Crédit

Comment imposer votre assurance à votre banquier

Depuis le 1er septembre 2010, les emprunteurs peuvent choisir l'assurance garantissant le remboursement de leur crédit immobilier. Les banques, qui ne peuvent plus imposer leurs contrats de groupe, peinent à laisser partir leurs clients à la concurrence.

La loi Lagarde sur le crédit du 1er juillet 2010 a libéralisé le marché de l'assurance emprunteur. Depuis le 1er septembre dernier, date de son entrée en vigueur, les banques ne peuvent plus exiger que les emprunteurs souscrivent leur assurance de groupe pour garantir le remboursement de leur prêt immobilier en cas de décès ou d'invalidité. L'article L312-8 du code de la consommation leur interdit de refuser la délégation d'assurance, c'est-à-dire la souscription individuelle d'un contrat, par l'emprunteur, auprès de l'assureur de son choix, si celui-ci présente un niveau de garantie équivalent à son contrat de groupe. Plusieurs garde-fous ont été prévus pour prévenir la résistance des banques. Elles sont désormais obligées de motiver leur refus, ce qui devrait permettre à l'emprunteur de contester les motifs invoqués ou d'adapter son contrat individuel pour répondre aux exigences de sa banque. Ensuite, l'emprunteur ne doit pas être pénalisé. La banque n'a pas le droit de modifier les conditions de taux d'intérêt du prêt figurant dans son offre. Elle ne peut pas l'augmenter pour compenser le manque à gagner sur l'assurance si l'emprunteur demande une délégation. Enfin, la loi impose aux banques d'informer les clients sur cette liberté de choix en la mentionnant dans leur offre de prêt.

Reste que les emprunteurs sont loin de pouvoir exercer leur liberté de choix car l'enjeu économique est de taille pour les banques. Selon les derniers chiffres disponibles de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), le marché de l'assurance emprunteur des crédits immobiliers pour 2009 représente 4,9 milliards d'euros de cotisations. La délégation d'assurance ne captait que 15 % de ce montant. Rémunérées par l'assureur de leurs contrats de groupe ou tirant profit des marges réalisées par leurs filiales d'assurance quand elles disposent d'un contrat de groupe maison, les banques ont gros à perdre avec l'ouverture de ce marché à la concurrence. Officiellement, si elles défendent leurs contrats de groupe, c'est avant tout parce qu'ils sont censés assurer une meilleure protection.

Les contrats individuels peuvent réduire de 30 à 50% le coût de l'assurance emprunteur

