

Assurance - Emprunteur

NOVEMBRE 2013

Éric **GISSLER**

Olivier **TAILLARDAT** • Damien **IENTILE**

Nicolas **LE RU**

Philippe **ALIX**

IGF

INSPECTION GÉNÉRALE DES FINANCES



IGF

INSPECTION GÉNÉRALE DES FINANCES

RAPPORT

N° 2013-M-086-02

ASSURANCE-EMPRUNTEUR

Établi par

OLIVIER TAILLARDAT
Inspecteur des finances

DAMIEN IENTILE
Inspecteur des finances

NICOLAS LE RU
Inspecteur des finances adjoint

Avec le concours de
PHILIPPE ALIX
Assistant de vérification

Sous la supervision de
ERIC GISSLER
Inspecteur général des finances

- NOVEMBRE 2013 -

SYNTHESE

Par lettre en date du 2 août 2013, le ministre de l'économie et des finances a confié à l'Inspection générale des finances **une mission d'évaluation des impacts d'une proposition d'origine parlementaire visant à créer un droit de résiliation et de changement du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt.**

Cette proposition a été formulée à l'occasion des débats relatifs au projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires et doit être très prochainement examinée à nouveau lors de la deuxième lecture du projet de loi relative à la consommation. Son objectif affiché, en accroissant la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur, au-delà de la phase de souscription du prêt, est de faire baisser les prix au profit des consommateurs.

Outre l'étude d'impact de cette proposition, le ministre a demandé à la mission d'examiner **d'autres options de réforme permettant d'exercer une pression à la baisse sur les prix.**

La mission a limité le périmètre de ses investigations à l'assurance-emprunteur liée aux contrats de prêts immobiliers qui représentent l'essentiel de ce marché.

Au terme de ses investigations, la mission est arrivée aux constats suivants.

La part de Français concernés, l'augmentation de la distribution du crédit immobilier et la faiblesse des ventes forcées témoignent de **l'efficacité de l'assurance-emprunteur**. Le modèle sous-jacent est une mutualisation au départ complète. Les jeunes en bonne santé et appartenant aux catégories aisées payent plus que proportionnellement leur risque pour diminuer les primes des plus âgés appartenant à des catégories moins aisées. En outre, le dispositif conventionnel AERAS (« s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé ») permet au final à plus de 90 % des emprunteurs de s'assurer aux conditions standards, sans surprime et sans exclusion ou limitation de garanties. Il contribue ainsi à favoriser un accès aisé et large au crédit immobilier, y compris pour les emprunteurs présentant un profil de risque moins favorable.

L'assurance-emprunteur qui, par exception aux autres dispositifs assurantiels, fige le niveau des primes à verser jusqu'à la fin du prêt et permet de prendre en compte la solvabilité de l'emprunteur et non la valeur du bien offre davantage de garanties aux particuliers.

La situation pour l'emprunteur s'est plutôt améliorée ces dernières années tant pour les garanties accordées que sur le niveau des primes sous l'effet de l'introduction de la concurrence des assureurs alternatifs et des mesures législatives favorisant l'exercice de cette concurrence, introduites dans la « loi Lagarde » du 1^{er} juillet 2013 et dans la loi de séparation et de régulation des activités bancaires du 26 juillet 2013.

La question qui se pose est de savoir si cet équilibre se fait au moindre coût pour l'emprunteur ou si une concurrence accrue aurait un effet sur les prix. Le meilleur moyen de la rendre plus active serait, selon les partisans de la proposition parlementaire précitée, d'autoriser l'emprunteur à changer de contrat et à opter pour un contrat moins onéreux à tout moment.

Dans la mesure où les marges de distribution reversées par les assureurs aux banquiers distributeurs sont très importantes, on aurait pu penser que les assureurs alternatifs feraient baisser les prix en maintenant le modèle économique sous-jacent et en acceptant une marge moindre.

En réalité **le renforcement de la concurrence s'est accompagné d'une transformation du modèle économique de l'assurance-emprunteur**. C'est bien à une segmentation plus fine donc à une démutualisation du risque qu'elle conduit. Chacun paye davantage le risque individuel qu'il représente et les primes varient dans le temps en fonction de l'évolution du risque. Cette démutualisation sourde a commencé par les contrats alternatifs et s'est poursuivie par les contrats défensifs que les banques ont inventés pour conserver leurs parts de marché. Surtout **les contrats de groupe distribués par les banques et qui représentent encore 80 % de l'assurance-emprunteur, pour limiter les écarts tarifaires avec la concurrence ont aussi renoncé à la mutualisation intégrale et introduit une segmentation certes moins agressive que les contrats alternatifs mais réelle**.

Il est vraisemblable qu'une possibilité de changer d'assureur à tout moment accroîtrait la concurrence. Mais outre les problèmes techniques que la disparition des meilleurs risques poserait à l'équilibre de certains contrats, cette option entraînerait évidemment **des baisses de prix associée à une démutualisation de plus en plus forte qui remettrait en cause l'accès à la propriété des plus fragiles sur le plan de la santé, de l'âge ou des revenus**.

Ce risque que les effets contreproductifs d'une possibilité de changer d'assurance-emprunteur à tout moment soient supérieurs au but poursuivi conduit la mission à déconseiller cette mesure.

Elle a été en revanche sensible au déséquilibre du rapport de force au moment de la signature concomitante du contrat de prêt et du contrat d'assurance-emprunteur. Il lui a semblé qu'une mesure similaire à celle prévoyant un délai de trois mois entre la promesse de vente et la signature d'un acte authentique de vente permettrait au particulier de s'intéresser exclusivement pendant cette période à son assurance-emprunteur.

La mission propose donc **d'autoriser l'assuré à résilier le contrat d'assurance initial dans un délai de trois mois à compter de la souscription pour pouvoir lui substituer un autre contrat d'assurance présentant des garanties équivalentes**.

Le laps de temps retenu, symétrique aux trois mois séparant la promesse de vente de la vente, ne remet pas en cause l'équilibre financier des contrats. Il permet à ceux qui le souhaitent vraiment -au-delà des 30 % actuels de nouveaux contrats en délégation- de quitter le contrat de groupe de son prêteur. Cette concurrence additionnelle va peser sur les prix mais le nombre réduit des choix fondés exclusivement sur les prix devrait limiter les effets sur la démutualisation.

Cette mesure peut être mise en œuvre rapidement au travers de modifications législatives qui pourraient être introduites lors de la seconde lecture du projet de loi consommation devant intervenir avant la fin de l'année 2013.

La mission, toujours dans le but de sécuriser davantage l'emprunteur, recommande l'adoption de mesures additionnelles :

- ♦ clarifier le régime juridique des contrats d'assurance-emprunteur en inscrivant dans la loi un certain nombre d'avantages reconnus par la pratique ;
- ♦ donner une base de comparaison aux contrats pour éviter tout détournement de procédure au moment des demandes de délégation au nom des « garanties équivalentes » ;
- ♦ permettre aux emprunteurs de faire une comparaison exacte du coût réel de leurs assurances, quel que soit le mode de tarification.

Le présent rapport, qui comporte onze annexes, présente la synthèse de ses travaux et les propositions retenues par la mission.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
1. LE FONCTIONNEMENT GLOBALEMENT SATISFAISANT DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS REPOSE EN PARTIE SUR LES CARACTERISTIQUES SPECIFIQUES DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR QUI EST DEVENUE QUASIMENT OBLIGATOIRE POUR L'EMPRUNTEUR	2
1.1. Le marché français du crédit immobilier présente une situation atypique qui contribue fortement à la sécurisation des prêteurs comme des emprunteurs.....	2
1.1.1. <i>Avec un montant de primes représentant actuellement presque six milliards d'euros par an, le marché de l'assurance-emprunteur a connu une croissance forte depuis dix ans.....</i>	<i>2</i>
1.1.2. <i>Le dynamisme du marché français du crédit immobilier repose sur la prise en compte de la capacité de remboursement de l'emprunteur et sur la mise en œuvre de garanties, parmi lesquelles figure l'assurance-emprunteur.....</i>	<i>3</i>
1.2. Dans le système actuel, il est quasiment impossible pour l'assuré de remettre en cause le contrat d'assurance souscrit lors de la conclusion du prêt.....	6
1.2.1. <i>Trois catégories de contrats coexistent sur le marché de l'assurance-emprunteur.....</i>	<i>6</i>
1.2.2. <i>La situation juridique des contrats d'assurance-emprunteur n'est pas clairement établie.....</i>	<i>7</i>
1.2.3. <i>Cette situation favorise la position dominante des offres proposées par les établissements bancaires.....</i>	<i>9</i>
2. MALGRE DES PROGRES ENREGISTRES SUR LA PERIODE RECENTE ET NOTAMMENT DEPUIS LA « LOI LAGARDE », LA CONCURRENCE SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR EST ENCORE IMPARFAITE	11
2.1. Le marché de l'assurance-emprunteur, autrefois caractérisé par une forte mutualisation entre assurés, s'est engagé dans un processus de démutualisation en raison d'une pression concurrentielle croissante	11
2.2. L'ouverture à la concurrence, encouragée par la « loi Lagarde », a produit des effets globalement positifs en matière de tarifs et de garanties.....	14
2.2.1. <i>La qualité des garanties tend à s'améliorer.....</i>	<i>15</i>
2.2.2. <i>L'évolution des prix est plus difficile à déterminer mais une tendance à la baisse semble pouvoir être observée</i>	<i>15</i>
2.2.3. <i>La « loi Lagarde » n'a pas eu d'effet sur la répartition du marché entre les acteurs</i>	<i>16</i>
2.3. Malgré cette ouverture, la concurrence présente encore plusieurs limites et le marché reste très largement dominé par les contrats d'assurance proposés par les établissements bancaires.....	17
2.4. Les contrats d'assurance-emprunteur distribués par les établissements bancaires permettent à ceux-ci de bénéficier de commissions élevées.....	18
3. LA MISE EN PLACE D'UNE POSSIBILITE DE RESILIATION ANNUELLE OU A TOUT MOMENT DES CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR PRESENTERAIT DES INCONVENIENTS MAJEURS ET N'EST DONC PAS RECOMMANDEE PAR LA MISSION	20
3.1. La mesure soutenue par certains parlementaires vise à créer les conditions d'une concurrence effective sur le marché de l'assurance-emprunteur.....	20

3.2. L'accroissement de la démutualisation qui en résulterait pourrait conduire à exclure certaines populations de l'accès au crédit.....	21
3.2.1. <i>Cette proposition pourrait accélérer et approfondir la démutualisation des contrats d'assurance-emprunteur et leur segmentation tarifaire en fonction des caractéristiques individuelles.....</i>	21
3.2.2. <i>Elle pourrait remettre en cause les caractéristiques actuelles des contrats d'assurance-emprunteur et conduire à exclure certaines populations de l'accès au crédit.....</i>	24
3.3. Cette évolution pourrait avoir des répercussions non souhaitées en matière de garanties et de tarifs de l'assurance et du prêt.....	25
3.3.1. <i>Du fait d'une concurrence accrue sur les prix, les garanties des contrats d'assurance-emprunteur pourraient diminuer.....</i>	25
3.3.2. <i>Elle pourrait déstabiliser l'équilibre financier des assureurs et comporter un risque de hausse des tarifs des nouvelles assurances-emprunteur.....</i>	25
3.3.3. <i>Le risque d'augmentation du taux des prêts immobiliers en réponse à une baisse des tarifs de l'assurance-emprunteur existe mais son ampleur n'est pas mesurable.....</i>	26
3.4. Compte tenu des risques que cette mesure ferait peser sur l'équilibre du modèle français de l'assurance-emprunteur, la mission recommande de ne pas mettre en œuvre un droit de résiliation annuel ou à tout moment.....	27
4. APRES AVOIR ETUDIE UN EVENTAIL DE REFORMES SUSCEPTIBLES DE FAVORISER LA CONCURRENCE, LA MISSION RECOMMANDE DE METTRE EN ŒUVRE QUATRE MESURES ALTERNATIVES.....	28
4.1. Après expertise, certaines mesures, parfois inspirées d'exemples étrangers, n'ont pas été retenues par la mission.....	29
4.1.1. <i>A ce stade, il n'est pas paru opportun de mettre en place une obligation pour l'assureur de consacrer à l'indemnisation des sinistres une part préfixée des primes versées par les emprunteurs.....</i>	29
4.1.2. <i>La mise en place de pénalités de sortie du contrat d'assurance-emprunteur qui aurait pu être une contrepartie à la déliaison à tout moment est apparue à la mission comme une limitation trop forte à la concurrence si elles sont intégrales ou inefficaces si elles sont plus limitées.....</i>	30
4.1.3. <i>La désynchronisation de la vente du prêt et de l'assurance n'apparaît pas justifiée au regard du fonctionnement actuel du marché.....</i>	31
4.1.4. <i>Il n'existe pas d'éléments caractérisant des excès tels qu'ils justifieraient de séparer les activités de prêts et d'assurance.....</i>	32
4.2. Au final, la mission formule quatre propositions permettant d'améliorer la situation tout en préservant les aspects positifs du modèle français.....	32
4.2.1. <i>Proposition n°1 : Clarifier le cadre juridique des contrats d'assurance-emprunteur.....</i>	33
4.2.2. <i>Proposition n°2 : Faciliter l'information du consommateur par l'harmonisation des présentations tarifaires et l'affichage du montant des commissions perçues par les distributeurs.....</i>	34
4.2.3. <i>Proposition n°3 : Améliorer l'information du consommateur et faciliter la substitution des contrats au travers de la définition de catégories de contrats présentant des équivalences de garanties sous forme de socles minimaux.....</i>	35
4.2.4. <i>Proposition n°4 : autoriser l'assuré à résilier son contrat d'assurance dans les trois mois de la souscription pour y substituer un autre contrat présentant des garanties équivalentes.....</i>	35
CONCLUSION.....	38

INTRODUCTION

Par lettre en date du 2 août 2013, le ministre de l'économie et des finances a confié à l'Inspection générale des finances une mission d'évaluation des impacts d'une proposition d'origine parlementaire visant à créer un droit de résiliation et de changement du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt.

Cette proposition a été formulée à l'occasion des débats relatifs au projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires et doit être très prochainement examinée à nouveau lors de la deuxième lecture du projet de loi relative à la consommation. Son objectif affiché, en accroissant la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur, au-delà de la phase de souscription du prêt, est de faire baisser les prix au profit des consommateurs.

Outre l'étude d'impact de cette proposition, le ministre a demandé à la mission d'examiner d'autres options de réforme permettant d'exercer une pression à la baisse sur les prix.

D'un point de vue méthodologique, la mission, qui a débuté ses travaux le 9 septembre 2013, a limité le périmètre de ses investigations à l'assurance-emprunteur liée aux contrats de prêts immobiliers qui représentent l'essentiel de ce marché, sans les étendre aux autres prêts susceptibles de faire l'objet d'une telle assurance (prêts à la consommation et prêts professionnels).

Elle a procédé à des entretiens et à des séances de travail avec les interlocuteurs pertinents, conformément à la demande explicite du ministre, notamment des parlementaires, les associations de consommateurs, le président du Conseil consultatif du secteur financier, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, la direction générale du Trésor, les acteurs du marché de l'assurance-emprunteur et leurs fédérations professionnelles et a sollicité leurs réactions sur les différentes pistes de réflexion envisagées.

