

FEVRIER 2017 -

# TARIFS BANCAIRES 2017 SEGMENTES ET TOUS MARGES

OBSERVATOIRE BAO DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

## SOMMAIRE

1. Les tarifs de l'assurance emprunteur dans les banques	3
1.1. Des tarifs bancaires difficiles d'accès	
1.2. Des tarifs bancaires fortement segmentés	
L'âge un facteur important de segmentation des tarifs	
Des tarifs très différents entre réseaux bancaires et indépendants de la qualité des contrats	
De nombreux facteurs autres que l'âge entrent dans la tarification des assurances bancaires	
1.3. L'affichage des tarifs en taux reste trompeur	
2. Comparaison des tarifs des banques et des assureurs alternatifs	7
3. Une assurance aussi chère que les intérêts du crédit	7
4. Risque de "démutualisation" : "fake news" à la française	11
4.1. La dérogation commerciale, première forme de démutualisation	
4.2. La segmentation des tarifs n'est pas synonyme de démutualisation	
4.3. La mutualisation est le principe de base de toute assurance	
4.4. Mais où était la "mutualisation" ?	
4.5. Confusion entre segment risqué et segment déficitaire : Le cas des personnes en risques aggravés de santé	
5. Evolution des tarifs et des garanties du marché	15

## 1 LES TARIFS DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR DANS LES BANQUES

### 1.1. DES TARIFS BANCAIRES DIFFICILES D'ACCES

Le secret le mieux gardé de la banque de détail en France fut pendant longtemps la marge sur l'assurance emprunteur. Elle a d'abord été dévoilée par UFC Que Choisir en 2007, avant de demander la restitution de ces marges aux emprunteurs pendant de nombreuses années. Puis elle a été largement confirmée par l'étude IGF de novembre 2013 qui citait des sources ACPR<sup>1</sup> et s'est enfin largement imposée dans les débats parlementaires depuis la préparation de la loi de régulation bancaire en 2012.

Le deuxième secret très bien gardé est celui des tarifs d'assurance emprunteur appliqués aux clients. Un acheteur immobilier qui pousse la porte d'une banque ou visite son site internet, pourra facilement connaître le prix de l'assurance multirisque habitation mais devra impérativement prendre rendez-vous avec un conseiller, et montrer patte blanche (produire une promesse d'achat, justifier de la solvabilité de son projet...) avant de pouvoir connaître le tarif auquel la banque proposerait de l'assurer en décès incapacité pour la couverture de son crédit. Quant aux garanties de ces contrats, n'y revenons pas<sup>2</sup>, le chemin fut long pour que les emprunteurs puissent les découvrir avant de signer définitivement leur crédit, "assurance comprise".

Il reste surprenant de constater les écarts de traitements entre un simple commerçant à qui l'on impose d'afficher correctement ses prix en vitrine, et une banque qui peut dissimuler ses tarifs et n'encourt aucune sanction à ce titre.

A l'opposé, les tarifs des offres concurrentes aux banques, dites "offres alternatives"<sup>3</sup>, sont largement accessibles sur internet pour tenter de convaincre les emprunteurs de ne pas se jeter "tête baissée" dans la signature d'une assurance avec leur crédit. Cet étalage existe non seulement sur les sites des différents acteurs mais également dans nombre de comparateurs dédiés. Pourtant, sans disposer de l'information essentielle pour établir une comparaison, cet affichage reste très pauvre d'information puisqu'il permet de comparer entre eux des acteurs qui ne représentent que 12% du marché actuellement, sans avoir aucune idée de ce que sont les 85% "restants". Le temps est largement venu de permettre aux consommateurs d'accéder à tous les tarifs...

La présente étude se propose donc de donner accès aux tarifs bancaires des assurances de crédits immobiliers. Elle souligne également que l'assurance bancaire coûte aujourd'hui en moyenne aussi cher que les intérêts du crédit, et les dépasse dans de nombreuses situations. Ce poids est tel que très objectivement, le coût de l'assurance devrait souvent orienter l'emprunteur dans le choix même de son prêteur, au-delà de la simple comparaison des taux.

1 Rapport 2013 M 086 02, assurance emprunteur, annexe 3, 2.2.3 p.12, nov 2013, IGF, la documentation française : « Le poids des commissions versées par l'assureur au titre des frais de gestion et de distribution dans le total de la prime s'élève à légèrement plus de 55% »

2 Etude BAO janvier 2010 : Sur une question qui différencie fortement les offres sur le volet incapacité, 80% des emprunteurs ne savent pas répondre à la différence entre indemnitaire et forfaitaire - Etude BAO 2011 : Contrairement aux dispositions des autres contrats d'assurance, largement mises à disposition du consommateur [...] la majorité des contrats d'assurance emprunteur ne sont pas disponibles auprès du grand public. Etude BAO avril 2013 : Les contrats bancaires ne sont quasiment jamais remis sur simple demande en agence bancaire – Etude BAO Mai 2014 : Recueillir les notes d'information : le parcours du combattant

3 Contrats alternatifs : contrats distribués par d'autres opérateurs (assureurs, courtiers) hors du prêteur. Rappel : que les contrats soient bancaires ou alternatifs, il s'agit toujours de contrats collectifs à adhésion facultative, où l'assureur peut accepter d'assurer avec ou sans surprime, avec ou sans réserve, ou refuser. Les appellations qui perdurent de "contrats groupe standard" et de "contrats individuels" n'ont pas de fondement juridique.

## 1.2. DES TARIFS BANCAIRES FORTEMENT SEGMENTES

Malgré ces difficultés, grâce à d'excellents contacts dans les réseaux bancaires, mais aussi par l'analyse de nombreuses offres de prêt récentes, la présente étude présente les tarifs actuels pratiqués par les banques pour l'assurance des crédits immobiliers.

Pour les prêts relatifs à la résidence principale, qui représentent 90% du marché du crédit immobilier<sup>4</sup>, les banques imposent quasi systématiquement la garantie Décès et Perte Totale et Irréversible d'Autonomie<sup>5</sup>, avec paiement du capital restant dû assuré du prêt, et la garantie Incapacité Invalidité franchise 90 jours pour laquelle la mensualité assurée du crédit est prise en charge.

Les crédits immobiliers étant souscrits sur une durée initiale légèrement inférieure à 20 ans, les tarifs présentés ici sont ceux correspondant à cette durée des prêts. Sur les âges les plus avancés (56 ans, 66 ans), les tarifs sont présentés pour des durées plus courtes, respectivement de 15 ans et de 12 ans, plus conformes à la durée moyenne des prêts accordés à ces âges.