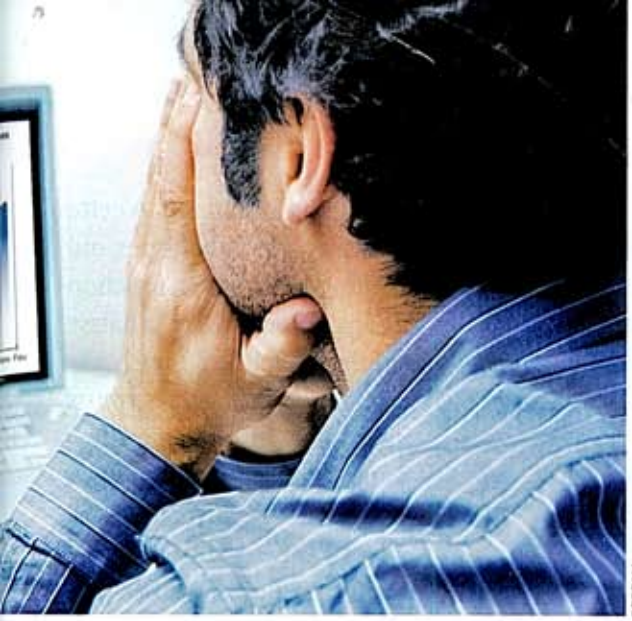
GETTY-SHUTTERSTOCK

► **Le profil des personnes intéressées par la délégation ne se limite pas aux jeunes non-fumeurs.** Pour les emprunteurs, l'enjeu financier n'est pas négligeable. Grâce à la délégation, ils peuvent économiser de 30 à 50 % du coût de leur assurance, qui représente environ 15 % du coût total du prêt. L'économie peut atteindre 10000 € pour un prêt de 200000 € sur 20 ans, à condition d'être jeune (moins de 35 ans) et non-fumeur. Les tarifs des assurances individuelles pour la garantie décès et perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), l'incapacité et l'invalidité peut, ainsi, descendre à 0,11 % pour cette cible, alors qu'elle dépasse 0,40 % pour l'assuré de 45 ans. « *Le public concerné est loin d'être marginal : la moitié des emprunteurs ont moins de 40 ans* », précise Isabelle Delange, du cabinet de conseil BAO France, spécialisé en assurance emprunteur. Pour les quadragénaires, les tarifs du contrat de groupe de leur banque restent, en revanche, a priori plus avantageux. Certains ont néanmoins intérêt à recourir à la délégation d'assurance pour bénéficier de meilleures garanties. « *Les emprunteurs assurant des prêts élevés, ceux ayant des professions à risque ou exerçant une profession médicale n'ont aucun souci pour obtenir une délégation d'assurance. Les emprunteurs de plus de 60 ans et ceux qui sont ou ont été malades sont même orientés par leur banque vers la délégation* », analyse Nicolas Chérond, responsable de Vitae Assurances, filiale du courtier Cafpi. De fait, les assureurs individuels pratiquent souvent des tarifs plus compétitifs pour les personnes présentant un risque aggravé de santé. « *Nous avons proposé une cotisation de 150 € par mois à un assuré empruntant 140000 €. Sa banque proposait de le couvrir pour 750 € par mois* », illustre Frédéric Suranyi, directeur du développement de la mutuelle Mutlog.

► **Le bilan varie selon les observateurs.** On ne dispose pas encore d'éléments chiffrés pour mesurer l'efficacité de la loi Lagarde. Il faut s'en remettre aux observateurs du marché, courtiers en prêts et assurances ou assureurs qui proposent des contrats individuels, pour dresser le bilan des 6 premiers mois de son application. « *Depuis la loi Lagarde, nos banques partenaires montrent une plus grande ouverture d'esprit. Beaucoup refusaient la délégation par principe. Aujourd'hui, elles étudient les contrats. Les délégations représentent environ 20 à 25 % de nos dossiers, contre 10 à 15 % avant la loi* », témoigne Maël Bernier, directrice et porte-parole du courtier en ligne Empruntis. Le cabinet Artemis Courtage, implanté à Paris et à Boulogne-Billancourt, dans les Hauts-de-Seine, et dont le profil de clientèle (de jeunes cadres) correspond à la cible des assurances individuelles, constate aussi une augmentation. Son directeur associé, Ludovic Huzieux, estime obtenir une délégation d'assurance pour plus de la moitié des dossiers, contre un tiers avant la loi.

La mise en cause des banques pour défaut d'information et de conseil

Les banques, lorsqu'elles font souscrire leur contrat d'assurance de groupe, agissent en qualité d'intermédiaire, comme un courtier d'assurance. À ce titre, elles ont une obligation d'information et de conseil qui leur impose d'orienter leurs clients vers la solution la mieux adaptée à leurs besoins. En 2007, la Cour de cassation a d'ailleurs renforcé l'obligation de conseil et d'information des banques en matière d'assurance emprunteur. Une banque qui propose son contrat d'assurance de groupe est tenue d'éclairer l'emprunteur sur l'adéquation des risques couverts à sa situation personnelle, la remise de la notice d'information du contrat de groupe ne suffisant pas à remplir cette obligation *(Cass. ass. plén. 2.3.07, n° 06-15267)*. Une banque qui impose son contrat d'assurance de groupe et écarte une délégation d'assurance qui aurait mieux protégé l'emprunteur prend donc le risque de voir l'emprunteur ou ses proches la mettre en cause pour manquement à ses obligations d'information et de conseil.



