% des contrats n'apportent pas **de garantie ferme de l'assureur** sur le maintien des garanties ou du tarif sur toute la durée du prêt qui paraît pourtant être essentiel dans ce type de contrat surtout quand on reconnaît aussi peu la capacité de l'emprunteur à changer d'assurance. En assurance emprunteur, l'engagement de l'assureur sur le maintien des garanties et du tarif sur la durée du prêt devrait être systématique. On note sur ce point que 5 contrats bancaires ne proposent pas cette sécurité minimum soit par capacité de l'assureur de revenir sur les garanties (Crédit Mutuel/ACM et BFM), soit par possibilité de revalorisation des tarifs (BNP, Crédit Mutuel ACM).

Du côté des contrats alternatifs, 2 contrats distribués via le courtage sont également dans ce cas (Allianz et Sphéria vie), et 2 des 3 contrats alternatifs portés par des filiales bancaires (Cardif filiale BNP et Sérénis/Télévie du groupe Crédit Mutuel), ainsi qu'un mutualiste (Maaf).

Alors que se discute l'application de la loi Chatel, et que les pouvoirs publics semblent particulièrement attachés à l'exercice d'une saine concurrence et à la liberté des consommateurs, il serait sans doute utile de réaffirmer le droit de l'emprunteur de mieux se couvrir, tout en exigeant que les contrats d'assurance emprunteur interdisent à l'assureur de se désengager en cours de prêt que ce soit sur les tarifs ou sur les garanties.

Au plan de la **couverture des antériorités**, les questionnaires de santé doivent permettre à l'emprunteur de déclarer tous ses antécédents dans le but évident d'être couvert. Or, certains contrats fonctionnent à l'inverse, excluant d'office les suites et conséquences des déclarations faites au questionnaire (BFM, Banque Populaire, Crédit du Nord, Allianz). Aucun risque ainsi pour l'assureur s'il gère mal ses réponses médicales ! Mais face à de tels contrats, est-il étonnant que certains emprunteurs préfèrent garder le silence plutôt que de détailler leurs antériorités et des les exclure d'eux même ?

Les faiblesses de certains contrats groupe bancaires sont d'autant plus étonnantes qu'elles affectent directement la sécurité apportée par l'assurance à la banque prêteuse. On peut donc parfois légitimement relativiser la qualification de sûreté apportée à la banque par son propre contrat d'assurance emprunteur, et plus encore de son contrat alternatif semi internalisé. Et il est clair, au vu de ce panorama des garanties et des tarifs, que le rôle de conseil endossé par la banque "distributrice d'assurance emprunteur" n'est pas nécessairement compatible avec sa qualité de banque prêteuse demandeuse de garanties ni avec l'orientation du client vers le contrat au meilleur rapport qualité prix pour lui.

L'emprunteur doit donc absolument disposer d'une information plus qualitative sur les garanties, assortie d'une réelle capacité de choisir son contrat au mieux de ses intérêts, voire d'en changer si le contexte de la souscription de son crédit a affaibli sa capacité de faire jouer la concurrence initialement.

4- Equivalence des garanties entre contrats alternatifs et contrats groupe bancaires

Si l'on considère l'équivalence de garanties au travers des scores obtenus, voici le panorama des contrats alternatifs équivalents aux différents contrats groupe bancaires

Niveau de garanties	Contrats groupes bancaires	Contrats alternatifs		
		Mutualistes	Courtage	Filiales de banque
>90	Crédit Agricole 1 Banque Postale	Macif Maif	April option confort+	
86-90	Crédit Agricole 2 Crédit Mutuel Suravenir	Mma	Alptis option privilège	
81-85	BNP Casden BFM Crédit du Nord		Alptis niv base Generali Alico April niv base AFI	
76-80	Société Générale Crédit Mutuel ACM Caisse Epargne CIF	Maaf	Sphéria Vie	Suravenir Sérévi
71-75	LCL Banque Populaire / ABP 2 Crédit Mutuel enseignants		Allianz	Sérénis Télévie
66-70	Banque Populaire / Ass Bq Pop 1 Banque Populaire / AXA			Cardif
<=65	CFF / AXA CFF/ AXA spécial EDF			
Score moyen garanties		90,5	82,7	72,4
		85,1		
	78,2	82,7		

En premier lieu, on peut finalement constater qu'à chaque contrat groupe bancaire existe ses équivalents de garanties dans une offre alternative. Le panorama des offres disponibles est donc d'ores et déjà propice à un réel choix de l'emprunteur de son tarif et de ses garanties.

Les garanties développées par les acteurs alternatifs sont en moyenne significativement supérieures à celles des contrats groupe bancaires (82,7 versus 78,2 voire 85,1 versus 78,2 si l'on exclut les contrats des filiales de banques), probablement dans une contrainte de positionnement des garanties sur les meilleurs contrats groupe bancaires afin de limiter les refus des banques les plus actives en crédit immobilier (Crédit Agricole).

Les mutualistes proposent des contrats particulièrement complets dès leurs niveaux de base (90,5) suivis par les acteurs distribués par le courtage (82,7). Ceci n'est cependant pas le cas des contrats alternatifs portés par les filiales des banques (72,4 ce qui constitue en moyenne des garanties inférieures aux contrats groupe bancaires). Logiquement, ces contrats utilisés en seconde offre par les banques ont dû être positionnés en fonction du contrat groupe, et donc avec des garanties moindres pour justifier d'un écart de prix significatif sur les jeunes (ex BNP/CARDIF, Crédit Mutuel Suravenir/Sérévi, Crédit Mutuel ACM/Sérénis).