Tarifs bancaires par personne en "% du capital initial par an"					
Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT				Décès seul
Durée des prêts	20 ans			15 ans	12 ans
Age de l'emprunteur à la souscription	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Crédit Agricole	0,21%	0,36%	0,44%	0,53%	Pas d'offre Stand.
Crédit Mutuel-CIC	0,20%	0,37%	0,42%	0,67%	1,36%
Caisse d'Epargne	0,21%	0,42%	0,42%	0,52%	Pas d'offre Stand.
Crédit Foncier France	0,38%	0,42%	0,42%	0,48%	0,90%
La Banque Postale	0,25%	0,38%	0,55%	0,55%	0,78%
BNP	0,22%	0,30%	0,41%	0,68%	1,50%
LCL	0,27%	0,40%	0,46%	0,80%	1,25%
SG	0,25%	0,35%	0,45%	0,50%	1,75%
Crédit du Nord	0,25%	0,34%	0,46%	0,50%	1,31%
HSBC	0,35%	0,60%	0,60%	0,70%	1,65%
<b>Moyenne bancaire</b>	<b>0,26%</b>	<b>0,39%</b>	<b>0,46%</b>	<b>0,59%</b>	<b>1,31%</b>

Remarque sur le tarif à 66 ans : certains réseaux bancaires évoquent déjà des contrats "sur-mesure" qui ne sont plus leurs contrats standards. Pour les autres, les contrats ne couvriront pas nécessairement l'emprunteur jusqu'à la fin du prêt : en effet, la garantie décès de nombreux contrats bancaires cesse à 70 ans ou 75 ans, soit avant la fin d'un prêt de 12 ans accordé à un emprunteur de 66 ans.

### L'âge est un facteur important de segmentation des tarifs

L'âge est donc un facteur important de tarification des contrats bancaires contrairement à beaucoup d'affirmations contraires. Ainsi, à 66 ans, bien que la couverture soit réduite au décès, le tarif est 5 fois plus élevé que le tarif à 26 ans.<sup>6</sup> On est bien loin du discours des « tarifs non segmentés » !

Selon les réseaux bancaires, les écarts de prix entre les âges sont très différents.

<sup>4</sup> Les 10% restants concernant la résidence secondaire, ou l'immobilier locatif

<sup>5</sup> PTIA : Perte Totale et Irréversible d'Autonomie correspond à l'invalidité avec assistance d'une tierce personne

<sup>6</sup> Puisque le coût du « décès-Ptia » est égal au coût de l'« incapacité-invalidité », ceci correspond à un facteur 10. Ce qui n'est pas très loin de l'écart anticipable de 16 : La croissance de la mortalité est de 7-8% par an ce qui conduit à doublement technique tous les 10 ans et donc un facteur 16 au bout de 40 ans. Toutefois ce facteur peut être réduit par 2 facteurs : la souscription médicale est plus efficace à 66 ans qu'à 26 ans où la composante accidentelle du décès est majoritaire, et la durée du prêt retenue ici à 66 ans est plus courte (12 contre 20 ans).

Compte tenu de ces tarifs d'assurance, il est évident qu'à un âge avancé, et au regard des écarts de prix entre les réseaux bancaires, le choix de la banque pour le crédit doit se faire en priorité selon le coût de l'assurance. Ces écarts de coût ne pourront jamais être compensés par des écarts de taux nominal. La boucle est bouclée... l'accès aux tarifs de l'assurance est primordial pour pouvoir choisir sa banque prêteuse.

### Des tarifs très différents entre réseaux bancaires et indépendants de la qualité des contrats

Il existe des disparités de tarifs très significatives entre les réseaux bancaires : pour toutes les classes d'âge. Ainsi, selon l'âge, le tarif du réseau bancaire le plus cher se situe entre +46% et + 125% du tarif du réseau bancaire le moins cher. Encore une fois, l'accès immédiat à ces tarifs est déterminant pour que les emprunteurs puissent choisir leur prêteur.

Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT				Décès seul
	20 ans		15 ans		
Durée des prêts	26 ans		36 ans		12 ans
Age de l'emprunteur	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
<b>Ecart de tarif entre banques (Max / Min) - 1</b>	<b>88%</b>	<b>40%</b>	<b>34%</b>	<b>67%</b>	<b>125%</b>

Au-delà de ces écarts de prix, les assurances bancaires sont loin d'être équivalentes en qualité de garanties. BAO, spécialiste de l'évaluation des garanties des contrats publie régulièrement des comparaisons des contrats d'assurance du marché. Lors de sa dernière étude de février 2016<sup>7</sup>, BAO s'est appuyé sur les 13 critères CCSF in abstracto<sup>8</sup> pour coter les contrats bancaires, dont les scores varient de 2/13 à 11/13. Il a été alors établi qu'il n'existe aucune corrélation entre la qualité des garanties des contrats et le tarif pratiqué, et parfois même une corrélation inverse

Réseaux bancaires	Moyenne des tarifs décès-incapacité 26-36-46-56 ans	Respect par le contrat des 13 critères du CCSF
Crédit Agricole	0,38%	10 / 13
SG	0,39%	8 / 13
Crédit du Nord	0,39%	8 / 13
Caisse d'Epargne	0,39%	2 / 13
BNP	0,40%	11 / 13
Crédit Mutuel-CIC	0,42%	5 / 13
Crédit Foncier France	0,43%	2 / 13
La Banque Postale	0,43%	10 / 13
LCL	0,48%	8 / 13
HSBC	0,56%	7 / 13
<b>Moyenne</b>	<b>0,43%</b>	<b>7,1 / 13</b>

### De nombreux facteurs autres que l'âge entrent dans la tarification des assurances bancaires

Ces tarifs dépendent non seulement de l'âge mais aussi d'autres critères tels que la durée du crédit (LCL, Société Générale, Crédit Mutuel), le niveau de couverture (Crédit Agricole), la qualité de l'emprunteur primo-accédant ou non ... (Crédit Agricole), l'objet du prêt (Résidence à usage personnel, ou à usage locatif), et bien évidemment des garanties retenues (« Décès et PTIA » ou « Décès / PTIA

<sup>7</sup> Panorama des garanties, observatoire BAO de l'assurance emprunteur, février 2016

<sup>8</sup> Le CCSF a établi une liste exhaustive de 18 critères pour mesurer l'équivalence de niveau de garantie Décès, PTIA, Incapacité, Invalidité, dont 5 in concreto (dépendent de la situation de l'emprunteur). 13 critères découlent donc de la note d'information et des garanties qu'elle contient. Méthodologie : Combien de critères sont respectés par le contrat standard à la valeur maximale du critère, définie par le CCSF.