FOTOLIA

Avec la montée des taux, le temps joue contre l'emprunteur qui négocie

« Mais il faut souvent démontrer à la banque l'intérêt économique de la délégation pour décrocher son accord », tempère-t-il. Cette évolution favorable est à relativiser puisque les courtiers ne présentent pas les dossiers aux banques qu'ils savent hostiles à la délégation. BNP Paribas, qui dispose d'un bon contrat de groupe, est l'un des meilleurs élèves. Si ses conseillers orientent la clientèle vers le contrat individuel de sa filiale Cardif, la banque accepte assez facilement les contrats individuels concurrents. Les Caisses d'épargne seraient parmi les plus réfractaires. Selon Jean-Claude Jegou, directeur général de l'assureur Afi Esca, *« la situation a plutôt empiré avec la loi Lagarde, les banques se sont crispées et sont sur la défensive. Si on obtient une délégation, c'est moins grâce à la loi que parce qu'on est un client qui "pèse" ou que le courtier qui défend votre dossier a de bonnes relations avec les directeurs de banque, d'où l'intérêt de passer par un courtier. »*

Au sein d'un même réseau bancaire, les délégations sont plus ou moins faciles à obtenir selon la stratégie commerciale de la direction régionale. Si la banque a rempli ses objectifs commerciaux, elle fera moins d'efforts sur les taux des prêts et les délégations. Plus généralement, avec un bon dossier et un solide apport et/ou en prenant la multirisque habitation de votre banquier, vous avez de meilleures chances d'obtenir une délégation.

► **Les banques multiplient les stratégies pour freiner la délégation, sans être hors la loi.** Elles évitent de laisser une trace du refus de délégation. La loi ne précise d'ailleurs pas expressément que le refus doit être motivé par écrit. Certaines banques préfèrent perdre le dossier plutôt que d'accepter la délégation, aucune motivation n'étant exigée en cas de refus de prêt. Beaucoup majorent les frais de dossier et/ou facturent des frais de délégation (ou d'étude de contrat). La Société générale prévoit, dans sa grille tarifaire, 100 € (mais la banque affirme appliquer rarement ces frais) et la Banque populaire occitane facture 250 € par dossier et par personne, contre 150 € à la Banque populaire Val de France. Attendez-vous aussi à avoir des difficultés pour négocier la baisse ou la suppression des frais de dossier qui peuvent monter jusqu'à 900 €.

Mais la principale arme de dissuasion des banques reste le temps : elles invoquent des délais de traitement plus longs pour traiter les dossiers comprenant des délégations d'assurance. Or, les taux sont orientés à la hausse depuis décembre, passant de 3,5 % à 4 %, et chaque nouvelle semaine est susceptible d'entraîner une hausse du taux du prêt. Certains observateurs analysent d'ailleurs cette hausse continue et importante comme un effet de la loi Lagarde. Les banquiers anticiperaient la remontée des taux directeurs… mais aussi la baisse de leur marge sur l'assurance emprunteur.

► **Informez rapidement votre banque de votre souhait de recourir à la délégation.** Le taux qu'elle propose n'est figé qu'une fois votre dossier accepté et l'offre de prêt éditée. Elle doit maintenir les conditions indiquées pendant au moins 30 jours. La tentation est grande d'attendre de recevoir cette offre pour aborder la délégation d'assurance, la loi interdisant de modifier le taux proposé. Dans les faits, vous serez rarement gagnant en jouant la montre. La banque, même si elle accepte la délégation, rééditera une nouvelle offre pour substituer à l'assurance de groupe votre assurance individuelle. Il faut souvent compter au moins 3 semaines pour recevoir le nouveau document. Un délai qui peut justifier, en période de forte augmentation des taux, une révision à la hausse du taux qui vous est offert pour un motif indépendant de la délégation. Ces 3 semaines supplémentaires s'avèrent aussi dissuasives, compte tenu des délais qui s'imposent aux emprunteurs dans leur compromis de vente pour signer l'acte définitif chez leur notaire. La plupart des interlocuteurs que nous avons interrogés, courtiers ou assureurs, conseillent donc d'aborder très vite cette question