En revanche, dans le temps qui lui était imparti, la mission n'a pas eu la possibilité de faire réaliser une étude spécifique par des actuaires et a, en la matière, exploité au mieux les données déjà produites par ses interlocuteurs et dont elle a obtenu communication. Elle a enrichi ses travaux en dialoguant avec des universitaires spécialistes du droit des assurances (Université Lyon III et Institut des assurances de Lyon) ainsi que des aspects économiques des stratégies et dynamiques financières (laboratoire d'économie de l'université Paris Dauphine).

Le présent rapport, qui comporte onze annexes, présente la synthèse de ses travaux et les propositions retenues par la mission.

1. Le fonctionnement globalement satisfaisant du marché immobilier français repose en partie sur les caractéristiques spécifiques de l'assurance-emprunteur qui est devenue quasiment obligatoire pour l'emprunteur

1.1. Le marché français du crédit immobilier présente une situation atypique qui contribue fortement à la sécurisation des prêteurs comme des emprunteurs

1.1.1. Avec un montant de primes représentant actuellement presque six milliards d'euros par an, le marché de l'assurance-emprunteur a connu une croissance forte depuis dix ans.

En 2012, le chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur des prêts immobiliers s'élève à 5,9 Md€. Tous types de prêts confondus (prêts immobiliers, prêts à la consommation ou prêts professionnels), il atteint 8,2 Md€.

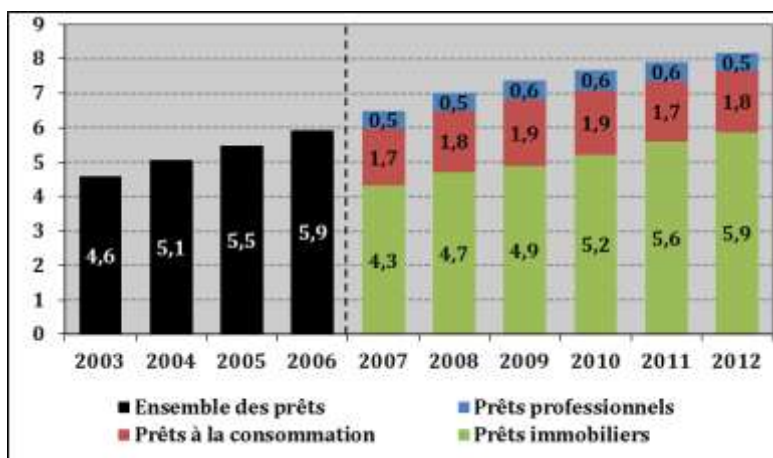
Tableau 1 : Chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur en 2012

	Assurance-emprunteur		dont assurance-emprunteur pour des prêts immobiliers	
	En Md€	En %	En Md€	En %
Décès	5,8	70,4	4,1	70,6
Incapacité-invalidité	2,2	26,4	1,6	26,8
Perte d'emploi	0,3	3,2	0,2	2,6
Total	8,2	100	5,9	100

Source : Association française des assurances (Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA)).

Le développement du marché de l'assurance-emprunteur (+36 % du chiffre d'affaires entre 2007 et 2012) accompagne le dynamisme du marché des crédits immobiliers.

Graphique 1 : Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur entre 2003 et 2012 (en Md€ courants)



Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

Rapport

Les encours de prêts immobiliers accordés aux particuliers ont fortement augmenté au cours des dix dernières années, passant de 330 Md€ en 2003 à 802 Md€ mi-2013. Cette augmentation des encours s'est réalisée dans une période de doublement des prix de l'immobilier¹, de baisse des taux d'intérêt et, durant la première moitié des années 2000, d'une augmentation de la durée des prêts (cf. annexe 1).

Graphique 2 : Encours des prêts à l'habitat aux particuliers en fin de mois (en M€) et taux de croissance sur douze mois glissants (en %)



Source : Banque de France.

1.1.2. Le dynamisme du marché français du crédit immobilier repose sur la prise en compte de la capacité de remboursement de l'emprunteur et sur la mise en œuvre de garanties, parmi lesquelles figure l'assurance-emprunteur

En France, les ménages qui font l'acquisition de leur résidence principale ont, dans 80 % des cas, recours à un prêt.

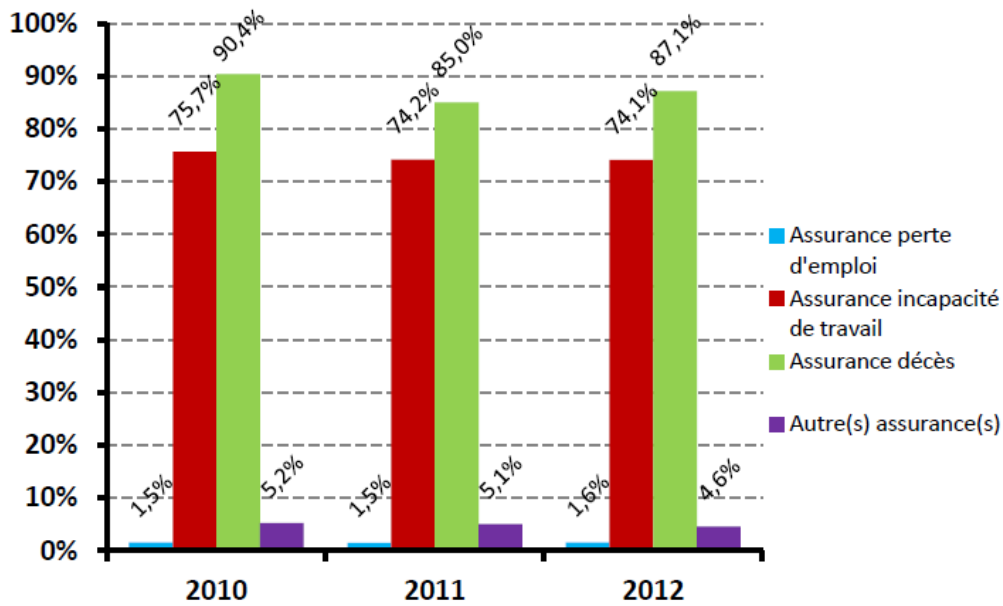
L'accès au crédit immobilier en France est essentiellement fondé sur la solvabilité de l'emprunteur, et non sur la valeur du bien à financer. Il s'agit ainsi d'une pratique d'attribution du crédit « à la personne » et non « à la garantie ». Si aucune règle juridique ne fixe le taux d'endettement maximum d'un ménage, les établissements bancaires considèrent généralement qu'il n'est pas raisonnable de consacrer plus d'un tiers de ses revenus fixes au remboursement de crédits.

En 2010, un tiers des propriétaires n'a pas achevé de rembourser son crédit pour l'achat de sa résidence principale, soit 5,6 millions de ménages. Par ailleurs, d'autres ménages sont endettés pour l'achat d'une résidence secondaire, d'un investissement immobilier ou de la réalisation de gros travaux immobiliers. Au total, 28,4 % des ménages français ont un emprunt immobilier en cours, soit près de 8 millions de ménages.

Bien qu'il n'y ait pas d'obligation légale, l'assurance-emprunteur est de fait nécessaire pour obtenir un prêt immobilier et s'ajoute à la garantie exigée par le prêteur (hypothèque ou cautionnement le plus souvent).

¹ Cette évolution est commune à de nombreux pays de l'OCDE comme l'Irlande, le Royaume-Uni, l'Espagne, les États-Unis, l'Italie ou les Pays-Bas dans lesquels les prix ont été multipliés par plus de 1,5.

Graphique 3 : Part des prêts immobiliers couverts par une assurance



Source : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) – le financement de l'habitat en 2012

Outre l'assurance-emprunteur, l'établissement prêteur peut demander à l'emprunteur des garanties qui lui permettent de récupérer les fonds qu'elle a avancés, en cas de non-remboursement du prêt. À la différence de l'assurance-emprunteur, qui prend uniquement en charge les conséquences financières d'événements incertains, les garanties assurent l'établissement prêteur en cas de défaillance volontaire de l'emprunteur.

Les garanties ne sont pas obligatoires. Cependant, elles sont fréquemment exigées par les établissements prêteurs. Selon l'ACPR, 98 % des crédits immobiliers, exprimés en montants, sont adossés à une garantie. Celle-ci prend la forme d'une caution (52,9 %), d'une sûreté (hypothèque ou privilège de prêteur de deniers : 33,6 %) ou d'autres garanties (11,4 %) comme par exemple un nantissement.

Encadré 1 : Cautionnement et hypothèque

Le cautionnement est un dispositif qui repose sur la mutualisation du risque et sur le recours à l'hypothèque. À la souscription, l'organisme de caution perçoit une cotisation qui permet de mutualiser la prise en charge des impayés. Il se substitue à l'emprunteur lorsque celui-ci devient défaillant et s'acquitte alors du remboursement des mensualités. Si aucune solution amiable n'est trouvée avec l'emprunteur, l'organisme de caution se fait alors consentir une hypothèque conventionnelle ou demande une hypothèque judiciaire. Sans solution amiable, le dispositif conduit à la saisie et l'adjudication du bien.

Contrairement à l'hypothèque ou au privilège de prêteur de deniers, le cautionnement fait l'objet d'une sélection des dossiers en fonction de la solvabilité de l'emprunteur (revenus, montant du prêt, taux d'apport personnel, profession des emprunteurs, ancienneté dans l'emploi, etc.).

Les sociétés de cautionnement sont généralement détenues par des établissements de crédit auxquelles s'ajoutent des sociétés de cautionnement des « mutuelles de fonctionnaires ».

Elles peuvent prévoir, comme le Crédit-logement (qui garantit près de 30 % de l'ensemble des prêts à l'habitat) une restitution à l'emprunteur, lorsque le prêt est remboursé, d'une partie de la somme déposée en garantie. Le coût de la garantie est, selon le profil de risque de l'emprunteur et du type de prêt, soit du même ordre de grandeur, soit significativement inférieur au coût de l'assurance-emprunteur.

Rapport

Pour sa part, l'assurance-emprunteur est une assurance temporaire, limitée à la durée du crédit, qui garantit le remboursement de celui-ci en cas de décès. Elle est le plus souvent complétée par des garanties d'assurance de personnes couvrant les risques d'incapacité, d'invalidité et éventuellement de perte d'emploi. Elle répond aux besoins de garantie des deux parties en sécurisant le prêteur mais aussi l'emprunteur et sa famille.

Hormis la garantie associée au risque de décès qui constitue le noyau central de l'assurance-emprunteur, la souscription des garanties liées aux risques de perte d'autonomie, d'incapacité, d'invalidité et de perte d'emploi résulte de la confrontation du souhait de l'établissement prêteur, qui est libre de définir le niveau de garantie nécessaire pour qu'il accorde un crédit, et de celui de l'emprunteur, déterminé en partie par sa situation personnelle et sa plus ou moins forte aversion face au risque.

Selon le type de contrat souscrit et le profil de risque de l'emprunteur, le coût de cette assurance peut représenter jusqu'à un tiers de celui du crédit immobilier.

Encadré 2 : Les risques garantis par les contrats d'assurance-emprunteur

La garantie décès

L'assurance-emprunteur comprend toujours cette garantie. L'assureur rembourse le capital restant dû au décès de l'emprunteur.

La garantie incapacité de travail/invalidité :

Si l'invalidité est permanente et absolue, l'assureur assure les mêmes prestations qu'en cas de décès. Lorsqu'elle est partielle, il se charge du remboursement des échéances au fur et à mesure de leur exigibilité.

Des différences existent entre les contrats :

- sur la définition de l'incapacité de travail et de l'invalidité assurées ;
- sur la période, dite de franchise, juste après le début de l'arrêt de travail (par exemple 90 jours) au-delà de laquelle l'assureur indemnise ;
- sur l'âge auquel cesse la garantie. Les conséquences des arrêts de travail survenus après un certain âge, 60 ans par exemple, ne sont pas garanties par l'assurance.

La garantie perte d'emploi

Le plus souvent facultative, cette garantie couvre les licenciements sur contrats de travail à durée indéterminée (CDI). Elle ne s'applique pas aux périodes d'essai, aux prises de préretraite, au chômage partiel, aux démissions volontaires ou à la fin d'un contrat à durée déterminée (CDD), sauf éventuellement si celui-ci est intervenu pendant une période de chômage indemnisée.

Pour un même prêt, le montant total des indemnisations est toujours limité, par exemple à deux ou trois ans d'échéances.

Les assurances de prêt comportent très souvent un délai de carence après la signature du contrat, c'est-à-dire une période plus ou moins longue, pendant laquelle, bien que l'emprunteur ait payé ses cotisations, il ne peut prétendre à aucune indemnisation. Elles peuvent également comporter des franchises, en effet les assureurs prévoient le plus souvent de verser la prestation au terme d'une période dont la durée varie entre 30 et 90 jours. De plus, la prise en charge des remboursements de prêt varie selon les contrats, elle peut être partielle, plafonnée et/ou limitée dans le temps.

Le dynamisme du marché du prêt immobilier s'appuie également sur un dispositif conventionnel, dont l'origine remonte à 1991, qui a pour objectif de faciliter l'accès à l'assurance pour les candidats à l'emprunt qui présentent un risque aggravé de santé. Ce dispositif, intitulé « s'Assurer et Emprunter avec un Risque aggravé de Santé » (AERAS), comprend à la fois la mise en place d'un parcours-type pour la demande d'assurance, permettant une étude approfondie de toutes les demandes présentant un risque de santé.

Ce dispositif, présenté de manière plus détaillée en annexe 1, permet au final à plus de 90 % des emprunteurs de s'assurer aux conditions standards, sans surprime et sans exclusion ou limitation de garanties. Il contribue ainsi à favoriser un accès aisé et large au crédit immobilier, y compris pour les emprunteurs présentant un profil de risque moins favorable.

1.2. Dans le système actuel, il est quasiment impossible pour l'assuré de remettre en cause le contrat d'assurance souscrit lors de la conclusion du prêt

1.2.1. Trois catégories de contrats coexistent sur le marché de l'assurance-emprunteur

Les contrats d'assurance-emprunteur offrent généralement tous la possibilité d'assurer les risques de décès, de perte d'autonomie, d'incapacité, d'invalidité et, pour certains, de perte d'emploi. Ils se distinguent surtout par leur mode de tarification et par leur degré de segmentation :

- ♦ les **contrats de groupe** bancaires sont des contrats collectifs développés pour le compte d'établissements de crédit par des assureurs partenaires (la société CNP Assurances développe par exemple des contrats d'assurance-emprunteur pour le groupe BPCE ou la Banque Postale) ou par des assureurs appartenant au même groupe bancaire (la société BNP Cardif par exemple).
Peu segmentés, ces contrats sont systématiquement proposés par les établissements de crédits aux candidats à l'emprunt. Les cotisations sont calculées en pourcentage du capital emprunté et sont constantes dans le temps. Dans le cas des crédits remboursables par amortissements, elles s'ajoutent aux mensualités, également constantes, de remboursement du prêt (capital et intérêts). Le tarif, fréquemment identique pour tous les emprunteurs au début des années 2000, est désormais généralement fonction de l'âge de l'emprunteur à la souscription du contrat, et parfois de la durée du prêt ;
- ♦ les **contrats alternatifs dits « individuels »** sont, comme les contrats de groupe bancaires, des contrats d'assurance collectifs, au sens juridique. Ils peuvent être proposés par des courtiers et assureurs indépendants ou par les établissements prêteurs comme une « contre-offre défensive » si l'emprunteur refuse le contrat collectif bancaire. Les cotisations des contrats alternatifs sont calculées en fonction du capital restant dû et du risque de sinistralité de l'assuré. Déterminées à la souscription du contrat, elles ne sont pas constantes dans le temps mais évoluent selon une « courbe en cloche ». Ces contrats sont davantage segmentés que les contrats de groupe bancaires : leurs tarifs tiennent généralement compte, en plus de l'âge et de l'état de santé de l'assuré, de sa catégorie professionnelle et du fait qu'il soit, ou non, fumeur. Ces contrats visent en particulier les jeunes emprunteurs et de manière générale, les meilleurs profils de risque ;
- ♦ les **contrats individuels purs** lient directement les assurés aux assureurs, sans faire intervenir la notion de groupe d'adhérents. Les cotisations peuvent prendre l'aspect d'une prime unique, d'une prime exprimée en fonction du capital restant dû ou d'une prime constante. Comme les précédents, ces contrats sont principalement destinés aux jeunes, pour lesquels les assurances collectives (de groupe bancaires ou alternatives) apparaissent coûteuses en raison de la mutualisation, ou aux personnes qui ne parviennent pas à souscrire à une assurance collective en raison d'un état de santé jugé trop lourd pour être intégré dans un groupe d'assurés. Ils représentent une fraction extrêmement marginale de l'ensemble des contrats et n'ont, de ce fait, pas fait l'objet d'une étude spécifique par la mission.