/ Incapacité / Invalidité »). Les écarts de tarifs entre profils d'emprunteurs au regard de ces critères sont significatifs.

L'impact de la durée du crédit pour une assurance Décès/PTIA/Incapacité/Invalidité à 40 ans est réel. Or, derrière la durée de l'emprunt, se cache évidemment le niveau de revenu des emprunteurs et donc leur catégorie Socioprofessionnelle. Au-delà pour les âges plus avancés, la durée du crédit peut faire dépasser les âges limites de garanties du contrat d'assurance. Ainsi, le tarif d'assurance d'un emprunteur qui n'est plus couvert en fin de prêt peut assez logiquement être des plus réduits.

Réseau	Durée en année	Impact tarif
BNP	>=16ans / <=10ans	15%
LCL	>=16ans / <=7ans	28%
Crédit Mutuel-CIC	>=25ans / <5ans	54%

L'impact du niveau de couverture : dans le réseau Crédit Agricole, un couple d'emprunteurs de 40 ans, couvert à 75% sur chacune des têtes paiera relativement +18% qu'un couple d'emprunteurs couvert à 100% sur chacune des têtes (tarif affiché dans le tableau), toute chose égale par ailleurs.

L'impact de la qualité de l'emprunteur : dans le réseau Crédit Agricole, sur les jeunes emprunteurs, les "primo-accédants" bénéficient d'un tarif plus compétitif de 17%.

### 1.3. L'AFFICHAGE DES TARIFS EN TAUX RESTE TROMPEUR

Les taux ici affichés sont des taux en pourcentage du capital emprunté par an et par personne. En effet, c'est ce taux qui continue d'être communiqué, affiché et utilisé dans de nombreuses simulations de crédit et offres bancaires, mais aussi dans les tarificateurs des banques.

Bien que la loi ait imposé comme seul indicateur de prix en pourcentage le TAEA<sup>9</sup>, taux directement comparable au taux nominal du crédit pour sensibiliser l'emprunteur sur le coût de cette assurance au regard du coût du crédit, certains établissements bancaires persistent à afficher dans les offres de prêts un taux annuel en pourcentage du capital emprunté dit aussi initial : Caisse d'Epargne parle de TMA (pour Taux Moyen Annuel), Crédit Agricole parle de "pourcentage du capital initial par an".

Tarif par personne :

Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT			Décès seul	
	20 ans			15 ans	12 ans
Durée des prêts	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Age de l'emprunteur	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Tarif moyen bancaire en "% du capital initial / an"	0,26%	0,39%	0,46%	0,59%	1,31%
Tarif moyen bancaire en TAEA - imposé par la loi	0,46%	0,69%	0,81%	1,07%	2,38%

Sur des durées de crédit de 20 ans, et des niveaux de taux actuels (1,50%), **le TAEA est de l'ordre de 1,75 fois le TMA**. Ainsi, un TMA ou "% du capital initial par an par personne" de 0,40% correspond à un TAEA de 0,70%, et donc de 1,40% pour un couple emprunteurs. Ce 1,40% se compare directement au taux d'intérêt du crédit ici de 1,50%. Cet indicateur révèle donc rapidement que l'assurance pèse quasiment aussi lourd que les intérêts.

<sup>9</sup> Le TAEA est la différence entre les taux annuels proportionnels qui actualisent les flux liés au crédit avec et sans assurance. Le taux annuel proportionnel est le taux mensuel annualisé en multipliant par 12 (et non par capitalisation  $(1+tm)^{12}$ ). Le calcul du TAEA dépend marginalement du taux nominal du crédit. Des taux de crédit moyens ont donc été intégrés, selon les profils retenus : 1,60% sur 20 ans, 1,40% sur 15 ans, 1,20% sur 12 ans.

## 2. COMPARAISON DE TARIFS DES BANQUES ET DES ASSUREURS ALTERNATIFS

Dans une recherche de crédit, l'emprunteur choisit d'abord sa banque puis, ou au mieux en même temps, il se pose la question de l'optimisation de son assurance. L'emprunteur va alors chercher à comparer le tarif qu'il obtient auprès de la banque, avec celui qu'il pourra trouver sur le marché des assurances "alternatives". BAO a donc choisi d'afficher le tarif moyen des contrats bancaires, comparé à la moyenne des 5 meilleurs contrats alternatifs, trouvés sur un comparateur standard pour un profil "emprunteur non fumeur".

Tarifs par personne bancaires et alternatifs en "% du capital initial par an"					
Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT				Décès seul
Durée des prêts	20 ans			15 ans	12 ans
Age de l'emprunteur	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Moyenne bancaire	0,26%	0,39%	0,46%	0,59%	1,31%
Moyenne des 5 meilleurs alternatifs	0,07%	0,13%	0,29%	0,56%	0,76%
Tarif Bancaire / tarif alternatif - 1	260%	197%	58%	5%	73%

Les tarifs bancaires sont donc en moyenne plus chers que les tarifs alternatifs, pour tout âge d'emprunteur. L'écart relatif entre offre alternative et offre bancaire est plus important sur les jeunes emprunteurs (26, 36 et 46 ans) mais aussi pour les emprunteurs d'un âge avancé (66 ans), que sur les emprunteurs d'âge moyen (56 ans). Pour autant, à 56 ans, les tarifs bancaires ne sont pas plus compétitifs que ceux des offres alternatives. D'autant, que toutes les assurances alternatives sont des assurances forfaitaires<sup>10</sup> donc plus couvrantes que 50% des offres bancaires analysées qui sont indemnitaires<sup>11</sup>.

## 3. UNE ASSURANCE AUSSI CHERE QUE LES INTERETS DU CREDIT

Régulièrement, dans les communications autour du crédit immobilier, BAO constate une sous-évaluation du poids de l'assurance emprunteur et donc de son enjeu. Les banques y ont intérêt, pour éviter une mise en concurrence plus large. Les courtiers en crédit, entravés dans le placement d'assurances alternatives par des quotas imposés par les banques qui les rémunèrent, n'ont pas de marge de communication et limitent leurs conseils en la matière. Quant aux opérateurs alternatifs, qui se concurrencent entre eux par l'affichage de prix toujours plus bas, il leur est difficile de communiquer sur "l'assurance coûte cher" et ils préfèrent vendre des montants d'économies. Certains articles de presse vont même comparer le coût mensuel de l'assurance et la mensualité de crédit, oubliant que cette mensualité contient majoritairement du capital remboursé, ce qui ne constitue pas un coût de ce crédit mais la simple restitution des sommes prêtées.