SHUTTERSTOCK

Les emprunteurs choisissent leur assurance et les banquiers, leurs clients

de la délégation avec son banquier. Avec le risque de se voir appliquer un taux plus élevé, sans pouvoir le prouver. Un abonné du *Particulier* a ainsi emprunté auprès de la BNP à un taux de 3,30 %, alors qu'il pouvait espérer 2,94 % à la Caisse d'épargne, en prenant l'assurance de groupe de l'Écureuil. « *La Caisse d'épargne nous a clairement fait savoir que le taux était différent en cas de délégation d'assurance, nous proposant 3,41 %.* » La loi interdit l'existence de grilles distinctes de taux mais il semble bien que cette pratique demeure.

► **Les contrats d'assurance individuelle évoluent pour parer les refus.** « *On s'attendait à ce que la loi pousse les banques à faire évoluer les garanties de leur contrat de groupe pour contrer la concurrence des assurances alternatives. Cela n'a globalement pas été le cas* », analyse Isabelle Delange, de BAO assurance, qui prépare un panorama des garanties des assurances emprunteurs. À cette réserve près que les banques, qui ont affiné leurs tarifs en fonction de l'âge, les ont revus à la baisse pour les moins de 30 ans.

Ce sont, en fait, les assureurs individuels qui ont fait évoluer leur contrat afin de prévenir les refus de délégation pour défaut de garantie équivalente. Ils couvrent ainsi de plus en plus fréquemment l'incapacité de travail de personnes sans activité professionnelle (femmes au foyer), l'incapacité permanente partielle, ou les arrêts de travail consécutifs à des pathologies dorsales ou psychologiques et nerveuses. Enfin, beaucoup ont abandonné toute clause de révision de leur tarif en cas d'augmentation de leurs sinistres (voir ci-contre). « *Nous voulons être irréprochables en terme de couverture pour garantir aux courtiers, qui distribuent nos produits, et aux banques, qui accepteraient une délégation avec nos contrats, que leur responsabilité ne pourra pas être mise en cause. Nous avons ainsi supprimé les exclusions pour la pratique occasionnelle de sport à risque. On peut regretter que la loi n'ait pas défini la notion d'équivalence ni gradué ou hiérarchisé l'importance des garanties comparées. Elle n'a pas précisé les garanties essentielles du contrat pouvant justifier un refus de délégation* », déplore Laurent Monarque, directeur de la stratégie et du

La difficulté de résilier le contrat de groupe en cours de prêt

De plus en plus d'emprunteurs s'interrogent sur la possibilité de résilier le contrat de groupe de leur banque en cours de prêt. « *L'opération n'est pas simple mais nous accompagnons des sociétaires très décidés dans leurs démarches. En aucun cas, il ne faut résilier sans présenter une assurance déléguée en substitution* », avertit Pierre Séror, responsable marketing et développement de Macif Mutualité. Juridiquement, les conditions de résiliation de l'assurance emprunteur sont floues. Deux analyses s'affrontent : la première considère l'assurance comme un accessoire au contrat de prêt. On ne pourrait pas y mettre fin sans l'accord de la banque prêteuse, sauf à s'exposer à devoir rembourser le capital restant dû. La seconde analyse défend la faculté de résilier chaque année le contrat. De nombreux contrats prévoyant le remboursement immédiat du prêt s'il n'est plus assuré, il faut impérativement avoir au préalable une proposition de couverture par un autre assureur. Avec le risque d'essuyer un refus de délégation pour défaut de garantie équivalente. Attention également aux frais d'avenant au contrat de prêt facturés par la banque (forfaitaires ou exprimés en pourcentage du capital restant dû). Une intervention du législateur pour préciser, voire encadrer, les conditions de résiliation serait bienvenue.