Dans tous les cas, l'assureur est tenu, en application des dispositions de l'article 312-9 du code de la consommation, d'informer l'établissement prêteur du non-paiement par l'emprunteur de sa prime d'assurance ou de toute modification substantielle du contrat, ce qui permet à l'établissement prêteur d'être informé du maintien de l'existence de la garantie dont il dispose au travers de l'assurance souscrite par l'emprunteur.

1.2.2. La situation juridique des contrats d'assurance-emprunteur n'est pas clairement établie

L'assurance-emprunteur joue un rôle essentiel dans le modèle français du marché immobilier caractérisé par un large accès au crédit et par une gestion en douceur des conséquences des accidents de la vie : par rapport à d'autres pays, la mise en vente du bien des défaillants reste rare.

Cette situation assez favorable repose sur deux éléments principaux de l'assurance-emprunteur :

- ♦ une mutualisation importante des assurés qui fait que ceux qui présentent le plus de risques ne payent pas les coûts réels adaptés à leur situation ;
- ♦ une prévisibilité absolue des coûts de l'assurance-emprunteur tout au long du prêt que l'assureur ne peut remettre en cause quelle que soit la dégradation de la situation de l'assuré.

Le rapport reviendra ultérieurement sur le risque de démutualisation lié à l'extension de la concurrence. Quant à la sécurité juridique en faveur de l'emprunteur, elle est plus le fait de la pratique que des textes.

Les contrats d'assurance-emprunteur :

- ♦ combinent à la fois des garanties vie (risque de décès) et des garanties non-vie (risque d'invalidité, par exemple) ; ils ont donc été qualifiés de « contrats mixtes » par la Cour de cassation, cette notion étant uniquement jurisprudentielle ;
- ♦ se rattachent aux assurances de personnes (garanties décès, incapacité et invalidité) et aux assurances de dommages (garantie perte d'emploi) ;
- ♦ peuvent être individuels ou collectifs, ce qui introduit une distinction supplémentaire dans le régime qui leur est applicable ; ils appartiennent enfin, lorsqu'ils sont collectifs, au sous-ensemble des assurances de groupe, et plus précisément au sein de ce sous-ensemble à la catégorie des « assurances de groupe ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt » (article L.141-4 du code des assurances).

Majoritairement conclus sous la forme juridique de contrats d'assurance collectifs (qu'ils s'agissent des contrats collectifs bancaires ou de contrats alternatifs dits « individuels »²), les contrats d'assurance-emprunteur font intervenir trois parties : l'établissement prêteur (la banque), la compagnie d'assurance (l'assureur) et l'emprunteur.

La question de savoir qui est l'assuré d'un contrat d'assurance-emprunteur, et donc qui a la faculté éventuelle de le résilier, fait l'objet d'interprétations doctrinales divergentes, puisque le risque assuré porte bien sur la situation individuelle de l'emprunteur, mais que c'est l'établissement prêteur qui est le bénéficiaire en cas de sinistre et qu'il est en outre le souscripteur du contrat collectif conclu avec l'assureur auquel l'emprunteur a adhéré.

Par ailleurs, une situation d'insécurité juridique défavorable à l'assuré subsiste notamment pour ce qui concerne la révision du tarif de l'assurance-emprunteur de groupe sans le consentement de l'emprunteur dont la mission considère qu'elle n'est pas écartée de manière certaine par les textes.

² Ces contrats sont qualifiés d'individuels par abus de langage mais prennent quasi-systématiquement la forme de contrats d'assurance collectifs.

Rapport

De manière générale, les contrats d'assurance-emprunteur ne font pas l'objet d'un régime spécifique dans le code des assurances, bien qu'ils obéissent à des règles particulières favorables à la concurrence depuis 2010 (interdiction faite aux banques d'imposer leur contrat d'assurance-emprunteur à leurs clients, information du consommateur sur le niveau des garanties, interdiction des frais liés à la délégation d'assurance³, encadrement des délais d'examen des demandes de délégation).

Par ailleurs, la mission observe que certaines des spécificités des contrats d'assurance-emprunteur, qui sont à la base du modèle français, n'ont pas de caractère légal ou réglementaire. Ainsi, la détermination *ex ante* du montant des primes pour toute la durée du prêt est une pratique généralisée mais non une obligation. De même, la coïncidence entre durée du contrat d'assurance et durée du prêt, qui est un facteur de stabilité et de sécurité pour les parties au contrat, repose sur une pratique de place et il est juridiquement possible de proposer des contrats d'assurance-emprunteur :

- ◆ révisables sur une base annuelle, à l'instar d'autres types de contrats d'assurance ;
- ◆ dont la durée serait inférieure à la durée du prêt (l'impact de l'assurance diminuant avec le remboursement du capital).

S'agissant des garanties cependant, l'article L.312-9 du code de la consommation prévoit qu'en matière de contrat d'assurance-emprunteur de groupe, la définition des risques couverts ne peut pas être modifiée sans l'accord de l'emprunteur : « *Toute modification apportée ultérieurement à la définition des risques garantis ou aux modalités de la mise en jeu de l'assurance est inopposable à l'emprunteur qui n'y a pas donné son acceptation* ». Cette disposition est un facteur de sécurité pour les emprunteurs, qui ne peuvent pas voir varier les garanties en cours de prêt, sous réserve que la durée du contrat d'assurance coïncide bien avec celle du prêt.

Enfin, la mission considère qu'il n'existe actuellement pas de droit général pour l'emprunteur à la substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt.

La question du droit de résiliation et de substitution du contrat d'assurance-emprunteur n'est pas clairement tranchée par les textes et la jurisprudence, ce qui génère une incertitude voire un manque de sécurité juridique.

Un faisceau d'indices indique qu'il est juridiquement possible de résilier un contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt, mais l'effectivité de cette possibilité est limitée par le fait qu'en pratique **l'emprunteur doit obtenir l'accord du prêteur et pas seulement de l'assureur** pour pouvoir changer d'assurance-emprunteur au cours du prêt et donc par les conséquences potentielles d'une telle résiliation sur le contrat de prêt dont le contrat d'assurance est l'accessoire (cf. annexe 2). En effet, dans l'hypothèse où l'emprunteur n'obtiendrait pas l'accord du prêteur, ce dernier apparaît en mesure de mettre fin au contrat de prêt et de réclamer le remboursement immédiat des sommes restant dues.

Le fait que les contrats d'assurance-emprunteur combinent des garanties vie et non-vie faisant intervenir des règles appartenant à plusieurs régimes entraîne une situation d'incertitude juridique. Si la jurisprudence semble indiquer que les contrats mixtes doivent se voir appliquer les règles relatives aux garanties non-vie (cf. annexe 2), cette interprétation pourrait faire l'objet d'une clarification explicite dans les textes, et mettre ainsi fin aux incertitudes qui demeurent.

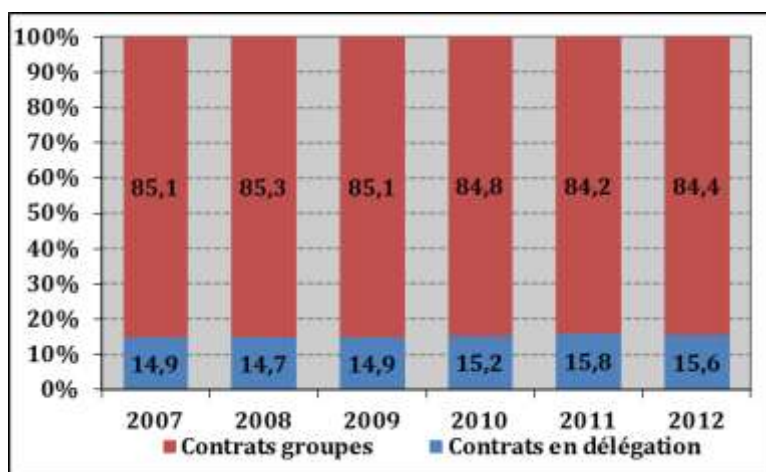
La mission estime, à l'instar de certains spécialistes qu'elle a pu auditionner, qu'une clarification du régime de l'assurance-emprunteur par voie législative et réglementaire serait utile.

³ Lorsque l'emprunteur retient un contrat autre le contrat de groupe proposé par l'établissement prêteur, qu'il s'agisse d'un contrat externe ou d'une contre-offre défensive de l'établissement prêteur, on parle de délégation d'assurance ou de déliaison.

1.2.3. Cette situation favorise la position dominante des offres proposées par les établissements bancaires

S'agissant du stock, les parts de marché respectives des contrats de groupe bancaires et des contrats souscrits par délégation (contrats alternatifs et individuels purs) n'ont cependant que peu évolué. En 2012, selon l'Association française des assurances, 84,4 % des cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers sont collectées au titre de contrats de groupe bancaires et 15,6 % au titre de contrats souscrits en délégation d'assurance. Le taux de délégation pour les crédits immobiliers était de 14,9 % en 2007 et a oscillé entre 14,7 % et 15,8 % depuis 2007⁴.

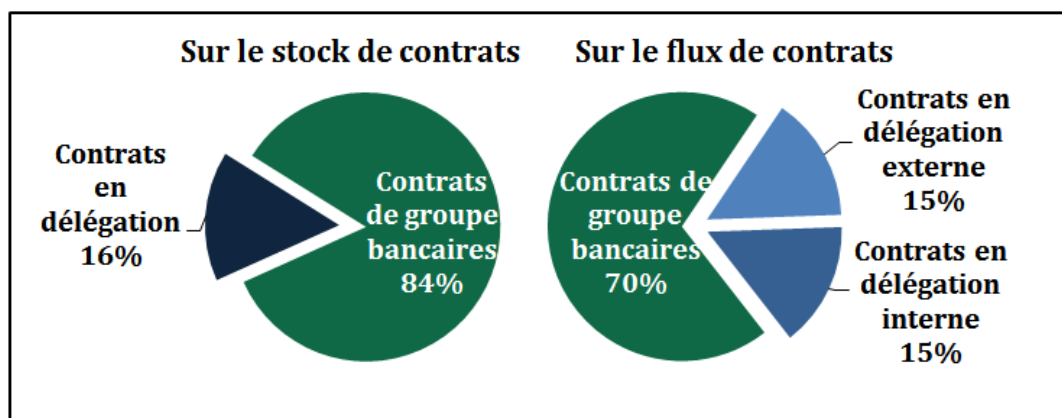
Graphique 4 : Évolution des cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers par type de contrat entre 2007 et 2012



Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

S'agissant du flux, selon les informations recueillies par la mission auprès des experts du secteur, 70 % des nouveaux contrats sont actuellement des contrats de groupe bancaires, le solde se décomposant à part égale entre contre-offres alternatives des établissements de crédit et contrats alternatifs externes.

Graphique 5 : Taux de délégation des contrats d'assurance-emprunteur (stock et flux)



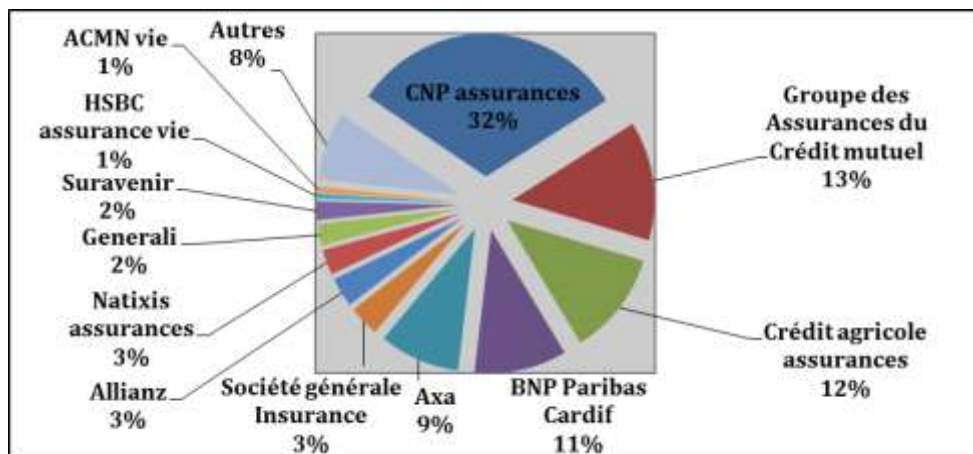
Source : FFSA et mission.

⁴ Tous types de crédit confondus (immobilier, consommation, professionnel), le taux de délégation est passé de 10,4 % en 2007 à 11,6 % en 2012. La délégation d'assurance-emprunteur concerne 4,2 % des crédits professionnels et moins de 1 % des crédits à la consommation.

Rapport

Selon l'Association française de l'assurance, le marché de l'assurance-emprunteur comporte une quarantaine d'acteurs relevant du code des assurances⁵. À ceux-ci, il faut ajouter certains acteurs relevant d'un autre statut juridique (comme par exemple celui de courtier pour la société APRIL). Malgré le nombre important d'acteurs concernés, le marché est concentré entre les mains de quelques acteurs principaux. Quatre intervenants, la CNP⁶ (32 % de part de marché), les assurances du Crédit Mutuel (13 %), Crédit agricole assurances (12 %) et BNP Paribas Cardif (11 %) concentrent à eux seuls, près de 70 % du marché de l'assurance-emprunteur en 2012.

**Graphique 6 : Marché de l'assurance-emprunteur en 2012
(en % du chiffre d'affaires du secteur)**



Source : Argus de l'assurance et site internet des entreprises pour les données individuelles relatives à l'assurance-emprunteur⁷, FFSA et GEMA pour le montant total de l'assurance-emprunteur, traitements mission.

La limitation de la possibilité de résilier le contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt, du fait de l'incertitude juridique constatée au 1.2.2 et de la nécessité d'obtenir en pratique l'accord du prêteur et pas seulement de l'assureur, conjuguée à un rapport de force favorable à l'établissement prêteur lors la souscription d'un contrat accessoire à l'opération principale, à savoir l'obtention du crédit, et la contre-offensive des banques aboutissent à préserver les positions existantes, dans un marché historiquement dominé par les contrats proposés par les établissements bancaires.