Ce panorama souligne donc l'importance d'une concurrence organisée par l'emprunteur lui-même pour viser une meilleure qualité des garanties, car l'alternative pilotée par les banques au sein de leur propre gamme d'offre ne répond pas à cette logique : pour proposer une alternative de prix à leurs

emprunteurs, les banques ont recours à des produits semi internalisés positionnés avec moins de garanties, à la fois pour répondre à un besoin de logique commerciale pour leurs réseaux mais également à une logique de marge sur l'assurance emprunteur qui reste une priorité forte.

Rares sont les banques à disposer de garanties qui leur permettent de réduire la concurrence des alternatifs. En effet, seuls Crédit Agricole, Banque Postale et Crédit Mutuel/Suravenir peuvent objectivement disqualifier au motif d'une réelle non équivalence des garanties 2/3 de leurs concurrents de l'alternatif. Il n'en reste pas moins que dans le tiers restant, certains d'entre eux disposent de garanties globalement supérieures à ces meilleurs contrats groupe bancaires.

Si le contrat groupe bancaire constitue sans conteste une facilité de souscription pour l'emprunteur, il n'est absolument pas acquis que ses garanties soient supérieures à celles présentes sur le marché alternatif.

Bien au contraire, certaines banques distribuent des prêts assortis d'une très faible couverture pour les emprunteurs (CFF, Banque Populaire, LCL). Dès lors, quand on sait que pour les jeunes (jusqu'à 40 ans environ), les contrats alternatifs apportent des écarts de tarifs de l'ordre de 20% à 70%, il existe donc un réel enjeu pour ces emprunteurs de pouvoir faire jouer la concurrence, en terme de prix, mais également de garanties, d'autant que 2/3 d'entre eux souscrivaient encore via leur banque avant la loi Lagarde (Etude BAO de janvier 2010 *).

Donc en théorie, la loi Lagarde, en introduisant cette notion d'"équivalence de garanties" conditionnant la possibilité pour l'emprunteur de choisir une offre alternative n'est pas un frein au choix d'un contrat hors de la banque, et devrait au contraire jouer en faveur des acteurs hors banque, notamment pour la moitié des jeunes emprunteurs (moins de 40 ans) qui y trouve en sus un fort intérêt financier.

Contrairement aux idées reçues, en assurance emprunteur, les contrats les moins chers peuvent aussi être de meilleure qualité.

Afin de situer si le marché évolue dans les faits vers cette souscription du meilleur rapport qualité/prix dans ce nouveau contexte de dé-liaison du crédit immobilier et de l'assurance, un observatoire BAO restituera prochainement les résultats d'une enquête sur les souscriptions d'assurance emprunteur depuis l'entrée en vigueur de la loi pour les mettre en perspective avec ceux obtenus lors de l'enquête de janvier 2010 (*)

(*) enquête à retrouver sur <http://www.baofrance.com>

(**) rappel : à 35 ans les tarifs de base des alternatifs se situent en moyenne à 0,14% du capital initial par an et par personne et celui des banques à 0,28%

BAO, Banque Assurance Optimisation, est un cabinet d'expertise au service des opérateurs du marché exerçant des activités banque et assurance auprès du grand public, mais également au service des consommateurs d'assurance eux mêmes. Créé il y a plus de 4 ans, BAO développe une expertise plus particulière dans les domaines de l'assurance emprunteur, de la RC médicale et des loyers impayés.

Dans le cadre de son suivi du marché de l'assurance emprunteur immobilier, et de l'accompagnement de la nouvelle loi sur la dé-liaison du crédit immobilier et de l'assurance (*), BAO compare les offres et les pratiques des opérateurs, analyse le marché et ses évolutions. Dans ce cadre, BAO mène des enquêtes directement auprès des opérateurs et des consommateurs, puis leur restitue au travers de son Observatoire de l'Assurance Emprunteur pour les guider, les uns dans leurs choix stratégiques liés à l'offre d'assurance, et pour les autres dans le choix du meilleur contrat en terme de rapport qualité/prix.

Ce site contient donc les différentes études réalisées dans le cadre de cet Observatoire. La 1ère fut réalisée en janvier 2010 pour faire le point sur la situation du marché et des souscriptions d'assurance par les emprunteurs au moment de leur crédit. Le tiers des jeunes emprunteurs se tournaient alors vers la souscription de contrats d'assurance hors de la banque, pour des raisons essentielles de prix.

La seconde, d'Avril 2011, fait suite à plus d'un semestre d'application de la nouvelle loi Lagarde(*), et propose un état des garanties proposées sur le marché. En effet, la loi Lagarde a instauré le principe du libre choix de l'assurance emprunteur par l'emprunteur lui-même, dans la mesure où les garanties étaient équivalentes à celles proposées par la banque dans le cadre de son contrat groupe.

L'Observatoire d'Avril 2011 dresse donc le panorama du marché pour identifier ce que la notion d'équivalence de garanties pourrait modifier dans les modes de souscriptions d'assurance.

Une prochaine étude BAO sera bientôt publiée, pour souligner les évolutions effectives du marché depuis janvier 2010 et suite à la loi Lagarde (*), 8 mois après sa date de mise en application, en parallèle de la demande de Christine Lagarde au Comité Consultatif du Secteur Financier d'un premier bilan d'application.

() Loi Lagarde : loi de réforme sur le crédit à la consommation du 1er juillet 2010, prévoyant la dé-liaison de la souscription du crédit immobilier et de l'assurance emprunteur, avec date d'application au 1er septembre 2010.*



40 b rue de la Villette, 69 003 Lyon

<https://www.baofrance.com>

Contact : Vivien Guette

vivien.guette@baofrance.com

04.78.62.16.64