Repères

Les éléments clés des contrats d'assurance emprunteur

Banquiers et assureurs se sont engagés à remettre aux emprunteurs, au plus tard avant la conclusion du contrat d'assurance, une fiche d'information pour diagnostiquer leurs besoins, préconiser une solution d'assurance adaptée et en estimer le coût. Vous pouvez utiliser cette fiche pour comparer les propositions d'assurance. Voici les points-clés à vérifier.

1 Assurez-vous que les garanties proposées sont adaptées à vos besoins

Les garanties décès et perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) sont deux garanties de base, toujours exigées par les banques. S'y ajoute généralement une garantie incapacité ou invalidité. C'est surtout sur celle-ci que les contrats se différencient.

■ **Vérifiez l'étendue de la garantie d'incapacité de travail** (incapacité temporaire, **ITT**) **et de l'invalidité** (invalidité permanente, IP) retenue dans le contrat ainsi que le **seuil fixé pour déclencher l'indemnisation** (dès 33 % pour une invalidité partielle ou à partir de 66 % pour une invalidité totale). Les garanties les plus protectrices apprécient l'invalidité et l'incapacité par rapport à la profession que vous exercez et non par rapport à l'exercice de toutes les professions.
Attention également à la **durée du délai de franchise** (90, 120 ou 180 jours), pendant lequel vous ne serez pas indemnisé.

■ **Vérifiez le mode d'indemnisation** en cas d'incapacité/invalidité. Deux modes d'indemnisation sont possibles, l'un **forfaitaire**, l'autre **indemnitaire.**

Prestation forfaitaire	Prestation indemnitaire
En cas d'incapacité ou d'invalidité, l'assureur prendra en charge l'intégralité du prêt (ou une partie seulement fixée à l'avance, à 75 %, par exemple). Cette prise en charge est proposée par la **plupart des contrats individuels** et quelques contrats de groupe.	La prise en charge est conditionnée à une diminution des revenus de l'assuré. L'indemnisation de l'assureur varie selon l'importance de la perte des revenus subie. Cette prise en charge est proposée par la plupart des contrats groupe.

Notre conseil Les **fonctionnaires et les salariés** qui bénéficient d'un maintien de salaires grâce au contrat de **prévoyance de leur entreprise**, n'ayant pas de perte de revenus, ont généralement intérêt à souscrire un contrat avec une indemnisation forfaitaire.

2 Comparez le coût des garanties

Le montant des cotisations d'assurance peut être calculé soit sur le capital emprunté, soit sur le capital restant dû.

■ Calculée sur le **capital emprunté,** la **cotisation d'assurance** reste **identique toute la durée du prêt.** Ce mode de calcul concerne les **contrats de groupe.**

■ Calculée sur le **capital restant dû,** la **cotisation d'assurance** est **élevée les premières années puis diminue au fil des remboursements,** même si le taux de cotisation augmente avec l'âge (dans une moindre proportion). Ce mode de calcul concerne la plupart des **contrats individuels.**

Notre conseil **Si** vous devez **revendre le bien avant 6 ou 7 ans,** le calcul des cotisations sur le capital restant dû peut s'avérer plus coûteux. Il faut donc non seulement comparer le coût total de l'assurance sur la durée du prêt, mais aussi le montant de la cotisation mensuelle la première année.

3 Attention aux conditions de révision des tarifs

■ **Dans les contrats de groupe**, il est fixé lors de l'adhésion et n'évolue plus (sauf si vous devenez fumeur, par exemple, en ayant bénéficié d'un tarif non fumeur).

■ **Dans les contrats individuels,** la cotisation peut augmenter si votre situation change (nouvelle profession) ou en cas de modification du prêt et des mensualités. **Les tarifs peuvent également être révisés** si l'assureur enregistre trop de sinistres sur l'ensemble des assurés. Les assureurs individuels limitent peu à peu ces clauses de révision dans leur contrat.