⁵ « Les contrats d'assurance-emprunteur en 2012 », Association française des assurances (FFSA, GEMA), juillet 2013.

⁶ CNP Assurances est une société cotée dont les principaux actionnaires sont la Caisse des dépôts et consignations (40 %), le groupe Sopassure (holding de La Banque Postale et de BPCE) (35,5 %) et l'État (1,1 %). Elle développe des produits d'assurance-emprunteur distribués par de nombreux acteurs du secteur : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, La Banque Postale, CIF, MGEN, MFP, Barclays, Boursorama, etc. En 2012, son chiffre d'affaires en assurance-emprunteur s'élève à 2,5 Md€.

⁷ <http://www.argusdelassurance.com/mediatheque/8/9/3/000017398.pdf>

2. Malgré des progrès enregistrés sur la période récente et notamment depuis la « loi Lagarde », la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur est encore imparfaite

2.1. Le marché de l'assurance-emprunteur, autrefois caractérisé par une forte mutualisation entre assurés, s'est engagé dans un processus de démutualisation en raison d'une pression concurrentielle croissante

Historiquement et jusqu'au début des années 2000, le marché était presque exclusivement tenu par les établissements bancaires et reposait sur des contrats fortement mutualisés. La majorité des contrats collectifs bancaires proposait un tarif unique pour tous les emprunteurs (environ 0,42 % du capital initial par an) quelles que soient leurs caractéristiques personnelles ou celles de leur crédit⁸.

L'entrée sur le marché de nouveaux assureurs concurrents a conduit à la modification progressive de ce marché qui s'est engagé dans un processus de démutualisation.

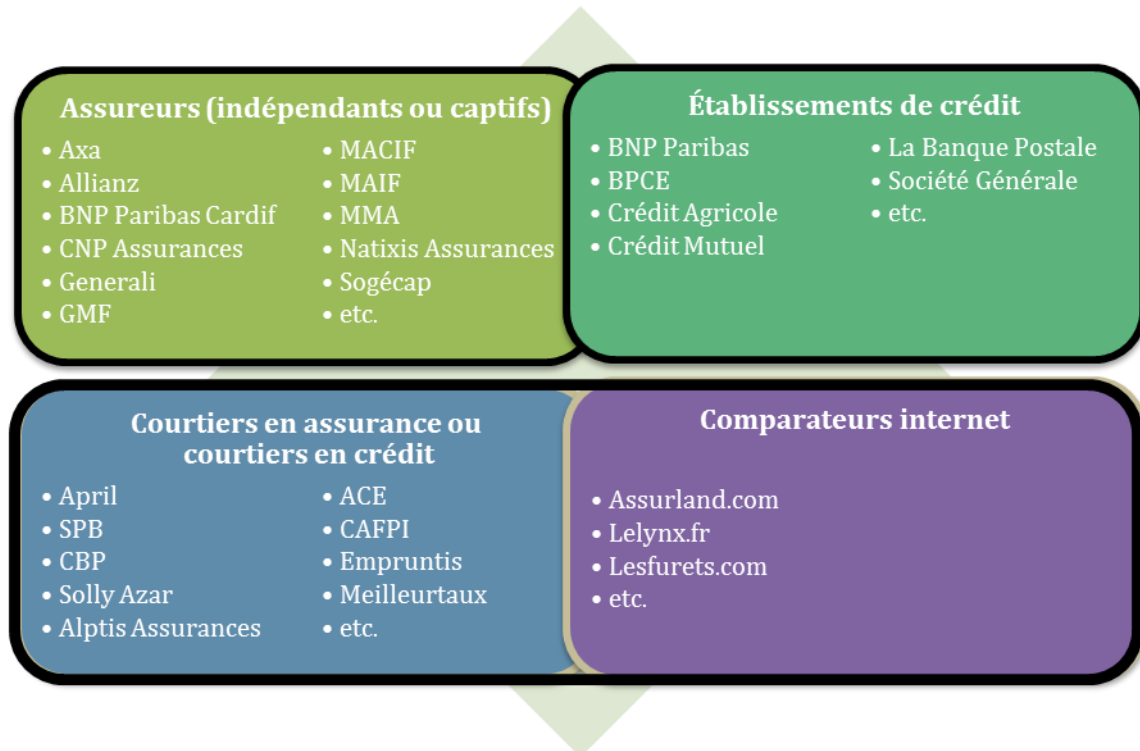
Trois catégories d'acteurs interviennent aujourd'hui dans le marché de l'assurance-emprunteur :

- ◆ les **assureurs**, qui produisent les assurances-emprunteurs et assurent le portage du risque et sa couverture en cas de sinistre. Ces assureurs sont à la fois des sociétés d'assurance et des mutuelles d'assurance ;
- ◆ les **établissements bancaires**, qui distribuent des contrats d'assurance-emprunteur ;
- ◆ les **intermédiaires**, notamment :
 - les courtiers en assurances ou courtiers en crédit, qui fournissent des services de conception, de conseil, de distribution et de gestion ;
 - les comparateurs de tarifs (dont certains sont aussi des courtiers).

Le graphique suivant présente les différents acteurs en distinguant courtiers et comparateurs :

⁸ À la connaissance de la mission, seul le contrat d'assurance de groupe proposé par le Crédit Foncier de France (CFF) présente encore aujourd'hui de telles caractéristiques.

Graphique 7 : Principaux acteurs du marché de l'assurance-emprunteur



Source : Mission IGF.

L'entrée de courtiers et d'assureurs alternatifs, et notamment d'April, sur le marché de l'assurance-emprunteur à la fin des années 1990 a eu un impact significatif sur le secteur. Capables de proposer des tarifs très attractifs pour une partie des consommateurs (particulièrement les jeunes, les catégories socio-professionnelles les plus favorisées (CSP+) et les non-fumeurs) grâce à une segmentation plus fine des tarifs, ils ont obligé les distributeurs de contrats de groupe à modifier leurs offres. Le tarif unique pour tous les emprunteurs a alors été segmenté dès le début des années 2000. Les plus jeunes se sont alors vu offrir des tarifs sensiblement plus bas tandis que ceux proposés aux emprunteurs plus âgés augmentaient.

L'assurance-emprunteur est donc déjà en partie démutualisée du fait de la segmentation consistant à moduler les tarifs des contrats d'assurance-emprunteur en fonction, *a minima*, de l'âge à la souscription et de l'état de santé.

Désormais, l'ensemble des contrats collectifs bancaires⁹ différencie le tarif en fonction de l'âge des emprunteurs. Certains d'entre eux modulent également le tarif de l'assurance en fonction de la durée du prêt.

Les contrats alternatifs fixent quant à eux leurs tarifs en intégrant davantage d'informations sur l'emprunteur. Le coût de l'assurance dépend, en plus de l'âge de l'emprunteur, de sa catégorie socioprofessionnelle et du fait d'être fumeur ou non-fumeur. Certains contrats mobilisent également des informations complémentaires sur les conditions d'exercice de sa profession (manipulation de charges lourdes ou dangereuses, fréquence des déplacements professionnels) ou sur son état de santé (comme son indice de masse corporel) ou son lieu de résidence géographique.

⁹ Hormis le contrat CFF précédemment cité.

Rapport

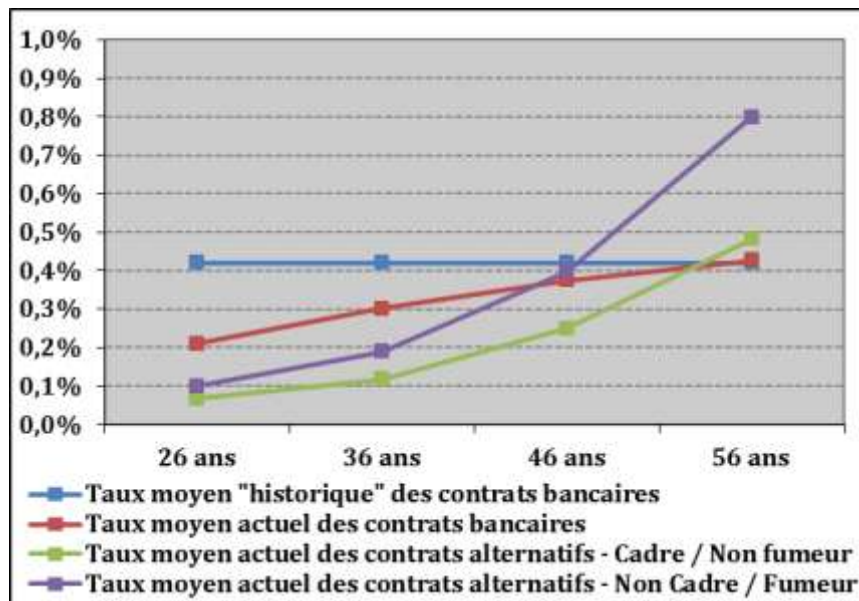
L'écart de tarif entre les plus jeunes assurés et les plus âgés s'accroît dans les contrats collectifs bancaires et se rapproche progressivement de celui observé dans les contrats alternatifs même si les différences restent notables.

Le tarif, exprimé en pourcentage du capital initial et par an, des contrats collectifs bancaires varie actuellement du simple au double selon l'âge de l'emprunteur : il est en moyenne de 0,4 % pour un emprunteur âgé de 56 ans, contre 0,2 % pour un emprunteur de 26 ans. Cette amplitude est inférieure à celle observée pour les contrats alternatifs. Dans ces derniers, le tarif d'un emprunteur de 56 ans est en moyenne sept fois plus élevé que celui d'un emprunteur de 26 ans.

Pour les emprunteurs de moins de 50 ans, le mode de tarification des contrats collectifs bancaires est proche de celui des contrats alternatifs et présente des écarts voisins :

- ♦ 16 points de base d'écart entre les emprunteurs de 26 ans et 46 ans dans les contrats collectifs bancaires ;
- ♦ de 20 à 30 points de base d'écart entre les emprunteurs de 26 ans et 46 ans dans les contrats alternatifs selon la situation professionnelle et l'usage du tabac.

Graphique 8 : Tarifs moyen des contrats collectifs bancaires et des contrats alternatifs pour un prêt de 100 000 € sur 15 ans (en pourcentage du capital initial et par an)



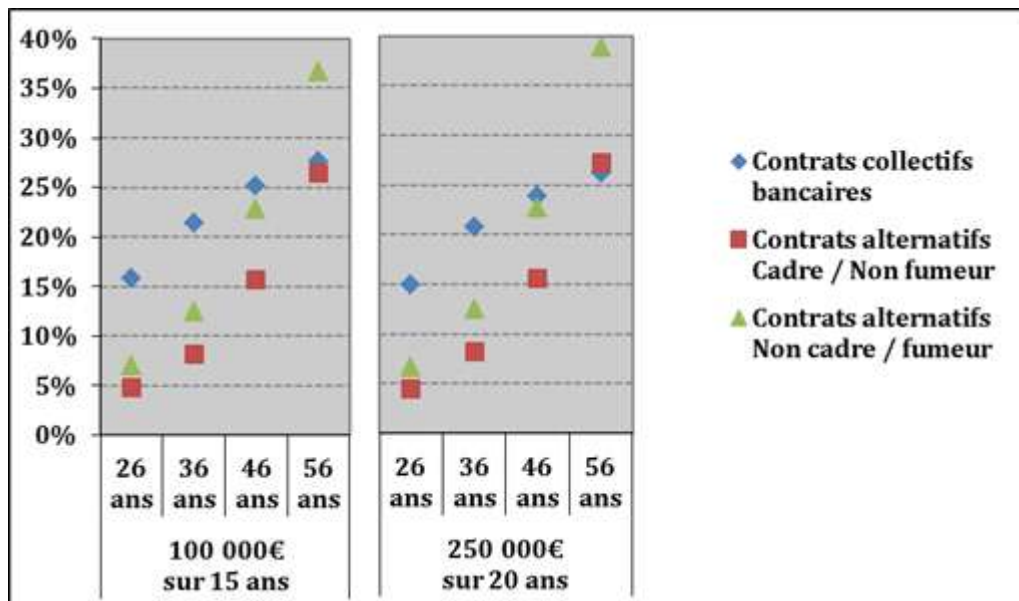
Source : Mission IGF (cf. l'étude détaillée de la tarification des neuf principaux contrats bancaires de groupe et de neuf contrats alternatifs sélectionnés via un comparateur Internet qui figure en annexe 8).

Rapport

Appréciée selon un autre critère, en part dans le coût total de l'opération de crédit (hors frais de dossiers et de garanties), l'assurance-emprunteur d'un prêt de 100 000 € sur 15 ans d'une durée effective de 8 ans s'élève en moyenne :

- ♦ dans le cas où l'emprunteur est un cadre non-fumeur de 26 ans, à environ 15 % du coût total s'il souscrit un contrat de groupe bancaire, et 5 % s'il opte pour un contrat alternatif ;
- ♦ dans le cas d'un emprunteur fumeur non-cadre de 56 ans, à plus de 25 % du coût total dans le premier cas, et près de 40 % dans le second¹⁰.

Graphique 9 : Poids moyen de l'assurance-emprunteur dans le coût du crédit immobilier (hors frais de dossier et de garantie)



Source : Calculs mission¹¹.

2.2. L'ouverture à la concurrence, encouragée par la « loi Lagarde », a produit des effets globalement positifs en matière de tarifs et de garanties

Depuis l'entrée sur le marché de concurrents à la fin des années 1990 et au début des années 2000, les assureurs ont eu tendance à :

- ♦ accroître les garanties offertes ;
- ♦ faire baisser les tarifs de l'assurance-emprunteur.

Ces deux mouvements, renforcés par la loi du 1^{er} juillet 2010 dite « loi Lagarde » (cf. annexe 4) exercent une pression à la baisse sur les commissions reçues par les distributeurs :

- ♦ à prime constante, l'accroissement du niveau des garanties entraîne une augmentation des coûts liés à l'indemnisation des sinistres et à la gestion ;
- ♦ à niveau de garantie constant, la baisse des tarifs réduit les commissions de gestion et de distribution.

¹⁰ Si on inclut les frais de garanties, ces chiffres sont respectivement de 10 % et 5 % pour un cadre non-fumeur de 26 ans et de 20 % et 35 % pour un fumeur non-cadre de 56 ans.

¹¹ Cf. annexe 8.

Rapport

La « loi Lagarde » instaure l'obligation d'inscrire dans toute offre de prêt la possibilité, pour l'emprunteur, de souscrire une assurance-crédit auprès de l'assureur de son choix. Elle dispose également qu'il est interdit au prêteur :

- ◆ d'exiger la souscription de son propre contrat d'assurance ;
- ◆ de refuser une assurance tierce présentant un niveau de garantie équivalent au contrat proposé par le prêteur ;
- ◆ de modifier l'offre de prêt en fonction du contrat d'assurance choisi.

En facilitant la concurrence dans un marché de l'assurance-emprunteur alors dominé par les établissements bancaires, les nouvelles règles mises en place par la « loi Lagarde » visaient à permettre une baisse des prix sans remettre en cause le niveau global des garanties.

L'analyse de la situation actuelle conduit à constater que la qualité des garanties tend à s'améliorer et qu'une tendance à la baisse des tarifs semble pouvoir être observée, bien que l'ouverture à la concurrence n'ait pas eu d'effet sur la répartition du marché entre les acteurs.