Avec la baisse des taux et du coût des intérêts, le coût de l'assurance est devenu de plus en plus visible, d'autant que l'offre de prêt affiche le coût total des intérêts et le coût total de l'assurance sur toute la durée du prêt. Avec la création du TAEA, le coût de l'assurance "en taux" est en outre devenu directement comparable avec le taux du crédit.

**BAO a créé un profil emprunteur moyen** en pondérant différents profils en fonction de leur représentation sur le marché : des emprunteurs de 26 ans, 36 ans, 46 ans, 56 ans et 66 ans qui pèsent respectivement 17%, 33%, 25%, 17% et 8% des crédits, qui empruntent en couple, assuré sur

10 Forfaitaire : les garanties forfaitaires couvrent la mensualité assurée dans tous les cas, à hauteur du montant souscrit. Elles sont donc meilleures que les garanties indemnitaires. De plus, seuls certains contrats forfaitaires couvrent actuellement complètement les assurés quand ils ne sont pas en activité.

11 Indemnitaires : les garanties indemnitaires ne prennent en charge la mensualité assurée que dans la limite de la perte de revenus de l'assuré. Or, les emprunteurs sont souvent en activité professionnelle, couverts par des contrats de prévoyance collective qui maintiennent leurs salaires en cas d'incapacité, vidant les garanties indemnitaires de leur contenu.

chaque tête à 100% ou en solo (de 26 à 56 ans les emprunteurs sont en couple dans 80% des cas, donc assurés à "180%" au total des deux, et à 66 ans sont solo).

La pondération de ces différents cas définit une durée moyenne du crédit fidèle au marché (19,1 ans), un nombre moyen d'emprunteurs assurés (1,73), le prix d'assurance moyen en "% du Capital Initial par an par personne" (pour une assurance bancaire : 0,43%, pour une assurance alternative 0,25%), et un âge moyen des emprunteurs à 41,8 ans.

BAO a retenu un capital initial de 150.000€ qui correspond à l'emprunt médian actuel. Avec un taux de 1,5%, ceci correspond à des emprunteurs disposant de 2800€ et un taux d'endettement de 30%. BAO obtenons alors les éléments suivants :

Durée du crédit (an)	<b>19,1</b>	
Mensualité crédit seul	753 €	
Assurance retenue	Assurance bancaire	Assurance Alternative
Coût assurance exprimé en % du Capital Emprunté par an par personne	<b>0,43%</b>	<b>0,25%</b>
Coût de l'assurance exprimée en TAEA par personne, indicateur comparable au taux du crédit	0,76%	0,44%
Nbre assurés à 100% sur sa tête	<b>1,73</b>	
Mensualité Assurance	93 €	54 €
Mensualité Crédit et assurance	847 €	807 €
Coût des intérêts sur tout le crédit	22 596 €	
Coût de l'assurance sur tout le crédit	21 359 €	12 277 €
Rapport du coût de l'assurance au coût des intérêts	95%	54%
Economie traduit en taux de crédit	0,32%	
Economie en euros par mois	40 €	
Economie sur la durée du crédit	9 082 €	

Quand l'emprunteur choisit une assurance bancaire, l'assurance représente plus de 21.000€ sur toute la durée du crédit, soit 95% du coût des intérêts (22 596€), ou 49% du coût global du crédit (intérêts + assurance).

L'écart de tarif entre une assurance bancaire et une assurance alternative est alors de 9.000€, sur le déroulé du crédit. Ces écarts de coût en absolu sur la durée du crédit doivent être relativisés car un crédit immobilier, bien que souscrit sur une durée de près de 20 ans, est remboursé par anticipation en moyenne au bout de 8 ans pour des raisons de mobilité professionnelle, d'évolution des familles, de cycle de vie financier ... Parfois même comme ces deux dernières années, les banques accélèrent ce phénomène par une concurrence accrue entre elles et des rachats de crédits existants. Néanmoins, l'écart de cotisations durant ces 8 années effectives du crédit reste bien réel.

Dans de nombreuses situations le coût de l'assurance dépasse même le coût du crédit. Les situations qui ont permis de constituer ce cas moyen le montrent parfaitement : dès lors qu'il existe deux emprunteurs (sauf à 26 ans), ou que l'emprunteur est seul mais âgé (66 ans), l'assurance coûte plus cher que les intérêts du crédit.

Les tarifs d'assurance présentés dans le tableau ci-dessus sont ceux du début de l'étude (pour les assurances bancaires la moyenne des tarifs bancaires et pour les assurances alternatives la moyenne des 5 meilleurs tarifs sur un des sites comparateurs leader, avec un profil employé non fumeur, ou retraité pour l'âge de 66 ans).

Dans le tableau de la page suivante, pour un couple d'emprunteurs, l'optimisation de l'assurance équivaut à une baisse de 0,3% à 0,5% de taux nominal (pour des taux de l'ordre de 1,5%), ou 10.000€ d'économies sur la durée du prêt, soit 500€ par an, hors la classe d'âge 56 ans où les écarts sont moindres bien qu'existants.



## TARIFS DES CONTRATS EMPRUNTEURS STANDARDS BANCAIRES SELON L'AGE

Capital emprunté 150.000€ au taux nominal 1,5%	Couple de 26 ans		Couple de 36 ans		Couple de 46 ans		Couple de 56 ans		Emprunteur unique 66 ans		Profil emprunteur Moyen 41,8 ans	
Durée du crédit (an)	20		20		20		15		12		19,1	
Mensualité crédit seul	724 €		724 €		724 €		931 €		1 139 €		753 €	
Assurance retenue	Assurance bancaire	Assurance alternative	Assurance bancaire	Assurance alternative	Assurance bancaire	Assurance alternative	Assurance bancaire	Assurance alternative	Assurance bancaire	Assurance Alternative	Assurance bancaire	Assurance Alternative
Coût assurance exprimé en % du Capital Emprunté par an par personne	0,26%	0,07%	0,39%	0,13%	0,46%	0,29%	0,59%	0,56%	1,31%	0,76%	<b>0,43%</b>	<b>0,25%</b>
Coût de l'assurance exprimée en TAEA par personne, indicateur comparable au taux du crédit	0,46%	0,13%	0,68%	0,23%	0,80%	0,51%	1,05%	1,00%	2,37%	1,40%	0,76%	0,44%
Nbre assurés à 100% sur sa tête	2		2		2		2		1		1,73	
Mensualité Assurance	65 €	18 €	98 €	33 €	115 €	73 €	148 €	40 €	164 €	95 €	93 €	54 €
Mensualité Crédit et assurance	789 €	741 €	821 €	756 €	839 €	796 €	1 079 €	1 071 €	1 303 €	1 234 €	847 €	807 €
Coût des intérêts sur tout le crédit	23 716 €		23 716 €		23 716 €		17 601 €		13 998 €		22 596 €	
Coût de l'assurance sur tout le crédit	15 600 €	4 200 €	23 400 €	7 800 €	27 600 €	17 400 €	26 550 €	25 200 €	2 580 €	13 680 €	21 359 €	12 277 €
Rapport du coût de l'assurance au coût des intérêts	66%	18%	99%	33%	116%	73%	151%	143%	168%	98%	95%	54%
Economie traduit en taux de crédit	0,33%		0,45%		0,29%		0,05%		0,97%		0,32%	
Economie en euros par mois	48 €		65 €		43 €		8 €		69 €		40 €	
Economie sur la durée du crédit	11 400 €		15 600 €		10 200 €		1 350 €		9 900 €		9 082 €	

