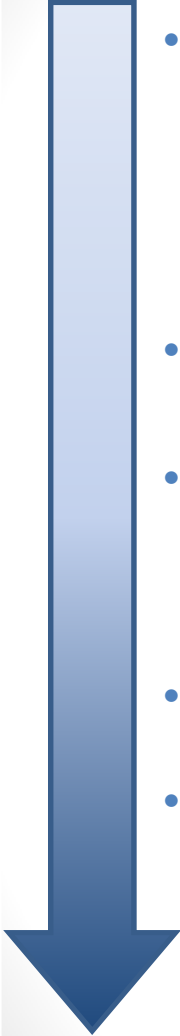




Assurance emprunteur : les « marges amont » imposent la résiliation annuelle!

14 janvier 2014

Assurance emprunteur, 5^{ème} loi depuis 2006...

- 
- **Avant 2010, deux lois :**
 - Janvier 2007 - Loi AERAS : les personnes en risque aggravé de santé peuvent choisir leur assurance hors de la banque sans être pénalisées.
 - Janvier 2008 - Loi « de développement de la concurrence au service des consommateurs » : information obligatoire des clients sur le droit de choisir leur assurance.
 - **Juillet 2010** : Loi Lagarde et déliaison de l'assurance du crédit immobilier, sans pénalisation sur le taux du crédit
 - **Juillet 2013** : loi bancaire, possibilité de changer d'assurance entre l'émission de l'offre de prêt et sa signature.
 - Amélioration de l'information des emprunteurs
 - Interdiction des frais d'étude de délégation
 - Août 2013 : Bilan de l'UFC-Que Choisir sur la loi Lagarde
 - **A partir de juin 2013** : Projet de loi consommation
 - 1^{ère} lecture au Sénat : demande de remise d'un rapport de l'IGF sur l'Assurance Emprunteur
 - Novembre 2013 : remise du rapport de l'IGF, 2^{ème} lecture Assemblée
 - **Janvier 2014** : 2^{ème} lecture du projet de loi au Sénat

L'heure est de finaliser une loi définitivement opérationnelle pour les consommateurs sur l'assurance emprunteur

Rappel : le marché de l'assurance emprunteur

- **Un marché de 6 milliards d'euros pour les seuls crédits immobiliers**
- **Un marché toujours captif** : 85% des nouveaux crédits contiennent une assurance emprunteur liée à la banque (soit directement, soit « en défensif »)
- **Des contrats très hétérogènes en garanties** : les différences de garanties se cristallisent autour de l'incapacité/invalidité, présente dans plus de 95% des contrats.

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

- **Une marge énorme sur les primes des clients** :
 - Estimation : 40% à 50% (UFC-Que Choisir 2007), 50% (BAO avril 2013)

Un constat commun d'échec de la loi Lagarde

- **Une baisse de la concurrence** : en novembre 2009, les assureurs non-bancaires représentaient 20% des ventes d'assurance emprunteur. En juin 2011, cette part n'est plus que de 14%.

- **Pas de baisse globale des tarifs**

- **Un marché toujours trusté par les banques** :

57% du marché

73% du marché

Rang	Assureur	CA 2012 (M€)	Variation 2012/2011
1	Crédit Agricole Assurance	1 338	+1,7%
2	Groupe des Assurances du Crédit Mutuel	1 103,6	+4,4%
3	BNP Paribas Cardif	862	-1,7%
4	Société Générale Assurance	286	+20,7%
5	Natixis assurances	236	+23,6%
6	Suravenir	172	-11,8%
7	CNP assurances (La Banque Postale)	154,4	+7,2%
8	HSBC assurances vie	55	+1,9%
9	ACMN vie	50,1	+5,9%

- **Les raisons de l'échec** :

- La banque tient toujours les délais et peut faire « jouer la montre » pour imposer son assurance, le client ne pouvant pas rater sa vente immobilière
- Les garde-fous de la loi (interdiction d'augmenter le taux du crédit et équivalence des garanties) ont été détournés pour empêcher la concurrence de fonctionner
- Persistance du conflit d'intérêt des banques sur ce marché : la banque vend de l'assurance...et peut refuser que le client prenne son assurance ailleurs