2.2.1. La qualité des garanties tend à s'améliorer

Sur ce point, la situation trois ans après la mise en place de la réforme est satisfaisante. Les contrats alternatifs aussi bien que les contrats de groupe offrent désormais une couverture plus large. La notion d'équivalence des garanties, nécessaire à l'obtention d'une délégation, a incité les assureurs alternatifs à proposer des couvertures proches de celles des contrats de groupe. Dans le même temps, ces derniers se sont également améliorés pour demeurer attractifs.

2.2.2. L'évolution des prix est plus difficile à déterminer mais une tendance à la baisse semble pouvoir être observée

L'évolution des prix semble être le fruit d'un processus plus large et plus ancien, dont l'origine remonte à l'entrée de courtiers et d'assureurs alternatifs, et notamment d'April, sur le marché de l'assurance-emprunteur à la fin des années 1990.

Sous cette pression concurrentielle nouvelle, encouragée par la « loi Lagarde », la segmentation des offres a conduit à diminuer les tarifs pour les profils les moins risqués (le plus souvent les plus jeunes) et à augmenter ceux-ci pour les profils plus risqués (le plus souvent les plus âgés).

Le niveau et l'évolution des tarifs de l'assurance-emprunteur ne font pas l'objet d'un suivi par les autorités publiques. La mission n'a pas pu se procurer de données exhaustives permettant de constater l'évolution des tarifs moyens de l'assurance-emprunteur dans les années récentes ; les données qu'elle a pu recueillir au cours de ses investigations sont donc nécessairement parcellaires.

Elle a toutefois pu observer que l'évolution du montant global des primes a globalement suivi l'évolution du montant des encours de prêts immobiliers sur la période 2007-2012 même si les encours ont augmenté légèrement plus (+40 %) que les primes (+36 %), ce qui indique une baisse moyenne du coût de l'assurance-emprunteur pour un euro d'encours.

Cependant, **cette 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.**

Tableau 2 : Évolution des primes d'assurance-emprunteur et de l'encours de prêts immobiliers de 2007 à 2012

Année	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ratio 2007-2012
Primes d'assurance-emprunteur immobilier (M€)	4 316	4 711	4 895	5 219	5 606	5 872	1,36
Encours de prêts immobilier (Md€)	551	612	643	682	749	772	1,40
Ratio primes sur prêt (en %)	0,78	0,77	0,76	0,77	0,75	0,76	-

Source : FFSA-GEMA pour les primes ; Banque de France pour l'évolution des encours.

D'un point de vue microéconomique, les éléments recueillis par la mission indiquent en revanche une tendance à la baisse des tarifs depuis le milieu des années 2000. Cette différence entre points de vue macroéconomique et microéconomique peut notamment provenir du manque de fiabilité des données recueillies et du fait que les chiffres macroéconomiques reflètent l'état du stock de contrats tandis que les données tarifaires microéconomiques reflètent les tarifs de la production nouvelle.

L'évolution des tarifs moyens dans les années récentes (cf. annexe 3) montre que :

- ♦ pour une majorité des acteurs, les tarifs moyens ont baissé de manière substantielle depuis le milieu des années 2000. À cet égard, la « loi Lagarde » ne paraît pas avoir joué un rôle significatif dans cette baisse, qui a concerné les contrats de groupe mais aussi les contrats alternatifs ;
- ♦ pour une minorité des acteurs, les tarifs ont stagné ou ont légèrement augmenté dans les années récentes. Cela peut s'expliquer par une segmentation tarifaire plus défavorable aux personnes plus âgées (sans baisse substantielle des tarifs pour les plus jeunes) ;
- ♦ pour certains acteurs qui n'ont pas transmis d'information sur l'évolution du tarif moyen, cet indicateur n'est pas pertinent car les tarifs ont évolué de manière divergente entre les différentes catégories d'assurés, en raison du phénomène de segmentation tarifaire.

Les informations transmises permettent néanmoins de dégager une **tendance à la baisse du tarif moyen de l'ordre de 10 %**, tant pour les contrats de groupe bancaires traditionnels que pour les contrats alternatifs individualisés. Cette observation converge avec les affirmations des experts rencontrés lors de la mission, selon lesquels l'assurance-emprunteur de groupe a évolué d'un taux traditionnel affiché d'environ 0,42 % (prime annuelle exprimée en pourcentage du capital initial) à un taux plus faible d'environ 0,32-0,35 %¹².

En conclusion, **il semble que les tarifs aient en moyenne connu une baisse significative dans les années 2000, ce qui a exercé une pression à la baisse sur la rentabilité des contrats d'assurance-emprunteur. Cependant, il faut noter qu'elle n'a pas nécessairement eu un caractère généralisé et qu'il n'est pas certain qu'elle soit encore à l'œuvre en 2013.**

2.2.3. La « loi Lagarde » n'a pas eu d'effet sur la répartition du marché entre les acteurs

L'augmentation de la pression concurrentielle n'a pas eu pour conséquence le développement de la part de marché des assureurs alternatifs.

¹² La différence avec le ratio présenté dans le tableau 2 s'explique notamment par le fait que celui-ci est calculé sur le capital restant dû au titre du stock de prêts en cours alors que le taux des contrats de groupe s'applique au capital initialement prêté.

En plus d'avoir développé leur argumentaire commercial et leur organisation pour mieux vendre leurs contrats de groupe, les banques ont su s'adapter aux nouvelles règles de marché et conserver leurs positions en proposant des contrats alternatifs défensifs issus de leurs filiales d'assurance ou proposés par leurs partenaires. Proches des contrats alternatifs externes pour leur tarification et leur segmentation plus fine, ils sont proposés aux consommateurs ayant manifesté le souhait d'exercer leur droit à déliaison.

L'entrée de nouveaux acteurs sur ce marché n'est pas un objectif en soi, dès lors que les prix ont effectivement baissé. Toutefois, la simple « contestabilité » d'un marché n'est pas équivalente à une concurrence effective si les concurrents ne sont pas réellement menaçants (cf. contribution du professeur d'économie Bertrand Villeneuve en annexe 9). C'est pour cela que l'évolution du taux de déliaison ne constitue qu'un indice parmi d'autres de l'insuffisance de la concurrence sur ce marché (l'annexe 1 au présent rapport montre que ce taux a eu tendance à être constant voire à baisser dans les années passées).

2.3. Malgré cette ouverture, la concurrence présente encore plusieurs limites et le marché reste très largement dominé par les contrats d'assurance proposés par les établissements bancaires

Malgré les effets positifs de la « loi Lagarde », de nombreux obstacles à la concurrence demeurent.

En premier lieu, **le consommateur ne bénéficie pas d'un accès aisé à l'information**. La réforme de ce marché est encore récente et n'a pas été assimilée par tous les consommateurs.

En second lieu, **l'emprunteur se heurte à la complexité des contrats**. La diversité des garanties ne lui permet pas d'estimer correctement le niveau de couverture proposé. La comparaison des tarifs, pourtant devenus aisément disponibles grâce à Internet, peut également être source de difficultés. En effet, les différentes structures de tarification qui se sont multipliées font que l'actualisation des primes (pour tenir compte de la répartition de celles-ci dans le temps) et l'estimation de la durée effective du prêt sont des éléments majeurs à prendre en considération pour que la comparaison soit la moins biaisée possible.

Même si la « loi bancaire »¹³ a établi un délai de dix jours pour que le prêteur fasse parvenir à l'emprunteur sa décision d'acceptation ou de refus du contrat alternatif et pour qu'il lui transmette une offre de prêt modifiée, la question des délais reste centrale. Le consommateur, engagé dans le processus d'acquisition immobilière, se concentre avant tout sur l'octroi et la négociation du crédit. Cette étape très chronophage ne lui permet pas de s'informer et de faire jouer pleinement la concurrence sur le contrat d'assurance.

Pour ces différentes raisons, **le consommateur se trouve dans une relation déséquilibrée avec le prêteur**. La « loi bancaire », en interdisant les frais de délégation, contribue à la rééquilibrer. Malgré tout, l'asymétrie d'information et la capacité du banquier à utiliser la contrainte de temps dans laquelle se trouve l'emprunteur ne facilitent pas le libre jeu de la concurrence.

À cet égard, la mission observe que **l'assurance-emprunteur suscite le plus grand nombre de doléances**. Avec 19,8 % de l'ensemble des réclamations enregistrées en 2012 par le médiateur de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) (dont 19,5 % concernant les contrats de groupe), l'assurance-emprunteur devance l'assurance automobile de 0,1 point. Compte tenu du faible nombre d'emprunteurs relativement à celui d'automobilistes ou d'assurés MRH (multirisque habitation), il apparaît que certains dysfonctionnements sont encore à l'œuvre dans le secteur de l'assurance-emprunteur.

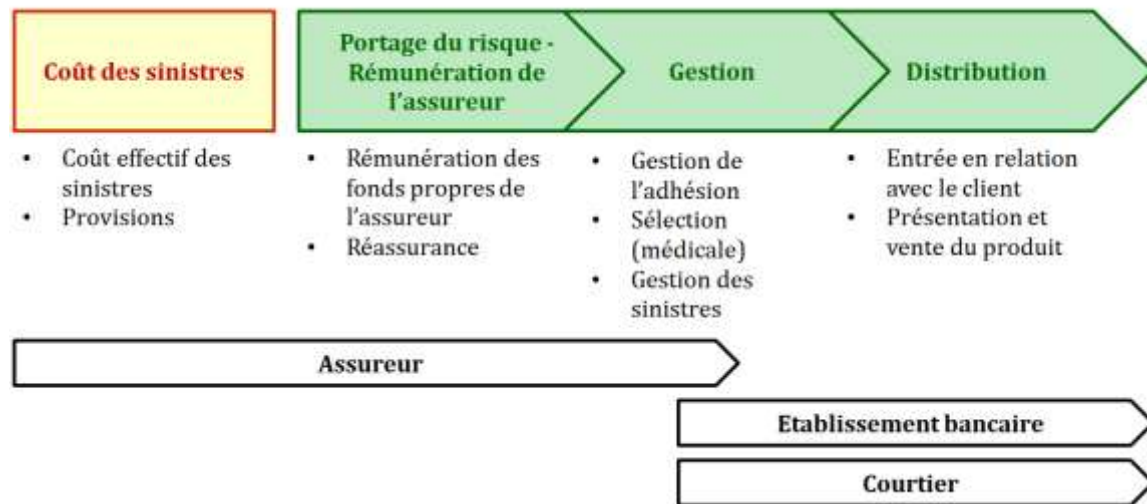
Ces différents aspects font l'objet d'une présentation plus détaillée en annexe 4.

¹³ Loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires.

2.4. Les contrats d'assurance-emprunteur distribués par les établissements bancaires permettent à ceux-ci de bénéficier de commissions élevées

Les emprunteurs versent généralement une prime sur une base mensuelle. Elle couvre le coût effectif des sinistres et rémunère les différentes fonctions de la chaîne de valeur de l'assurance-emprunteur. Le schéma ci-dessous présente une vision simplifiée de la chaîne de valeur, répartie, outre la couverture du coût effectif des sinistres, en trois composantes principales (le portage du risque, la gestion et la distribution), ainsi que l'intervention de chacun des grands types d'acteurs dans les composantes de la chaîne de valeur :

Graphique 10 : Décomposition simplifiée de la chaîne de valeur de l'assurance-emprunteur et du rôle des acteurs



Source : Mission.

Dans l'état actuel du marché, **les relations financières des acteurs se caractérisent par un système de commissionnement** qui assure la rémunération des différentes fonctions accomplies.

Il existe une grande variété de systèmes de commissionnement, dans la mesure où ces derniers peuvent différer pour chaque partenariat (certains assureurs ont plus de 200 partenaires). Le montant et le type des commissions dépendent du pouvoir de négociation de chaque acteur ainsi que de la répartition des actes de gestion entre assureur et distributeur (ou gestionnaire).

Elles sont généralement exprimées en pourcentage des primes et peuvent avoir un caractère fixe ou variable (dans ce cas, la commission comprend une partie fixe et une partie variable). Lorsqu'elles comprennent une part variable, elles reflètent en partie les résultats du porteur de risque et transfèrent de fait une partie du risque au distributeur. En effet, elles sont versées *ex post* au distributeur, après constatation de la sinistralité, et elles sont plus faibles lorsque la sinistralité a été élevée. Ce mécanisme incite notamment les distributeurs à mettre en œuvre une politique de sélection des assurés qui permette de garantir la rentabilité du contrat collectif.

La nomenclature des commissions n'est pas identique d'un acteur à l'autre, mais plusieurs grands types peuvent être identifiés :

- ♦ **commissions de distribution**, qui rémunèrent l'action commerciale de présentation et d'explication du produit au client ;
- ♦ **commissions de gestion**, qui rémunèrent les actes de gestion dont le distributeur ou le courtier gestionnaire a la charge ;

Rapport

- ♦ **commissions variables, dites « de régularisation »**, qui sont généralement fonction de l'équilibre technique du contrat à chaque période (notamment rapport entre le coût effectif des sinistres et le montant des primes). Elles rémunèrent notamment la qualité de la sélection du groupe des assurés (dans le cas d'un contrat collectif), qui influe directement sur le degré de sinistralité.

Dans sa recherche de données chiffrées liées aux relations financières entre acteurs, la mission s'est heurtée aux difficultés d'accès aux données relatives à l'assurance-emprunteur. Elle ne fait pas l'objet d'une rubrique spécifique dans les remontées de données des assureurs et des établissements bancaires à l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, et il n'existe pas de données statistiques publiques et agrégées à l'échelle du marché en ce qui concerne les flux financiers liés à l'assurance-emprunteur et leur décomposition.

La mission a donc utilisé plusieurs sources d'information qu'elle a pu confronter ; les résultats obtenus présentent un niveau de cohérence élevé. S'ils ne permettent pas de reconstituer une décomposition très précise des primes payées par les assureurs entre les grandes fonctions de la chaîne de valeur identifiées *supra*, ils en donnent néanmoins une vision globale éclairante.

Pour pouvoir comparer les chiffres obtenus, la mission a fait le choix de présenter ci-dessous l'ensemble des commissions reçues par chaque acteur, sans les distinguer par nomenclature. Ainsi, les commissions « de distribution » reçues par un acteur regroupent à la fois les commissions de distribution au sens strict mais également les autres commissions décrites *supra*.

Il ressort de cette analyse (détaillée en annexe 3) que **le coût des sinistres représente moins de 50 % de la prime payée par les emprunteurs** et que **les commissions perçues par les distributeurs représentent jusqu'à 44 % de cette même prime**.