## 4. RISQUES DE DEMUTUALISATION : "FAKE NEWS" A LA FRANÇAISE

### 4.1. LA DEROGATION COMMERCIALE, PREMIERE FORME DE DEMUTUALISATION

Compte tenu de prix élevés, les prêteurs pratiquent de plus en plus souvent des dérogations commerciales sur leurs tarifs standards, dérogations difficiles à évaluer et qui interviennent en complément de la négociation sur le taux nominal.<sup>12</sup>

Déroger, c'est transformer le tarif d'un contrat collectif par une réduction individuelle discrétionnaire, selon l'intérêt que représente le client pour le fournisseur. Peu de pratiques sont aussi éloignées d'une attitude "mutualiste" et même réglementaire puisque le tarif d'un contrat collectif se doit d'être défini et uniforme pour des profils identiques. L'appellation de "contrat groupe" pour ces contrats bancaires est devenue illégitime.

La réelle démutualisation du marché de l'assurance emprunteur commence peut-être justement là, avec des tarifs de moins en moins définis, peu contrôlables, et accompagnés de pratiques commerciales inhabituelles dans notre pays et en tout état de cause mal vécues par les consommateurs.

Quels sont les 2 ressorts principaux de ces pratiques et pourquoi sont-elles démutualisantes ?

- Même si un prêteur perçoit des rémunérations significatives sur des actes de gestion bancaire courante (la gestion d'un compte bancaire, les commissions d'intervention, les découverts...), le conseiller bancaire s'attache d'abord à satisfaire et conquérir des clients patrimoniaux ou à fort potentiel, perçus comme plus rémunérateurs. Ces dérogations sont plus naturellement ciblées sur ces emprunteurs à profils financiers et catégories Socioprofessionnelles "élevés".
- L'emprunteur est en théorie libre de choisir son assurance .... mais la banque reste libre de lui prêter. La liberté de choix de l'assurance reste alors théorique et ne s'exerce pas en réalité de la même façon pour tous les emprunteurs.

Entre le cadre supérieur et l'ouvrier, ce n'est pas un hasard si le premier peut plus facilement bénéficier de dérogations sur l'assurance. Et ceci s'ajoute au fait que l'un était déjà très avantagé dans la négociation de son crédit par rapport à l'autre.

BAO a constaté que ce sont les réseaux bancaires dit "mutualistes" qui utilisent le plus largement ces pratiques dérogatoires, pourtant les plus contraires à leurs valeurs.

### 4.2. LA SEGMENTATION DES TARIFS N'EST PAS SYNONYME DE "DE MUTUALISATION"

Certains prétendent que l'écart de tarification selon les âges pour un même opérateur serait malsain, et correspondrait à une "démutualisation". Or, avec ou sans "démutualisation", et selon des tables de mortalités couramment utilisées, le risque décès augmente dans les faits de 7% par année d'âge, et donc double tous les 10 ans. Face à ce risque, chez les assureurs alternatifs, le prix entre 26 ans et 56 ans<sup>13</sup> est multiplié par 8, ce qui correspond à la réalité de la progression de ce risque entre ces âges. Dans les contrats bancaires, le prix n'est multiplié que par 2,2. Mais n'oublions pas qu'il reste plus cher pour tous les âges dans ces contrats bancaires<sup>14</sup>. Comment peut-on prétendre qu'une offre moins chère sur tous les segments pourrait "démutualiser" un marché ?

<sup>12</sup> Selon le rapport du CCSF de novembre 2016, 80% des établissements bancaires pratiquent ce type de dérogation commerciale

<sup>13</sup> Avec un écart d'âge de 30 ans, le risque « décès-incapacité » qui double tous les 10 ans (cf note 7) est multiplié par 8.

<sup>14</sup> L'offre bancaire à 66 ans coûte près du double que celle des alternatifs. Les opérateurs alternatifs étant aussi des structures privées, on peut douter qu'elles fassent des pertes sur ce segment en le mutualisant avec d'autres... D'ailleurs historiquement, ce fut un segment de développement pour ces alternatifs, sans concurrence vive, car les contrats bancaires n'étaient pas ouverts aux plus de 60 ans.

L'exemple ultime pour justifier qu'un tarif non segmenté n'est pas un indicateur de mutualisation est l'assurance emprunteur des crédits revolving, marché qui pèse près de 2 milliards d'euros de primes annuelles. Le tarif des intervenants principaux, filiales des plus grandes banques françaises, est ici unique : 7,2% par an du capital restant dû, quel que soit l'âge de l'emprunteur<sup>15</sup>. Le taux de sinistres à primes<sup>16</sup> est alors inférieur à 10%, soit un niveau de marge technique supérieur à 90% ! Ce mode de tarification unique est-il un modèle de mutualisation ?

### 4.3. LA MUTUALISATION EST LE PRINCIPE DE BASE DE TOUTE ASSURANCE

La mutualisation est un principe de base en assurance : l'ensemble des assurés paye des cotisations qui vont servir à prendre en charge les sinistres de quelques-uns seulement. Ces assurés sinistrés représentent tantôt 25% des assurés en assurance automobile ou habitation, mais moins de 1% en assurance emprunteur.

Ceux qui évoquent le risque de "démutualisation", font indirectement référence à une autre mutualisation, une mutualisation entre segments d'assurés, où certains segments seraient insuffisamment tarifés et nécessiteraient le concours financier d'autres segments pour satisfaire à leur équilibre. Ce cas de figure se retrouve en particulier dans le fonctionnement d'un régime de base obligatoire comme celui de la Sécurité Sociale. Il est alors évident que les citoyens de plus de 65 ans cotisent moins à la Sécurité Sociale que ce qu'ils lui coûtent, et que la présence de toutes les classes d'âges d'assurés sociaux est une donnée fondamentale d'équilibre ... après lequel la société court d'ailleurs désespérément.