Preuve de l'échec : les pratiques des banques au quotidien

CA31 TOULOUSE BAREMES CREDITS HABITAT PRESCRIPTEURS

Primo+ avec PTZ+	2,20	sans PTZ+	2,70	Crédits Relais	12 mois	2,53	24 mois	3,40
------------------	------	-----------	------	----------------	---------	------	---------	------

TAUX FIXES Voir conditions de l'offre ci-dessous

	49/90 mois	61/84 mois	85/73 mois	121/64 mois	145/50 mois	187/38 mois	217/30 mois	247/24 mois	265/20 mois	301/16 mois
Appart + à 30%	2,25	2,40	2,85	3,05	3,20	3,50	3,50	3,70	3,80	
Appart + à 20%	2,15	2,50	2,75	2,95	3,10	3,40	3,40	3,60	3,70	

DOUBLE DETENTE Une phase à taux fixe (7 ou 10 ans) suivie d'une phase à taux révisable (5 à 15 ans)

CAPÉ 2	DUREE PERIODE FDS =>		44 mois		120 mois				
	DUREE TOTALE DU PRÊT =>		121/164 mois	145/148 mois	187/176 mois	217/146 mois	247/134 mois	265/130 mois	301/116 mois
Appart + à 30%			2,85	2,95	3,40	3,40	3,70	3,70	
Appart + à 20%			2,75	2,85	3,30	3,30	3,60	3,60	

CAPÉ 3	DUREE PERIODE FDS =>		44 mois		120 mois				
	DUREE TOTALE DU PRÊT =>		121/164 mois	145/148 mois	187/176 mois	217/146 mois	247/134 mois	265/130 mois	301/116 mois
Appart + à 30%			2,75	2,80	3,25	3,25	3,55	3,55	
Appart + à 20%			2,65	2,70	3,15	3,15	3,45	3,45	

TAUX REVISABLES

CAPÉ 1	DUREE PERIODE FDS =>		44 mois		120 mois				
	DUREE TOTALE DU PRÊT =>		121/164 mois	145/148 mois	187/176 mois	217/146 mois	247/134 mois	265/130 mois	301/116 mois
Appart + à 30%	1,48	1,73	2,08	2,38	2,58	2,93	2,98	3,23	3,28
Appart + à 20%	1,38	1,63	1,98	2,28	2,48	2,83	2,88	3,13	3,18

CAPÉ 3	DUREE PERIODE FDS =>		44 mois		120 mois				
	DUREE TOTALE DU PRÊT =>		121/164 mois	145/148 mois	187/176 mois	217/146 mois	247/134 mois	265/130 mois	301/116 mois
Appart + à 30%	1,28	1,43	1,58	1,83	1,93	2,23	2,23	2,48	2,48
Appart + à 20%	1,18	1,33	1,48	1,73	1,83	2,13	2,13	2,38	2,38

CONDITIONS DE L'OFFRE
 FLUX > 45 K€ (30 K€ pour un seul emprunteur) + Compte Service ou Compte à Composer + MRH (PACIFICA) + ADI obligatoire (quotité minimale de 150% si 2 emprunteurs) + domiciliation des revenus.
SI AU MOINS UNE CONDITION NON REMPLIE : +0,10

BONIFICATIONS
 PRÊTS VERTS -0,10
 PROJET LOCATIF -0,10
 NOUVEAU CLIENT -0,05

FRAIS DE DOSSIER 1% du montant du financement - Maxi (sauf PAS) = 1000 € - Maxi PAS = 500 € - Maxi Prêts Verts = 100 €

CONDITIONS DE L'OFFRE

FLUX > 45 K€ (30 K€ pour un seul emprunteur) + Compte Service ou Compte à Composer + MRH (PACIFICA) + ADI obligatoire (quotité minimale de 150% si 2 emprunteurs) + domiciliation des revenus.