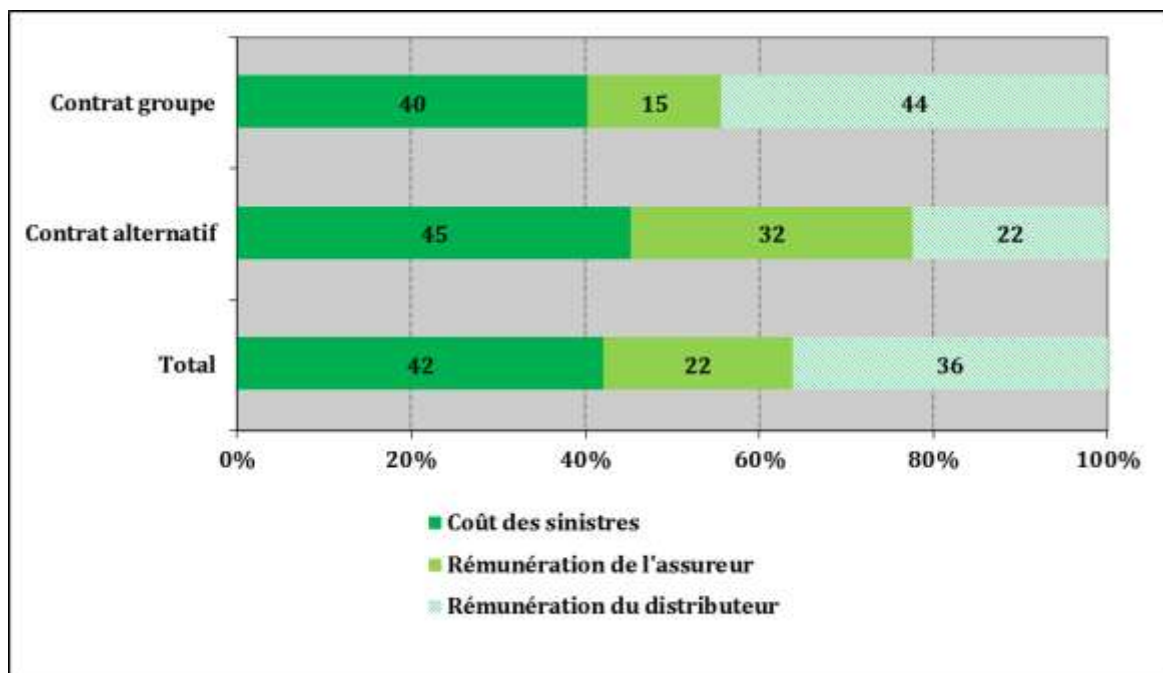
Le tableau et le graphique ci-dessous présentent les chiffres par acteur, sans distinguer les fonctions (pour éviter tout biais lié à la distinction entre les différentes fonctions au sein de la rémunération global de chaque acteur) :

Tableau 3 : Décomposition de la prime entre les acteurs

Type de contrat	Couverture des sinistres (en %)	Rémunération de l'assureur (en %)	Rémunération du distributeur (en %)
Contrat bancaire de groupe	40 (9)	15 (6)	44 (14)
Contrat alternatif	45 (16)	32 (20)	22 (8)
Total	42 (12)	22 (15)	36 (16)

Source : Mission. Données 2012-2013. Écart-type de l'échantillon entre parenthèses.

Graphique 11 : Décomposition de la prime entre les acteurs du marché



Source : Mission. Données 2012-2013.

Du fait de la part des primes revenant au distributeur, l'assurance-emprunteur revêt une importance toute particulière pour les établissements de crédit et participe significativement à leurs résultats.

3. La mise en place d'une possibilité de résiliation annuelle ou à tout moment des contrats d'assurance-emprunteur présenterait des inconvénients majeurs et n'est donc pas recommandée par la mission

3.1. La mesure soutenue par certains parlementaires vise à créer les conditions d'une concurrence effective sur le marché de l'assurance-emprunteur

La mesure étudiée est issue d'une proposition parlementaire pour établir un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur tout au long du prêt, afin de favoriser la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur, et *in fine* d'entraîner :

- ♦ la baisse des tarifs des contrats d'assurance-emprunteur, et donc du coût global de l'emprunt immobilier ;
- ♦ l'amélioration des garanties offertes aux emprunteurs.

La justification de cette proposition repose sur la concurrence jugée insuffisante en l'état actuel du marché, ce que traduisent un ratio sinistre sur prime (ratio S/P) faible et un niveau de commissions de distribution élevé (cf. 2.4). D'un point de vue juridique, cette proposition corrige l'état actuel du droit, qui ne consacre pas de droit général effectif de substitution de l'assurance-emprunteur après la signature de l'acte de vente (cf. 1.2).

L'application d'une telle mesure donnerait la possibilité à l'emprunteur de renégocier son contrat d'assurance-emprunteur ou d'en changer, dès lors que le contrat alternatif proposé comporterait des garanties équivalentes à celles que l'établissement bancaire avait initialement exigées.

Rapport

Elle permet à l'emprunteur de substituer un autre contrat d'assurance-emprunteur après la signature du contrat de prêt, lorsqu'il estime ne pas avoir été en mesure de faire jouer la concurrence pendant la réalisation de l'opération immobilière, en raison de :

- ♦ son pouvoir de négociation limité face à l'établissement bancaire (cf. annexe 4). Les délais très courts qui encadrent l'opération immobilière, ainsi que le faible pouvoir de négociation de certains emprunteurs (faible patrimoine et catégorie socio-professionnelle moins favorisée) peuvent rendre certains emprunteurs vulnérables. L'établissement bancaire est en effet en mesure de conditionner l'octroi ou le taux du prêt au choix de l'assurance initialement proposée (tant qu'aucune offre formelle n'a été produite et que la négociation se fait dans un cadre oral et précontractuel) ;
- ♦ sa méconnaissance ou sa mauvaise compréhension de la possibilité de choisir librement un contrat d'assurance ;
- ♦ son incapacité, faute de temps, à chercher une autre assurance-emprunteur en raison du délai contraint de la vente immobilière (la signature de la vente est en général séparée de trois mois de celle du compromis) ;
- ♦ son incapacité, faute de temps, à trouver un contrat présentant des garanties équivalentes à celles qu'offre le contrat de groupe proposé par l'établissement bancaire, condition nécessaire pour la déliaison.

À tout moment au long du prêt, la mesure permettrait à l'emprunteur de bénéficier d'une amélioration de son état de santé individuel ou des évolutions favorables relatives à la sinistralité, notamment la baisse de la mortalité (allongement de l'espérance de vie) et les progrès de la médecine.

La portée pratique de ces deux derniers arguments est cependant limitée, dans la mesure où la sinistralité s'accroît avec l'âge des individus. En conséquence :

- ♦ il est peu probable qu'un emprunteur ait intérêt à changer de contrat d'assurance-emprunteur plusieurs années après le début du contrat : même si les tarifs baissent de manière générale, l'emprunteur serait alors dans une tranche de tarifs plus élevés que son tarif initial, en raison de son plus grand âge ;
- ♦ il est peu fréquent que la situation de santé des emprunteurs s'améliore avec l'âge. Cet avantage de la mesure ne devrait concerner qu'une minorité d'emprunteurs.

La mesure proposée a donc essentiellement pour effet de protéger l'emprunteur contre une situation de vulnérabilité initiale.

3.2. L'accroissement de la démutualisation qui en résulterait pourrait conduire à exclure certaines populations de l'accès au crédit

3.2.1. Cette proposition pourrait accélérer et approfondir la démutualisation des contrats d'assurance-emprunteur et leur segmentation tarifaire en fonction des caractéristiques individuelles

L'assurance-emprunteur, déjà en partie démutualisée du fait du mouvement concurrentiel à l'œuvre depuis le début des années 2000, qui a poussé à segmenter de plus en plus les tarifs selon les caractéristiques individuelles des assurés, présente des écarts de tarifs importants entre les plus jeunes assurés et les plus âgés.

Bien qu'ils aient accompagné ce mouvement, les contrats collectifs bancaires comportent encore actuellement une part de mutualisation : le tarif de l'assurance-emprunteur des meilleurs risques est majoré pour permettre aux moins bons risques une assurance-emprunteur à un tarif inférieur à ce qu'il devrait être¹⁴.

La possibilité de résilier à tout moment son contrat d'assurance peut accélérer la démutualisation de l'assurance-emprunteur et favoriser l'augmentation des écarts constatés dans les contrats collectifs bancaires.

Le risque généré par la mesure proposée est donc d'abord celui de l'approfondissement (nouveaux critères de segmentation, raffinement des critères existants) et de l'accélération (rythme d'évolution plus élevé pour la segmentation des tarifs) du mouvement de démutualisation.

Encadré 3 : la mutualisation des contrats d'assurance-emprunteur

De par leur moindre segmentation tarifaire, les contrats collectifs bancaires contribuent à la mutualisation de l'assurance-emprunteur. Cette mutualisation s'opère entre les classes d'âge, entre les catégories socioprofessionnelles, et jusqu'à un certain point entre les risques médicaux différents. De plus, le mode de tarification des contrats collectifs assure également une mutualisation des primes dans le temps¹⁵.

- ♦ une **mutualisation intergénérationnelle** : la majorité des contrats de groupe modulent leur tarif en fonction de l'âge de l'assuré à la souscription du prêt. A l'exception du contrat du Crédit foncier de France, les autres contrats collectifs bancaires répartissent la population des 18-65 ans en quatre à six classes d'âge :

- une à trois classes tarifaires pour les 18-35 ans ;
- deux ou trois classes tarifaires pour les 35- 50 ans ;
- deux ou trois classes tarifaires pour les 50- 65 ans.

Mesurée sur l'ensemble de la population, la dispersion des tarifs entre les différentes classes d'âge de l'ensemble des contrats bancaires est inférieure à celle observées pour les contrats alternatifs. De ce fait, les contrats collectifs bancaires présentent une plus forte mutualisation, notamment au bénéfice des emprunteurs de plus de 45 ans.

Dans une moindre mesure, plus la classe tarifaire est étendue plus elle permet la mutualisation du risque en son sein, les plus âgés de chaque classe bénéficiant de tarifs avantageux grâce à la présence des plus jeunes ;

- ♦ une **mutualisation entre les différentes catégories socioprofessionnelles** : les contrats de groupe proposés par les établissements bancaires ne segmentent pas selon les catégories socioprofessionnelles (cadres / non cadres). De ce fait, les non cadres - qui présentent, toutes choses égales par ailleurs, un profil de risque plus élevé que les cadres - bénéficient de tarifs d'assurances inférieurs à ceux qui découleraient d'une tarification fondée uniquement sur leur sous-population ;
- ♦ une **mutualisation entre bons et mauvais risques de santé** : le dispositif conventionnel AERAS (cf. annexe 1) permet de faire bénéficier aux personnes présentant un risque de santé de conditions d'assurance soutenables en matière de tarifs et de garanties. En 2012, sur les 376 522 demandes d'assurance-emprunteur présentant un risque aggravé de santé, 208 355 ont fait l'objet d'une proposition d'assurance sans surprime et sans exclusion. Plus de la moitié des personnes présentant un risque de santé sont ainsi assurées aux conditions standards des contrats. De plus, 6 700 personnes ont bénéficié du mécanisme d'écèlement des primes, pour un montant total de 1,7 M€ ;

¹⁴ Voir notamment « Les vertus sociales de l'assurance-emprunteur », X. Cognat et P.de Villeneuve, revue Risque n° 94.

¹⁵ D'après CBP (avril 2013).

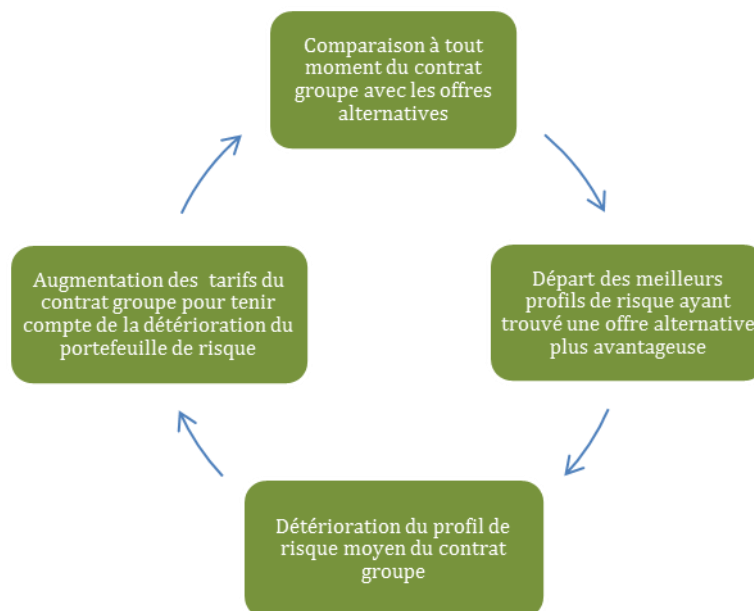
Rapport

- ♦ une **mutualisation des primes dans le temps** : les contrats collectifs bancaires proposent une tarification constante en fonction du capital initial emprunté. Dans ce cas, les cotisations payées par l'assuré sont constantes (en euros courants) pendant toute la durée du crédit. À coût total de l'assurance-emprunteur mesuré en euros courants identique, les cotisations payées pour un contrat de groupe bancaire sont supérieures à celles d'un contrat alternatif en fin de crédit. Elles leur sont en revanche inférieures en début de prêt, quand la situation financière de l'emprunteur est plus contrainte.

Les enchaînements attendus sont les suivants :

- ♦ (1) les meilleurs risques des contrats collectifs bancaires se voient proposer une offre alternative au tarif plus avantageux car fonction de leur profil de risque propre et non d'un tarif moyen calculé sur une sous-population comportant des individus présentant un profil plus risqué ;
- ♦ (2) une partie de ces meilleurs risques quitte le contrat collectif bancaire et souscrit un contrat alternatif ;
- ♦ (3) les individus qui restent dans le contrat bancaire de groupe présentent en moyenne un profil plus risqué qu'auparavant, ce qui entraîne une hausse globale des primes d'assurance au moins pour les nouveaux contrats ;
- ♦ (4) cette augmentation des tarifs conduit à ce que des offres alternatives deviennent désormais plus avantageuses pour les meilleurs risques des assurés restés dans le contrat collectif bancaire ;
- ♦ (5) une partie de ces meilleurs risques quitte le contrat collectif bancaire et souscrit un contrat alternatif ;
- ♦ (6) et ainsi de suite, jusqu'à une démutualisation très forte.

Graphique 12 : Scénario conduisant à une forte démutualisation du système de l'assurance-emprunteur



Source : mission.

Enfin, l'analyse du professeur Bertrand Villeneuve et les simulations qu'il a réalisées pour la mission (cf. annexe 9) montrent que **les individus, dans la mesure où ils éprouvent de l'aversion pour le risque, préfèrent *ex ante* (avant de connaître leur profil de risque individuel au moment où ils emprunteront) vivre dans un monde où la tarification est moins segmentée.** La segmentation et la démutualisation extrêmes représentent donc, en moyenne, une réduction du bien-être des individus.

3.2.2. Elle pourrait remettre en cause les caractéristiques actuelles des contrats d'assurance-emprunteur et conduire à exclure certaines populations de l'accès au crédit

En accélérant et en approfondissant cette démutualisation du système, la possibilité de résiliation à tout moment du contrat d'assurance-emprunteur pourrait conduire à renchérir l'assurance des emprunteurs dont le profil de risque est le moins favorable au point d'entraîner un **risque d'exclusion de l'accès au crédit¹⁶ notamment des populations les moins favorisées,**

Contrairement aux contrats de groupe, la majorité des contrats alternatifs actuels module leur tarif d'assurance-emprunteur selon la catégorie socioprofessionnelle de l'emprunteur. Ce critère semble pertinent pour prévoir les risques d'accidents de la vie qui entrent en jeu dans le cadre de l'assurance-emprunteur¹⁷. Les emprunteurs présentant des risques différents selon ce critère, les contrats de groupe sont incités par la concurrence à en tenir compte dans leur grille tarifaire.