Or faut-il rappeler qu'en assurance emprunteur immobilier, rien n'est obligatoire, même si cette assurance est imposée par le prêteur? Notamment, l'assureur du contrat bancaire reste parfaitement libre d'accepter ou non l'emprunteur dans son assurance, sur la base d'une sélection médicale toujours existante. Ce caractère facultatif de l'acceptation dans l'assurance bancaire est d'ailleurs bien ce qui a nécessité la création du dispositif AERAS, pour s'assurer que les emprunteurs les plus malades bénéficiaient bien d'une étude approfondie de leur situation.

D'ailleurs, en assurance emprunteur, l'écrêtement des surprimes médicales géré par Aeras<sup>17</sup> est une forme de mutualisation puisqu'il s'impose à tous les assureurs ayant pratiqué une surprime. Cet écrêtement est pris en charge pour moitié par les assureurs bancaires ou alternatifs au prorata de leurs parts de marché, et pour moitié par les banques au prorata de leurs parts de marché. Mais il représente moins de 0,04% des cotisations d'assurances de ce marché. Il s'agit de la seule zone de mutualisation existante en assurance emprunteur, et qui reste bien dérisoire...

### 4.4. MAIS OU ETAIT LA "MUTUALISATION" ?

Pour qu'on puisse parler de démutualisation, il faudrait encore trouver où s'exerçait la mutualisation précédemment, et quel segment d'assurés était sous tarifé au point de faire peser sur d'autres segments un besoin de mutualisation. Or, en assurance emprunteur il n'existe pas de segments d'assurés financés par d'autres, ou, dit autrement, présentant un S/P au-delà de 100%.

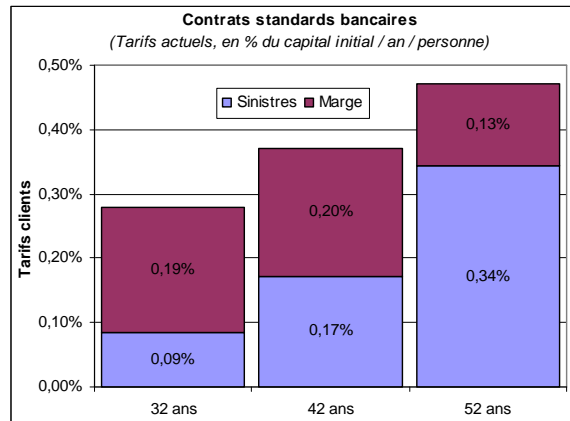
BAO l'avait illustré dans son rapport de janvier 2014, répondant au rapport de l'IGF de novembre 2013, en affichant les marges sur les différents segments d'assurés.

---

15 Pour ne pas effrayer l'emprunteur-consommateur qui n'a entamé souvent une démarche de crédit revolving que pour bénéficier d'une offre promotionnelle de type "payer en 3 fois sans frais", le coût de l'assurance est ici exprimé en % mensuel du capital restant dû, soit 0,60% par mois, ce qui est beaucoup plus acceptable qu'un tarif de 7,20% annuel. Comme cette assurance n'est pas dite "obligatoire", elle n'a pas besoin d'être intégrée dans le TEG, et l'offre ainsi habillée n'est pas limitée par le taux de l'usure.

16 Le taux de sinistres à primes, en abrégé S/P, définit la part des cotisations dédiée au paiement des sinistres. Le complément à 1, correspond à la marge technique.

17 Cet écrêtement concerne certains emprunteurs (résidence principale, moins de 320.000€, fin du prêt avant 70 ans révolus) et sous conditions de ressources. Il écrête tout TAEA pour son dépassement au-delà de 1,4%, limité à un effet surprime.



Depuis fin 2012 quand le législateur a cherché à renforcer la concurrence sur l'assurance emprunteur en facilitant l'application du droit de choisir et de changer d'assurance, certains crient sans relâche au risque de "démutualisation". Pourtant, alors qu'il leur aurait été facile de montrer qu'il existait un effet de mutualisation entre segment d'assurés si le fait était avéré, BAO relève qu'aucun opérateur d'assurance bancaire n'a depuis présenté ses S/P par segment d'assurés (par exemple, les moins de 35 ans, les 35-50 ans, les plus de 50 ans à la souscription) pour étayer une telle argumentation auprès des parlementaires.

#### 4.5. CONFUSION ENTRE SEGMENT RISQUE ET SEGMENT DEFICITAIRE : LE CAS DES PERSONNES EN RISQUES AGGRAVES DE SANTE

En assurance, automobile, habitation, prévoyance ou ..., il existe des profils "plus risqués" et d'autres "moins risqués". Pour un assureur, ceci ne signifie absolument pas qu'il s'agit de "mauvais risques" ou de "bons risques", car à chaque risque correspond un tarif technique, sur lequel est appliqué un taux de marge pour constituer un tarif client. Les segments les plus risqués ne sont pas les segments les moins margés.

Les emprunteurs présentant un risque aggravé de santé constituent-ils un profil "plus risqué" ? Bien sûr que oui ! Constituent-ils pour autant un "mauvais risque", déficitaire ? Et bien pas du tout ... En analysant le niveau de S/P sur le segment "hyper-risqué" des emprunteurs présentant les risques de santé les plus aggravés<sup>18</sup>, le S/P n'est que de 18%... Ce qui signifie que la marge technique est de 82% ! Il s'agit là de moyennes établies sur les 13 derniers exercices disponibles de 2003 à 2015 du 3<sup>ème</sup> niveau Aeras.

Or, ce segment est largement supervisé par l'Etat (Commission Consultative du Secteur Financier, Direction Générale du Trésor, Direction Générale de la Santé). Les données de base proviennent de la commission de suivi Aeras et sont donc incontestables, d'autant qu'elles sont partagées chaque année avec tous les intervenants de la place, assureurs bancaires ou alternatifs, et réassureurs.

Ces résultats peuvent s'**analyser par génération de souscription** : pour chaque génération, on prend alors en compte le total des primes et des sinistres depuis l'origine de la génération jusqu'à fin 2015. On observe ainsi des générations très anciennes, quasiment totalement "déroulées", et dont le S/P dépasse rarement 20%. Des générations plus récentes vont encore largement évoluer, compte tenu d'une durée moyenne de chaque génération de 8 ans. Mais elles connaissent déjà une sinistralité de départ très basse en comparaison des précédentes... La taille des générations est stable depuis 2007, date à partir de laquelle l'information autour de la convention Aeras a été déployée. Ces générations dépassent largement 2 M€ de primes annuelles.