SI AU MOINS UNE CONDITION NON REMPLIE : +0,10

FRAIS DE DOSSIER 1% du montant du financement - Maxi (sauf PAS) = 1000 €

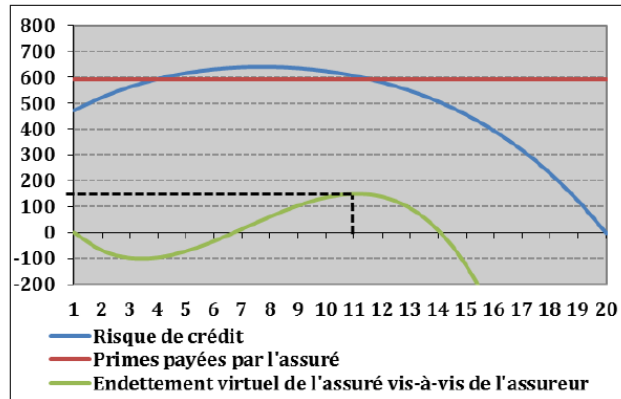
...confirmé par le récent rapport de l'IGF

- **Le rapport de l'Inspection Général des Finances, commandé par les députés, confirme notre analyse :**
 - Une concurrence qui se dégrade, les vraies offres alternatives ne constituant que 15% des offres
 - Pas de baisse des prix : « *la vision macroéconomique ne permet pas d'appuyer l'hypothèse selon laquelle il y a eu une baisse substantielle du tarif et du coût de l'assurance emprunteur au cours des années récentes* »
 - Une dé-mutualisation qui existe déjà : « *en fonction, a minima, de l'âge à la souscription et de l'état de santé* »
 - L'ampleur des manœuvres dilatoires des banques : « *la capacité du banquier à utiliser la contrainte de temps dans laquelle se trouve l'emprunteur ne facilite pas le libre jeu de la concurrence* »
 - Le niveau de commissionnement très important des banques : « *Le coût des sinistres représente moins de 50% de la prime payée par les emprunteurs* »
« *les commissions perçues par les distributeurs représentent jusqu'à 44% de cette même prime* ». « *le poids des commissions versées par l'assureur [...] s'élève à légèrement plus de 55%*» (ACPR citée par l'IGF).

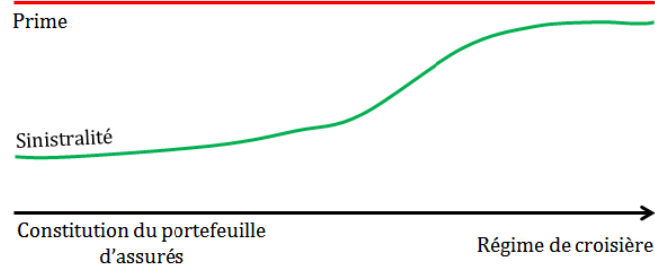
Une révélation : des marges principalement réalisées au début du contrat de prêt

Présentation de l'IGF

Graphique 7 : Illustration d'une situation d'endettement virtuel en cours de contrat

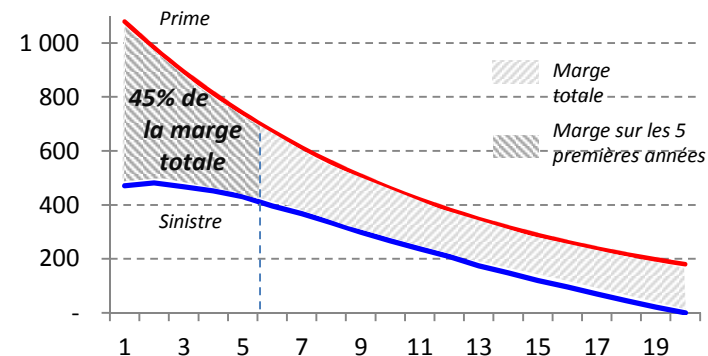
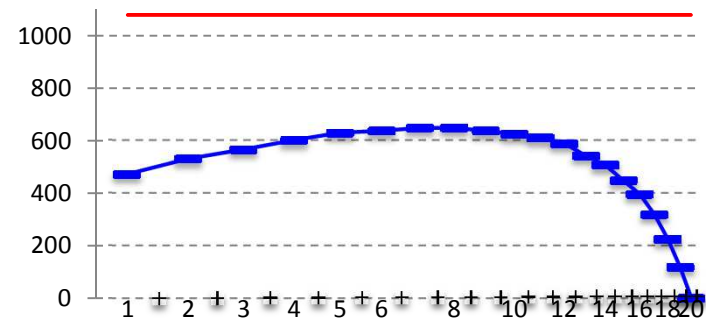