Pour en savoir plus sur les garanties : voir le n° 1040 du Particulier de sept. 2009, p. 34

5 conseils pour obtenir une délégation d'assurance

1 **Commencez très tôt votre recherche de financement** (ou anticipez-le) et évoquez rapidement la question de la délégation avec les banques que vous démarchez.

2 **Demandez des simulations** distinguant les mensualités du prêt de celle de l'assurance et un accord de principe écrit précisant la période de validité (7 jours, en général), le taux du prêt, de l'assurance et sa durée.

3 Demandez la remise rapide de la **fiche standardisée d'information** que les banques se sont engagées à remettre aux emprunteurs (voir p. 41) pour comparer les garanties.

4 Négociez et **mettez en concurrence les banques** sur toutes les conditions de leur offre (taux du crédit, coût de l'assurance, délégation d'assurance et frais de dossier et de délégation).

5 Si votre banque vous refuse la délégation d'assurance, **exigez un écrit motivé.** Le document vous sera utile si vous devez prouver qu'elle vous a mal conseillé en vous faisant souscrire son contrat de groupe.

développement de l'offre Particuliers d'April groupe, l'un des plus gros assureurs alternatifs. Beaucoup d'acteurs dénoncent des refus reposant sur des motifs fallacieux, en invoquant des exclusions de garantie prévues dans le contrat individuel qui ne figurent pas dans leur contrat de groupe. « *Certaines banques rejettent toute délégation avec des contrats individuels comportant des exclusions sur la pratique de l'alpinisme, les accidents survenant en état d'ivresse, la chirurgie esthétique, alors que leur contrat de groupe assure une moins bonne protection aux emprunteurs en cas d'invalidité ou d'incapacité, comme par exemple des prestations indemnitaires* (voir p. 40) », rapporte Nicolas Chérond. Par ailleurs, le plus souvent, les banques ne formalisent pas leur refus par écrit, privant ainsi les emprunteurs de la possibilité de contester les motifs invoqués ou d'adapter en conséquence le contrat individuel. « *L'absence de refus écrit et motivé empêche toute discussion sur cette notion de garantie équivalente. Il serait ainsi possible de demander à être couvert pour un sport à risque, en principe exclu par le contrat moyennant une augmentation du tarif* », explique Myriam Saada, directrice santé et vie du courtier grossiste Solly Azar.

Les banques facturent jusqu'à 250 €, par assuré, l'examen de la délégation

Les assureurs individuels s'adaptent donc, mais pour ne pas perdre leur attrait tarifaire, beaucoup ont développé des garanties optionnelles. Les emprunteurs peuvent ainsi moduler leurs garanties en fonction des exigences de leur banque. Avec, à la clé, des hausses du tarif qui réduisent l'écart avec les contrats des banques. Les assureurs individuels sont aussi poussés à innover pour se démarquer. Mutlog, mutuelle spécialisée en assurance emprunteur, est ainsi la première à couvrir la rupture conventionnelle du contrat de travail dans son assurance perte d'emploi.

Si, en 6 mois, la loi Lagarde n'a pas permis de vaincre la résistance des banques, il faut lui reconnaître deux mérites: elle aura attiré l'attention des emprunteurs sur l'importance de l'assurance de leur prêt et contribué à améliorer les garanties en redynamisant ce marché. Si les banques freinent la délégation, c'est aussi, sans doute, pour mettre en place leur contre-offensive, grâce à des partenariats avec de grands assureurs, pour déployer leurs propres offres alternatives de contrats d'assurance individuels. L'ouverture du marché à la concurrence a également attiré de nouveaux acteurs. La MAAF, la Macif et la MAIF proposent aujourd'hui leur contrat d'assurance emprunteur. Les emprunteurs auront ainsi, probablement d'ici quelques mois, l'embarras du choix.

FRÉDÉRIQUE SCHMIDIGER