<sup>18</sup> Risques aggravés de santé étudiés par le niveau 3 de la Convention AERAS

Résultats par Génération													Toutes	
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Primes	69	215	367	523	1 920	1 757	1 153	1 630	1 203	1 043	794	531	248	11 454
Sinistres	12	37	40	109	438	550	196	310	271	60	0	0	0	2 025
<b>S/P</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>11%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>31%</b>	<b>17%</b>	<b>19%</b>	<b>23%</b>	<b>6%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>18%</b>

Ces résultats peuvent aussi s'analyser par **exercice comptable** : pour chaque exercice, la charge des sinistres issus de toutes les générations de souscription est rapportée à la somme des cotisations de l'exercice. Par exemple, l'exercice 2014 comprend les contrats toujours actifs en 2014 issus des souscriptions de 2003 à 2014. Les primes sont alors en croissance avec les exercices comptables, du fait de l'empilement de contrats successifs d'une durée de vie moyenne de 8 ans.

Notons que ces dernières années, les S/P par exercice sont significativement en-dessous de la moyenne historique et qu'ils ont tendance à diminuer. Le niveau de marge technique est donc au-dessus de la moyenne historique de 82%, et tend encore à s'accroître.

Résultats par Exercice													Tous	
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Primes	4	22	69	133	369	654	841	1 062	1 265	1 487	1 643	1 788	2 115	11 454
Sinistres	0	0	12	0	92	223	22	168	603	364	205	203	133	2 025
<b>S/P</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>18%</b>	<b>0%</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	<b>3%</b>	<b>16%</b>	<b>48%</b>	<b>24%</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>	<b>6%</b>	<b>18%</b>

Les résultats peuvent aussi être **croisés par génération et par exercice**. Sur les 91 croisements de génération de contrats et d'exercices d'observation, 4 segments seulement révèlent un S/P supérieur à 80% dont aucun depuis 2012. 10 segments présentent un S/P entre 40% et 80%, dont 3 depuis 2012. On en déduit donc que 77 des 91 segments présentent un S/P compris entre 0% et 40%... Une telle matrice confirme qu'un niveau de marge technique de 82% est très stabilisé et ne relève pas d'un aléa "chanceux".

S / P par Génération et par Exercice d'observation		Génération													
		2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
		0%	0%	0%	6%	23%	19%	17%	31%	23%	21%	11%	17%	18%	
Exercice	2015	6%	0%	0%	0%	0%	0%	16%	72%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	2014	11%		0%	0%	20%	0%	1%	35%	35%	26%	0%	0%	0%	0%
	2013	12%			0%	2%	15%	16%	16%	32%	13%	10%	0%	0%	0%
	2012	24%				0%	0%	49%	0%	74%	27%	0%	0%	0%	0%
	2011	48%					130%	8%	6%	76%	51%	77%	0%	0%	0%
	2010	16%						21%	2%	16%	0%	117%	39%	0%	0%
	2009	3%							10%	0%	3%	0%	0%	0%	0%
	2008	34%								25%	43%	0%	0%	168%	0%
	2007	25%									33%	0%	56%	0%	0%
	2006	0%										0%	0%	0%	0%
	2005	18%											0%	0%	167%
	2004	0%												0%	0%
	2003	0%													0%



S/P entre  
0% et 40%



S/P entre  
41% et 80%



S/P entre  
80% et 170%

Devant l'affichage de tels niveaux de résultats, il est surprenant que la commission de suivi Aeras et les associations de malades soient plus préoccupées d'un risque de démutualisation que d'obtenir de meilleures propositions pour ces emprunteurs qui ne bénéficient d'aucune mutualisation, et dégagent une marge qui bientôt égalera celle de l'assurance des crédits revolving ! Ces meilleures propositions s'entendent en niveau de tarif ou en étendue des acceptations. Mais le taux d'acceptation des solutions proposées par les assurés eux-mêmes (ou leurs banques prêteuses) ne dépassant pas 25%, la préoccupation principale est bien d'obtenir une baisse des tarifs avant tout ... ou de demander aux prêteurs de se satisfaire des autres formes de garanties qui sont déjà fournies par les emprunteurs (caution, hypothèque...).

Les assurances bancaires sont largement moins présentes chez les emprunteurs avec risques aggravés de santé puisque la part de marché des alternatifs est de 43% au 3ème niveau d'Aeras quand elle n'est que de 12% en moyenne sur le marché de l'assurance emprunteur. Sur ce segment, les assureurs alternatifs sont donc 4 fois plus présents qu'au global du marché. La genèse de ce dispositif (convention SIDA 1991, Convention Belorgey 2001, AERAS 2006) est que les banques ont des process peu adaptés à des souscriptions spécifiques, et ont toujours eu tendance à refuser ces emprunteurs dans leurs assurances et à leur proposer de se tourner vers les solutions alternatives.

Dès lors, il reste surprenant d'entendre qu'un marché plus concurrentiel empêcherait des emprunteurs de trouver des solutions, alors que c'est cette ouverture du marché qui leur a permis historiquement de trouver des solutions. Rappelons également que le mécanisme Aeras<sup>19</sup> s'impose, et que l'obligation de remonter au 3ème niveau les risques refusés par les assureurs prémunit les emprunteurs de tout refus abusif, sauf à imaginer que les opérateurs ne souhaitent plus respecter ce dispositif et qu'aucun contrôle de l'Etat ne s'exerce !

## 5. EVOLUTION DES TARIFS ET DES GARANTIES DU MARCHE

Il n'y a aucune raison objective de craindre que les banques n'augmentent leurs tarifs de l'assurance emprunteur. Parce qu'elles réalisent des marges sur tous les segments d'emprunteur et qu'elles sont concurrencées efficacement sur chacun, elles n'ont à la fois aucune raison d'abandonner un segment, ni aucune latitude de remonter leurs prix.

Les banques disposent en outre de marge de progression en termes de garanties pour redevenir plus attractives au niveau de leur rapport qualité/prix.

Cette crainte se fonde sur des discours selon lesquels la baisse des taux a conduit les banques à se rémunérer moins sur le crédit lui-même. Or, nous constatons au contraire que les banques margent plus sur le crédit immobilier aujourd'hui qu'elles ne l'ont fait historiquement. Les données de l'étude BAO de mai 2016 sont toujours d'actualité : l'écart entre le taux moyen des prêts et l'indice de référence qu'est l'OAT 10 ans<sup>20</sup>, s'est renforcé depuis les années 2003<sup>21</sup>. L'activité de caution est aussi une source de rémunération complémentaire significative.