Graphique 6 : Illustration de l'évolution de la prime et de la sinistralité associés à un contrat collectif (comportant plusieurs générations d'assurés)



En réalité (calculs BAO)

La durée réelle moyenne d'un prêt étant de 9 ans, la rentabilité est bien différente



45% de la marge sur le 1er quart de la durée théorique du prêt : difficile d'invoquer un dérèglement du marché en cas de résiliation annuelle!

Ne pas confondre « solidarité » et « mutualisation »

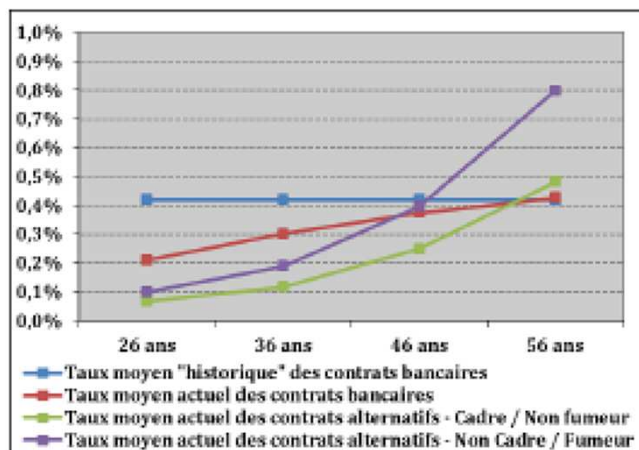
- **Mutualisation** = principe de base de l'assurance où les primes de tous servent aux sinistres de quelques uns
- **Dans l'assurance emprunteur, aujourd'hui :**
 - Tous les segments de marché dégagent de la marge (69% chez les jeunes, 27% chez les seniors), et beaucoup en moyenne. Il n'y a pas de péréquation entre eux.
 - Ce sont les assureurs « alternatifs » qui trouvent des solutions aux risques complexes (senior au-delà de 60 ans, risques aggravés ou très aggravés), et le 3ème niveau Aeras est une solution « individuelle » alternative
 - Les « alternatifs » portent 40% des risques très aggravés, soit bien plus que leur part de marché (15%)
 - Seul l'écrêtement lié à Aeras relève du principe de Solidarité.
- **L'IGF elle-même reconnaît que la dé-mutualisation existe déjà...**

Comme le dérèglement du marché, le risque de « démutualisation » est infondé

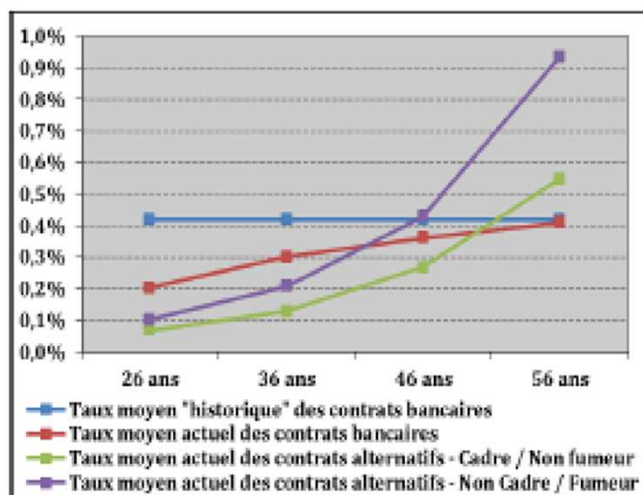
Un marché certes potentiellement plus segmenté, mais où tous les emprunteurs ont à gagner