En effet, les cadres ayant un risque d'accident de la vie inférieur à celui des non-cadres, ils se voient proposer une offre plus avantageuse par les contrats alternatifs qui segmentent selon la catégorie socioprofessionnelle. La probabilité de sortie des cadres vers les contrats alternatifs étant élevée, l'assureur de contrat de groupe ne peut longtemps encore se risquer de mutualiser son risque entre les différentes catégories socioprofessionnelles. Seuls les non-cadres souscriraient au contrat de groupe (non segmenté) alors que les cadres souscriraient au contrat alternatif (segmenté).

Ce mécanisme peut conduire à renforcer les différences de tarifs entre catégories socioprofessionnelles ou même à ce que le marché ne propose que des contrats dont le tarif dépende de la catégorie socioprofessionnelle. Le coût de l'assurance-emprunteur serait alors systématiquement supérieur pour les non-cadres au coût proposé actuellement dans les contrats de groupe.

De plus, l'accroissement des différences tarifaires entre les tranches d'âge pourrait aboutir à rendre plus difficile l'accès au crédit des emprunteurs les plus âgés ou présentant les moins bons profils de risque.

Dans la mesure où la possibilité de résilier à tout moment le contrat d'assurance-emprunteur accélérerait le processus de démutualisation déjà à l'œuvre, une augmentation de l'amplitude des tarifs n'est pas à exclure. L'écart entre le tarif des jeunes et des plus âgés, qui est actuellement du simple au double dans les contrats collectifs bancaires, pourrait ainsi atteindre celui des contrats alternatifs, à savoir de un à sept.

Les plus âgés, qui se verraient proposer un tarif proche de leur risque réel, auraient ainsi un accès plus difficile au crédit.

¹⁶ D'autres personnes, pouvant payer l'assurance-emprunteur, pourraient être également exclues du crédit en raison du dépassement du taux de l'usure. En France, le seuil de l'usure est calculé en majorant d'un tiers le taux effectif moyen observé pour une catégorie de prêts et par montant. Pour les prêts immobiliers, les taux de l'usure sont déterminés séparément pour les prêts à taux fixes, les prêts à taux variables et les prêts relais. Ces seuils sont calculés par la Banque de France sur la base d'une enquête trimestrielle réalisée auprès des établissements de crédits et portant sur les prêts en euros. Au 3^{ème} trimestre 2013, le taux de l'usure des prêts à taux fixe est de 5,03 %.

¹⁷ Voir notamment « *La « double peine » des ouvriers : plus d'années d'incapacité au sein d'une vie plus courte* », E. Cambois, C. Laborde, J.-M. Robine, Population et société n° 441, janvier 2008 - http://www.ined.fr/fichier/t_publication/1341/publi_pdf1_441.pdf

3.3. Cette évolution pourrait avoir des répercussions non souhaitées en matière de garanties et de tarifs de l'assurance et du prêt

3.3.1. Du fait d'une concurrence accrue sur les prix, les garanties des contrats d'assurance-emprunteur pourraient diminuer

En raison notamment de la difficulté de comparer les garanties et exclusion entre les différents contrats, la concurrence actuelle se réalise essentiellement sur le niveau du coût (non actualisé) de l'assurance-emprunteur.

Les assureurs pourraient être incités à dégrader la qualité de leur contrat afin de le rendre, du point de vue du tarif, plus concurrentiel, soit par l'ajout d'exclusions, rendant les conditions de prise en charge de l'assurance plus restrictives, soit par l'ajout de clause de révisabilité des termes du contrat (tarif ou garanties) en cours de prêt à l'initiative de l'assureur. Certains contrats comportent déjà une clause dite « de sauvegarde » donnant la possibilité à l'assureur d'engager une modification les conditions du contrat (cf. annexe 2).

Or les travaux de Bertrand Villeneuve¹⁸ soulignent la forte aversion de l'emprunteur à voir le tarif de son assurance-emprunteur évoluer de manière aléatoire pendant la durée du prêt (cf. annexe 9). En effet, face au risque de voir son tarif augmenter d'une année sur l'autre en fonction de la perception de son état de santé par l'assureur, il serait prêt à payer davantage (jusqu'à 15 %) que la valeur espérée des primes¹⁹ pour avoir la garantie qu'il paiera toujours, quoiqu'il arrive, la prime du risque moyen.

De plus, la faible lisibilité des termes des contrats d'assurance et la difficulté de comparer les offres pourraient amener les emprunteurs à ne souhaiter souscrire qu'aux contrats les moins chers pour limiter leur risque de souscrire à une assurance-emprunteur non compétitive par rapport à leur situation personnelle. De ce fait, les contrats d'assurance les plus couvrants et par conséquent coûteux pourraient être amenés à voir leur part de marché diminuer.

3.3.2. Elle pourrait déstabiliser l'équilibre financier des assureurs et comporter un risque de hausse des tarifs des nouvelles assurances-emprunteur

Si la mesure devait s'appliquer non seulement aux contrats nouveaux mais aussi aux contrats déjà en cours, qui ont été conçus sous l'hypothèse que, hors les cas de remboursement anticipé des crédits, la population des assurés n'évoluerait pas tout au long du contrat, elle pourrait déstabiliser l'équilibre financier des assureurs sur ces produits. Le risque serait alors que les assureurs compensent cette perte par une sur-tarification des nouveaux contrats d'assurance-emprunteur.

Il n'a pas été possible d'estimer les pertes financières qu'entraînerait l'application de la mesure au stock des contrats en cours. Cependant, des simulations montrent que la mesure fragiliserait de manière certaine l'équilibre des contrats de groupe existants par un phénomène d'anti-sélection dynamique : les contrats de groupe se videraient de leurs membres à meilleur profil de risque et deviendraient moins rentables voire déficitaires (cf. 3.2).

¹⁸ « Analyse de l'assurance-emprunteur : comment baisser les prix sans les rendre imprévisibles ? », B. Villeneuve, octobre 2013, annexé au présent rapport.

¹⁹ La valeur espérée des primes correspond à la moyenne des primes envisageables pondérées par la probabilité que l'assuré les paie.

3.3.3. Le risque d'augmentation du taux des prêts immobiliers en réponse à une baisse des tarifs de l'assurance-emprunteur existe mais son ampleur n'est pas mesurable

En exerçant une pression à la baisse sur les marges de l'assurance-emprunteur et sur les commissions reversées aux établissements bancaires, la mesure pourrait amener ces derniers à compenser cette baisse de recettes par la majoration de leurs marges en premier lieu sur le prêt immobilier mais aussi sur d'autres produits, faisant potentiellement supporter ces charges nouvelles sur l'ensemble des clients de l'établissement bancaire et pas seulement sur les emprunteurs.

Si la mesure devait entraîner une hausse des taux d'intérêt des prêts immobiliers, celle-ci viendrait réduire voire annuler pour le consommateur son effet positif sur le coût global de l'emprunt. En revanche, en relevant les marges des prêts immobiliers à un niveau supérieur à celui actuellement observé, elle faciliterait la titrisation par les établissements bancaires des créances qu'ils détiennent à raison de ces prêts.

Encadré 4 : La titrisation des prêts immobiliers

Les prêts immobiliers représentent plus de 880 milliards d'euros en 2013, qui sont essentiellement portés à l'actif des banques. Pour refinancer cet actif, les établissements bancaires ont principalement recours aux ressources apportées par les ménages (dépôts à vue, livrets, PEL, etc.) et à des obligations foncières (*covered bonds*). En revanche, la titrisation est peu utilisée en France.

L'avantage de ce mode de refinancement est son caractère déconsolidant (dès lors que certaines exigences prudentielles sont respectées, notamment l'absence de lien explicite ou implicite entre l'établissement bancaire à l'origine du prêt titrisé, et le titre issu de l'opération de titrisation détenu par des investisseurs), ce qui signifie que les créances sortent du bilan de l'établissement bancaire. Cela aurait pour effet de relâcher la contrainte liée aux ratios prudentiels et de faciliter le respect des normes prudentielles issues de Bâle 3 par les établissements bancaires.

Dans un contexte de marges faibles sur les crédits immobiliers, la titrisation peut difficilement se développer car les investisseurs potentiels exigent une rémunération relativement élevée, notamment par rapport aux obligations foncières. Dès lors, si la remise en cause des subventions croisées entre produits par une mesure pro-concurrentielle aboutit à une augmentation des marges sur les prêts, la titrisation de ces créances serait facilitée.

Au-delà de la question relative à la marge, d'autres éléments font aujourd'hui potentiellement obstacle à la titrisation, liés notamment à certains particularismes du marché français (par exemple le recours à la caution plus souvent qu'à l'hypothèque ou la mauvaise image de la titrisation depuis le début de la crise financière). Ces obstacles potentiels font actuellement l'objet d'une réflexion dans le cadre d'un groupe de travail animé par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

L'ensemble des acteurs reconnaît qu'une forte concurrence s'exerce entre les établissements bancaires sur le prêt immobilier, produit capable de conquérir de nouveaux clients et de les fidéliser. Cette situation laisse ainsi supposer une attractivité fondée sur une faible tarification du prêt immobilier compensée par des subventions croisées de l'assurance-emprunteur ou d'autres produits bancaires vers le prêt.

L'ampleur des phénomènes de sous-tarification des prêts et de subventionnement croisé est toutefois difficile à quantifier et ni l'approche macroéconomique ni l'étude des éléments recueillis n'ont permis à la mission de déterminer avec certitude l'ampleur de ce phénomène (cf. étude détaillée en annexe 6).

Les éléments recueillis auprès des acteurs permettent d'affirmer que certains d'entre eux ont pu utiliser l'assurance-emprunteur pour compenser des marges faibles voire négatives sur le prêt. Cependant :

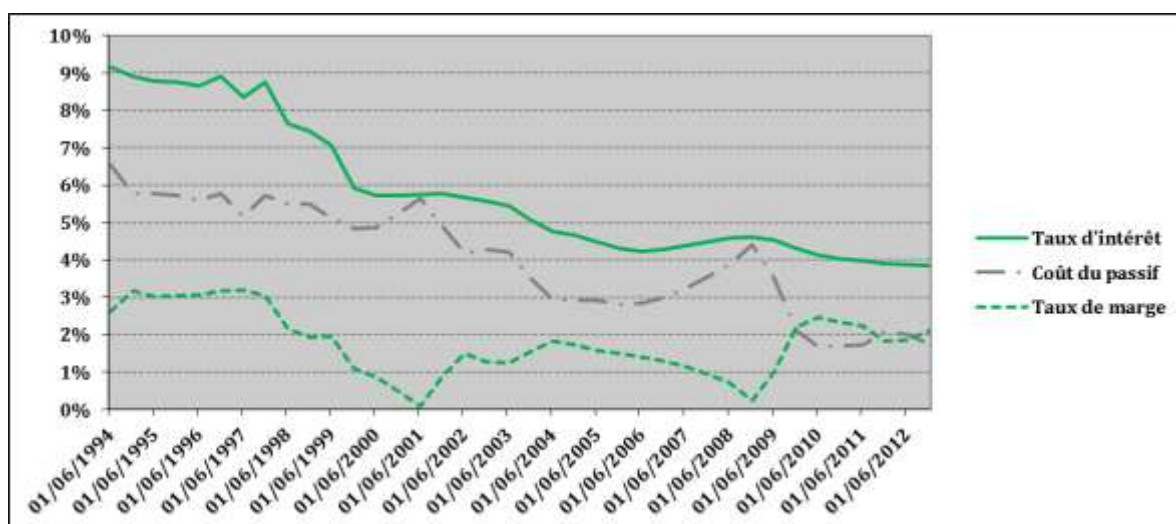
- ◆ on ne peut pas affirmer en l'état actuel des données disponibles que l'assurance-emprunteur est le seul, ou même le principal produit à avoir joué ce rôle ;
- ◆ tous les acteurs ne sont pas dans la même situation.

Rapport

Il est probable que ce rôle de compensation de marge soit moins fort aujourd'hui dans la mesure où les marges sur les prêts se sont redressées. En effet, sur la base d'une comparaison du taux des prêts (anciens et nouveaux) à l'actif avec le coût moyen du passif²⁰ des banques, on peut en effet constater que :

- ♦ sur la période 1994-2012, la marge sur le stock de prêts calculée selon cette méthodologie est en moyenne de 1,78 % : ce niveau relativement élevé ne permet pas de déduire qu'il y a une sous-tarification structurelle des prêts. Cependant, cette marge est également relativement variable avec un écart-type de 0,86 % ;
- ♦ elle n'est jamais négative sur la période, mais elle tangente zéro à deux moments, mi-2001 (0,09 %) et fin-2008 (0,22 %). La réduction brutale de la marge sur encours s'explique par le coût moyen du passif : mi-2001, elle trouve son origine dans la remontée des taux des banques centrales européennes et américaines juste avant l'éclatement de la bulle boursière de 2001 ; fin-2008, dans la hausse du prix des ressources de marché ;
- ♦ elle atteint 2,10 % fin 2012, ce qui est supérieur à sa moyenne de long terme.

Graphique 13 : Comparaison entre le taux du stock de prêts immobiliers et le coût du passif



Source : Données ACPR. Représentation mission.

3.4. Compte tenu des risques que cette mesure ferait peser sur l'équilibre du modèle français de l'assurance-emprunteur, la mission recommande de ne pas mettre en œuvre un droit de résiliation annuel ou à tout moment

De manière générale, la mission considère que les inconvénients, qu'ils soient très probables ou simplement possibles, pourraient remettre en cause l'équilibre du modèle français de l'assurance-emprunteur. C'est notamment le cas de l'accélération et de l'approfondissement de la segmentation qui seraient encouragés par la mesure (cf. 3.2).

²⁰ Le financement de l'habitat en 2012, Analyses et synthèses, n° 18, juillet 2013, ACPR.

Tableau 4 : Avantages et inconvénients de la mesure pour le consommateur selon leur degré de probabilité

Avantages possibles	Avantages très probables
• Possibilité pour l'emprunteur de bénéficier de tarifs plus bas longtemps après le début de son contrat d'assurance emprunteur	• Accroissement d'une concurrence effective et baisse des tarifs • Renforcement du droit de choisir librement un contrat d'assurance emprunteur
Inconvénients possibles	Inconvénients très probables
• Report intégral de la baisse du tarif de l'assurance emprunteur sur le tarif du prêt immobilier • Modification des caractéristiques des contrats (prime connue à l'avance et absence de résiliation par l'assureur)	• Démutualisation, enchérissement très fort de l'assurance emprunteur pour certains profils et disparition des contrats groupe mutualisants • Déstabilisation profonde de l'équilibre financier des assureurs en cas d'application immédiate de la mesure aux contrats en cours, et hausse des tarifs des nouveaux contrats à titre de compensation

Source : Mission.

En revanche, la mission estime que les avantages les plus probables de la mesure étudiée, à savoir l'accroissement de la concurrence effective et la baisse des tarifs, peuvent être atteints par le biais de mesures moins dommageables présentées ci-après au 4.2.

En conséquence, la mission recommande de ne pas mettre en place la substitution tout au long du prêt de l'assurance-emprunteur signée ni *a fortiori* pour les contrats déjà signés (cf. 3.3.2.).