Enfin, la concurrence inédite que les banques se sont faites entre elles ces 2 dernières années pour racheter les crédits immobiliers de leurs concurrentes, ne laisse planer aucun doute sur leur détermination à continuer de proposer des crédits immobiliers et à se positionner sur ce segment d'activité.

19 Dès lors qu'un opérateur refuse un assuré il doit le soumettre au 3ème niveau après instruction du dossier.

20 OAT 10 ans : Obligation Assimilable du Trésor 10 ans : obligation théorique avec laquelle l'Etat français emprunterait sur 10 ans. Son taux indique à quel prix l'Etat emprunte. L'OAT 10 ans qui est très proche de la durée moyenne des crédits immobiliers et est le meilleur indicateur de référence du coût de l'argent pour adosser un crédit immobilier

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



BAO analyse les tarifs des assurances bancaires régulièrement depuis les années 2000, et communiquera ses suivis par prêteur et selon les différents segments d'âge.

Des lois consuméristes successives depuis 2010<sup>22</sup> ont laissé penser aux acteurs alternatifs que le marché allait enfin s'ouvrir. Ce fut tout sauf le cas, mais ces acteurs ont régulièrement fait évoluer leurs tarifs à la baisse en anticipation. Les prochaines études de BAO nous diront surtout si les offres tarifaires actuelles alternatives ont encore de la marge au vu de ces baisses et poursuivent ce mouvement ou l'inversent.

Quant aux consommateurs, ils doivent aussi s'emparer des libertés acquises et faire que les lois d'ouverture soient appliquées et respectées par les fournisseurs. Une plus grande diffusion et accessibilité aux données tarifaires devraient stimuler ce marché. Il est également plus que temps que les fausses informations (fake news) disparaissent et ne soient plus colportées, et ce ne sont pas des réseaux sociaux qui sont en cause ici<sup>23</sup>.

\*  
\*       \*

Avec cette étude, BAO lance le 1er comparateur de tarifs bancaires, et rend accessible une information clef pour optimiser son crédit immobilier. Avec l'évolution des lois dans un sens consumériste et le droit de choisir et de changer d'assurance emprunteur, cette information n'a jamais été aussi importante quand plus de 85% des emprunteurs continuent de souscrire leur assurance auprès du prêteur. Le coût de l'assurance est aussi lourd que le coût du crédit, les garanties ou les tarifs sont fortement contrastés, l'emprunteur ne peut se contenter de souscrire l'assurance emprunteur chez son prêteur au titre de la seule facilité. Il se doit à minima de comparer avec les offres externes.

BAO, cabinet d'actuariat, non opérateur du marché, a été et reste le premier site à expliciter les contenus des garanties et à présenter des comparateurs de garanties entre les offres assurances emprunteur du marché. Il complète désormais son site d'un comparateur de tarif des assurances bancaires.

BAO prévoit d'offrir un comparateur précis de tarifs bancaires accessible gratuitement en fonction du profil client dès mars 2017 : les emprunteurs saisiront leur profil (date de naissance, objet du prêt, niveau de couverture, durée du prêt) et les tarifs pratiqués par les différents réseaux bancaires leur seront restitués.

BAO est ouvert à toute suggestion, et vous remercie pour toute information que vous pourriez lui faire parvenir pour actualiser son site internet.

---

22 Loi Lagarde juillet 2010, loi bancaire 2013, loi Hamon mars 2014

23 La page d'accueil d'un site grand public tel qu'Aeras-info.com devrait renseigner les emprunteurs présentant un risque aggravé de santé et connaissant des difficultés pour disposer d'une assurance leur permettant d'emprunter. Au lieu de satisfaire ce premier objectif, ce site géré par l'Etat français s'attaque à la pertinence des travaux parlementaires, plutôt que d'essayer d'améliorer les conditions d'assurance des emprunteurs, et surtout explique indirectement que le droit à l'oubli ne devrait pas exister pour tout emprunteur en cours de prêt, puisque le site s'oppose au droit de changer d'assurance en cours de prêt. Quand on connaît le S/P (18%) ou la marge technique (82%) issus de l'activité assurance gérée par cette entité, on peut s'inquiéter de ces étranges prises de position !

Tarifs par personne en "% du capital initial par an"					
Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT				Décès seul
Durée des prêts	20 ans			15 ans	12 ans
Age de l'emprunteur à la souscription	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Crédit Agricole	0,21%	0,36%	0,44%	0,53%	Pas d'offre Stand.
Crédit Mutuel-CIC	0,20%	0,37%	0,42%	0,67%	1,36%
Caisse d'Epargne	0,21%	0,42%	0,42%	0,52%	Pas d'offre Stand.
Crédit Foncier France	0,38%	0,42%	0,42%	0,48%	0,90%
La Banque Postale	0,25%	0,38%	0,55%	0,55%	0,78%
BNP	0,22%	0,30%	0,41%	0,68%	1,50%
LCL	0,27%	0,40%	0,46%	0,80%	1,25%
SG	0,25%	0,35%	0,45%	0,50%	1,75%
Crédit du Nord	0,25%	0,34%	0,46%	0,50%	1,31%
HSBC	0,35%	0,60%	0,60%	0,70%	1,65%
<b>Moyenne bancaire</b>	<b>0,26%</b>	<b>0,39%</b>	<b>0,46%</b>	<b>0,59%</b>	<b>1,31%</b>
<b>Moyenne des 5 meilleurs alternatifs</b>	<b>0,07%</b>	<b>0,13%</b>	<b>0,29%</b>	<b>0,56%</b>	<b>0,76%</b>

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

- Observatoire des contrats assurance emprunteur du marché 2010-2013-2014 - Comparatifs de garanties,
- Comportement des jeunes emprunteurs immobiliers, janvier 2010,
- Les jeunes et le choix de leur Assurance Emprunteur, octobre 2011,
- Assurance emprunteur, étude d'impact de l'application effective de la résiliation annuelle, Avril 2013,
- Contre-rapport à l'Inspection Générale des Finances sur l'assurance emprunteur : Conférence de presse avec UFC Que Choisir, 21 janvier 2014,
- Critères d'équivalence du CCSF utilisables par les banques compte tenu du respect de ces critères par leur propre contrat d'assurance emprunteur, février 2016,
- Changement d'assurance emprunteur en cours de prêt : vers la "dérentisation" d'un marché par le respect de l'environnement concurrentiel - 24 mai 2016,
- Bilan actuariel de la convention AERAS - 23 septembre 2016.

**Contact BAO**

Isabelle TOURNIAIRE, responsable des études  
 40a rue de la Villette 69003 LYON  
 Tél. 04 78 62 16 64 [conseil@baofrance.com](mailto:conseil@baofrance.com)  
[www.baofrance.com](http://www.baofrance.com)