Présentation de l'IGF

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

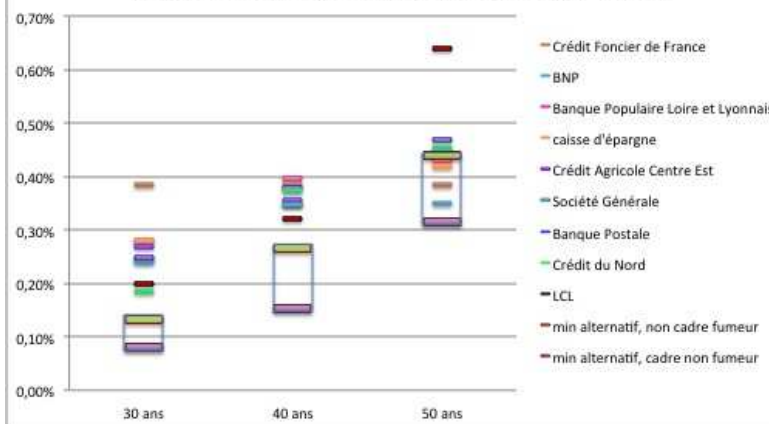


- Tarifs moyens, prêt de 250 000€ sur 20 ans -

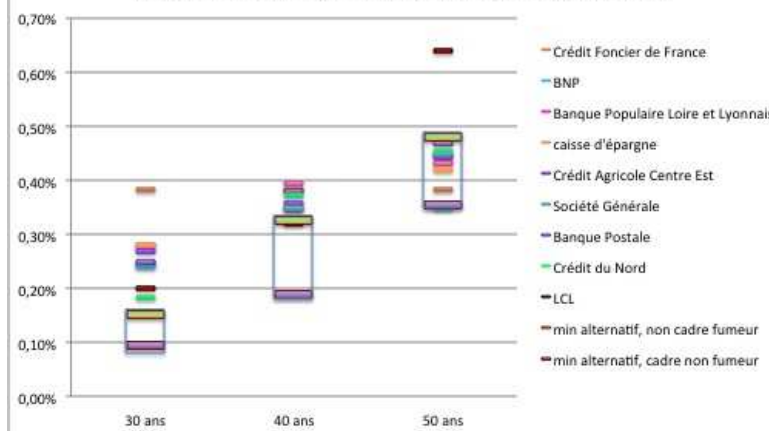


En réalité (calculs BAO)

tarif en % du Capital emprunté, prêt de 15 ans



tarif en % du Capital emprunté, prêt de 20 ans



Les propositions timorées de l'IGF, et la contre-proposition du gouvernement

<i>Propositions de l'IGF</i>		<i>Notre appréciation</i>
Amont de la signature	<ul style="list-style-type: none">Clarifier le cadre juridique de l'assurance-emprunteur	<ul style="list-style-type: none">D'une manière générale, ces propositions peuvent améliorer à la marge la vente en amont de la signature......mais seulement à la marge : les délais étant tenus par les banques, et beaucoup de choses se faisant à l'oral, la concurrence en amont restera faiblement efficace
	<ul style="list-style-type: none">Harmoniser la présentation des tarifs et l'affichage des commissions	
	<ul style="list-style-type: none">Améliorer l'information du consommateur et créer des catégories de contrats	
Aval sign.	<ul style="list-style-type: none">Ouvrir un droit de substitution du contrat d'assurance dans les trois mois suivant la vente de l'assurance emprunteur	<ul style="list-style-type: none">Principe intéressant mais délai trop restreint pour permettre dans les faits une meilleure concurrence
<i>Contre-proposition du gouvernement</i>		<ul style="list-style-type: none">La limitation a 1 an n'a pas de justification techniqueSurtout, ne change pas le problème du stock des clients déjà équipés et des personnes auj. mal assuréesLe projet de loi nécessite des adaptations
Aval sign.	<ul style="list-style-type: none">Créer un droit de substitution de l'assurance emprunteur durant un délai d'un an à compter de la signature de l'offre de prêt	

Les éléments pour rendre l'assurance emprunteur réellement concurrentielle

1. Mettre en place pour l'avenir une possibilité effective de résiliation/substitution annuelle
2. Interdire la facturation de frais pour la substitution
 - Modifier le contrat après la signature de l'offre de frais est couramment facturé par les banques 1 à 2% du capital restant dû. Une telle facturation doit être interdite pour rendre effective la concurrence
3. Mettre en place des sanctions en cas de non-respect de la loi
 - Aujourd'hui, aucune sanction n'est prévue! Quelle incitation au respect de la loi?