4. Après avoir étudié un éventail de réformes susceptibles de favoriser la concurrence, la mission recommande de mettre en œuvre quatre mesures alternatives

En réponse à la demande explicite du ministre sur ce point, la mission s'est attachée à étudier des pistes de réforme favorisant la concurrence alternatives au droit de résiliation permanent en cours de prêt en s'inspirant pour certaines d'exemples étrangers (pour plus de précisions sur les éléments de comparaison internationale, cf. annexe 5).

L'étude de ces pistes, dont une présentation plus détaillée figure en annexe 7, a porté sur :

- ♦ l'ouverture d'un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur limité dans le temps ;
- ♦ l'amélioration de la comparabilité des contrats par la mise en place d'un socle minimal de garanties et/ou d'une labellisation ;
- ♦ l'obligation pour l'assureur de consacrer à l'indemnisation des sinistres une part substantielle des primes versées par les emprunteurs ;

Rapport

- ♦ la mise en place de pénalités de sortie du contrat d'assurance-emprunteur ;
- ♦ l'instauration de la non-simultanéité de la vente de prêt et d'assurance ;
- ♦ la séparation entre le fournisseur du prêt et l'assureur.

4.1. Après expertise, certaines mesures, parfois inspirées d'exemples étrangers, n'ont pas été retenues par la mission

4.1.1. A ce stade, il n'est pas paru opportun de mettre en place une obligation pour l'assureur de consacrer à l'indemnisation des sinistres une part préfixée des primes versées par les emprunteurs

Au cours de ses investigations, la mission a pu aboutir à la conclusion que le ratio sinistre sur prime (S/P) était sensiblement inférieur, dans une période récente et en moyenne sur le marché de l'assurance-emprunteur, à 50 %. Ce chiffre est particulièrement faible au regard des autres types d'assurance²¹, et semble indiquer l'existence de commissions et de frais élevés, ce qui peut notamment s'expliquer par une concurrence trop faible dans ce marché (cf. annexe 3).

Encadré 5 : Le ratio sinistre sur primes (ratio S/P)

Le ratio sinistre sur primes, applicable aux activités d'assurance non-vie, est le rapport entre le montant de la charge de sinistres avérés et des cotisations acquises sur un même contrat d'assurance ou une branche. Lorsqu'il est mesuré par année de survenance, il constitue une bonne mesure de la sinistralité des assureurs.

L'encadrement du ratio S/P pourrait, en lui fixant une valeur-plancher et donc en limitant la part de la prime qui n'est pas consacrée à l'indemnisation des sinistres, contribuer à réduire les commissions et se traduire par exemple par l'obligation pour l'assureur de diminuer ses tarifs ou de procéder au reversement à l'assuré des primes excédentaires.

Si une telle mesure n'a pas d'équivalent dans l'assurance en France, il existe cependant des exemples de régulation du ratio S/P à l'étranger, notamment dans quelques États fédérés aux États-Unis (cf. éléments de comparaison internationale en annexe 5) qui peuvent prendre des formes diverses (encadrement du taux de commission ou du montant de la prime elle-même).

Sa mise en place suppose néanmoins de nombreux choix méthodologiques, tenant à la définition précise et comptable du numérateur et du dénominateur du ratio S/P constaté pour pouvoir apprécier l'écart par rapport à la valeur-plancher ; déterminer cette valeur-plancher ; fixer la période utilisée pour calculer le ratio S/P en tenant compte de la cyclicité de la sinistralité ; et enfin identifier l'organe chargé du contrôle du respect de la mesure.

Elle présente également des inconvénients majeurs.

Elle est très dérogatoire par rapport à la régulation de l'économie dans son ensemble, dans la mesure où elle peut être considérée comme une forme de rétablissement du contrôle des prix (la fixation d'un ratio S/P plancher revient à encadrer le niveau de la prime, dès lors que l'on considère la sinistralité comme une variable exogène).

²¹ Tous secteurs confondus, ce ratio s'établit autour de 80% (source : ACPR – les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance).

Elle semble également dérogatoire par rapport au fonctionnement du marché des assurances, dans la mesure où un tel encadrement n'existe pas pour d'autres types d'assurances en France, et qu'il n'est pas intégré aux modèles habituels utilisés par les actuaires. En effet, sur un contrat de long terme, les primes doivent permettre de rendre le produit rentable et techniquement équilibré sur toute la durée du contrat, et non à chaque période ; la concurrence permet par ailleurs de garantir que le niveau de rentabilité (pour l'assureur comme pour les intermédiaires) n'est pas excessif.

Enfin, il est également possible de s'interroger sur la conformité d'une telle mesure au droit de l'Union européenne.

Au final, la mesure pourrait, du fait de sa complexité et des coûts de gestion supplémentaires qu'elle entraînerait, générer de l'inefficacité.

La mission estime donc que cette mesure, qui reste un éventuel dernier recours en cas d'échec d'autres options pour développer la concurrence, **doit être écartée**.

Des pistes de réforme alternatives et moins contraignantes peuvent aussi être imaginées pour exercer une pression à la baisse sur les commissions et autres frais, notamment au travers d'**une obligation de publicité des commissions**, voire d'une décomposition de la prime en plusieurs éléments afin d'informer le consommateur de l'utilisation qui est faite des montants versés au titre de l'assurance-emprunteur.

À cet égard, la mission observe que la révision de la directive européenne sur l'intermédiation en assurance (DIA)²², actuellement en cours, pourrait rendre obligatoire par les distributeurs d'assurances la divulgation du montant et de la structure de leur rémunération, ainsi que des informations sur la décomposition de la prime, sur demande de leurs clients.

Sans attendre l'adoption de cette directive et sa transposition en droit interne, **la mission recommande de mieux informer les emprunteurs et de favoriser le jeu de la concurrence en mettant en place un régime juridique obligeant l'affichage par tous les distributeurs (établissements bancaires et intermédiaires) des commissions qu'ils perçoivent sur les contrats d'assurance-emprunteur** (cf. 4.2.2).

4.1.2. La mise en place de pénalités de sortie du contrat d'assurance-emprunteur qui aurait pu être une contrepartie à la déliaison à tout moment est apparue à la mission comme une limitation trop forte à la concurrence si elles sont intégrales ou inefficaces si elles sont plus limitées

L'option étudiée, inspirée des indemnités de remboursement anticipé des prêts immobiliers pouvait constituer une contrepartie à la mise en place d'un droit de résiliation annuel ou à tout moment, en contribuant au rééquilibrage des contrats, en particulier pour les contrats collectifs bancaires pour lesquels le taux fixe conduit à ce que les primes ne coïncident pas avec le niveau de risque instantané (pour plus de précisions, cf. annexe 7).

Après expertise, il est apparu à la mission que :

- ◆ la compensation intégrale de la perte des primes de l'assureur ôterait, pour le consommateur, tout intérêt à la mise en place d'un tel système ;
- ◆ la mesure présenterait des difficultés techniques de faisabilité dès lors qu'il est peu probable que les meilleurs risques soient en situation d'endettement virtuel vis-à-vis de l'assureur qui justifierait l'existence d'une telle pénalité ;

²² Directive 2002/92/CE du Parlement européen et du Conseil du 9 décembre 2002 sur l'intermédiaire en assurance.

Rapport

- ♦ elle pénaliserait dans les faits les contrats collectifs bancaires, seuls à avoir intérêt à inclure une clause de pénalité de sortie, ce qui les rendrait moins attractifs à la souscription du prêt et contribuerait à accélérer le processus de démutualisation.

Au final, **la mission estime inopportun de mettre en place un système de pénalités de sortie** qui, soit ne serait pas appliqué en pratique dans les contrats collectifs bancaires pour des questions d'image, soit accélérerait le processus de démutualisation.

4.1.3. La désynchronisation de la vente du prêt et de l'assurance n'apparaît pas justifiée au regard du fonctionnement actuel du marché

L'option étudiée, inspirée de la réforme mise en place au Royaume-Uni en 2010, consiste à n'autoriser la vente de l'assurance-emprunteur qu'une fois un certain délai écoulé après la signature du crédit.

Une telle mesure ne peut produire d'effets réels que si elle est accompagnée d'autres règles encadrant l'octroi du crédit. Il est notamment nécessaire que les termes du crédit signé dans un premier temps soient définitifs et ne puissent pas évoluer en fonction de l'assurance finalement choisie.

Elle permettrait de mettre fin à toute suspicion de vente liée et de réduire l'asymétrie d'information entre le banquier et le futur emprunteur en séparant la conclusion du crédit de la souscription du contrat d'assurance, permettant ainsi au consommateur d'y porter une attention particulière, alors qu'il peut être amené à la négliger lorsque les deux opérations sont effectuées simultanément, du fait du caractère accessoire de l'assurance-emprunteur par rapport au crédit lui-même.

Elle présente toutefois plusieurs inconvénients :

- ♦ en l'absence de l'introduction d'une condition suspensive dans le contrat de prêt en cas d'absence d'assurance, elle pourrait conduire à diminuer la proportion d'emprunteurs souscrivant une assurance et *in fine* remettre en cause le modèle français du marché du prêt immobilier, aujourd'hui fortement sécurisé pour le prêteur comme pour l'emprunteur ;
- ♦ si elle devait être assortie de l'introduction d'une condition suspensive du contrat de prêt, elle se traduirait, pour le consommateur, par un parcours allongé et complexifié, en particulier s'agissant de la gestion des délais dont l'accumulation ne sera pas, le plus souvent, compatible avec les impératifs temporels de la transaction immobilière.

Mise en place au Royaume-Uni dans le but de sanctionner les pratiques frauduleuses de certaines banques, elle a conduit à l'attrition du marché de l'assurance-emprunteur et à une recomposition complexe du marché immobilier, qui ne s'est pas nécessairement opérée au bénéfice de l'emprunteur. A la lumière des différences existantes entre le Royaume-Uni et la France, elle n'apparaît pas justifiée dans le cas français.

En relevant que la possibilité de souscrire simultanément son crédit et son assurance est un service utile rendu au consommateur qui ne doit être remis en cause que s'il a plus à perdre qu'à gagner dans le processus de vente simultanée, **la mission estime que le fonctionnement actuel du marché, même s'il n'est pas optimal, ne justifie pas la mise en place d'une telle mesure.**

4.1.4. Il n'existe pas d'éléments caractérisant des excès tels qu'ils justifieraient de séparer les activités de prêts et d'assurance

L'option étudiée s'inspire du modèle mis en place en Italie en 2012 qui repose sur deux règles fondamentales :

- ♦ la banque est autorisée à distribuer des produits d'assurance-emprunteur, sous réserve qu'elle ne soit pas bénéficiaire de ce contrat ;
- ♦ la banque est dans l'obligation de présenter au moins deux contrats d'assurance issus de deux sociétés différentes qui ne lui sont pas liées. L'emprunteur a également la possibilité de souscrire à tout autre contrat d'assurance-emprunteur proposant les mêmes garanties.

En Italie, cette mesure a été accompagnée de l'obligation de faire apparaître dans la notice d'information la quote-part perçue en moyenne par les intermédiaires (cf. annexe 5). Ces deux mesures devant conjointement permettre de réduire les commissionnements et les éventuelles subventions croisées.

Elle peut également être envisagée de façon plus restrictive, en interdisant aux banques de vendre toute sorte d'assurance-emprunteur, que le contrat soit issu d'une société d'assurance captive ou qu'il provienne d'une société externe.

Cette mesure présente plusieurs avantages. Elle rend plus lisible le fonctionnement du marché de l'assurance-emprunteur et permet une meilleure information du consommateur à qui plusieurs contrats différents sont soumis.

Envisagée de manière stricte, elle priverait les banques d'une activité majeure et constituerait pour celles-ci une sanction que la mission juge lourde et disproportionnée. Appliquée sagement, sur le modèle italien, elle n'empêche pas le versement de commissions de l'assureur au banquier et n'exerce qu'une pression concurrentielle modérée, en préservant la position privilégiée dont bénéficient actuellement les banques pour la distribution de ces produits.

Une séparation totale des activités de prêteur et d'assureur-emprunteur présenterait également des inconvénients, en privant le consommateur d'un guichet unique et en le soumettant, comme dans l'option précédente, à un parcours allongé et complexifié. Par ailleurs, elle n'aurait pas pour effet de lever les limites actuelles à la concurrence tenant à la complexité des contrats, de leurs garanties et de leurs tarifs ainsi qu'aux délais de réalisation de l'acquisition immobilière.

La mission estime d'une part qu'il est inopportun de retenir une mesure empêchant les banques de vendre des contrats d'assurance-emprunteur garantis par un assureur captif tout en préservant leur qualité de distributeur de contrats externes, et considère d'autre part qu'il n'existe pas d'éléments caractérisant des excès tels qu'ils justifieraient d'interdire aux banques de poursuivre leur activité sur ce marché.

4.2. Au final, la mission formule quatre propositions permettant d'améliorer la situation tout en préservant les aspects positifs du modèle français

Les mesures recommandées par la mission portent sur :

- ♦ la clarification du régime juridique de l'assurance-emprunteur ;
- ♦ l'amélioration de l'information des emprunteurs à travers la comparabilité des tarifs et l'affichage des commissions ;
- ♦ l'amélioration de la comparabilité des garanties ;

- ♦ la mise en œuvre d'un droit de résiliation limité dans le temps permettant à l'assuré de résilier le contrat d'assurance initial dans un délai de trois mois à compter de la souscription pour pouvoir lui substituer un autre contrat d'assurance présentant des garanties équivalentes.

4.2.1. Proposition n°1 : Clarifier le cadre juridique des contrats d'assurance-emprunteur

Comme l'indique le 1.2.1 du présent rapport, le cadre juridique des contrats d'assurance-emprunteur n'est pas clair et suscite des interprétations doctrinales divergentes.

Ils sont la fois individuels et collectifs, se rattachent aux assurances de personnes et aux assurances de dommages, combinent des garanties vie (risque de décès) et des garanties non-vie (risque d'invalidité, par exemple), et leur qualification de contrats mixtes et la détermination des règles qui leur sont applicables ne reposent que sur une jurisprudence dont l'interprétation n'est pas univoque.

Enfin, bien qu'ils obéissent à des règles particulières, et le plus souvent récentes, favorables à la concurrence les contrats d'assurance-emprunteur ne font pas l'objet d'un régime spécifique dans le code des assurances.

Au-delà, certaines de leurs spécificités, qui sont à la base du modèle français, n'ont pas de caractère légal ou réglementaire, en particulier s'agissant de la détermination *ex ante* du montant des primes pour toute la durée du prêt, laquelle est une pratique généralisée mais non une obligation. Enfin, la question du droit de résiliation et de substitution du contrat d'assurance-emprunteur n'est pas clairement tranchée par les textes et la jurisprudence, ce qui génère une incertitude voire un manque de sécurité juridique.

La mission estime, à l'instar de certains spécialistes qu'elle a pu auditionner, qu'une clarification du régime de l'assurance-emprunteur par voie législative et réglementaire serait utile (cf. annexe 2) :

- ♦ en premier lieu, il s'agit de donner un fondement juridique incontestable aux pratiques favorables à l'emprunteur :
 - la définition *ex ante* des primes d'assurance-emprunteur pour toute la durée du contrat. Cela revient à interdire une révision des tarifs à l'initiative de l'assureur en cours de contrat ;
 - la coïncidence de la durée du prêt et de la durée de l'assurance-emprunteur ;
 - le fait que l'assureur ne résilie pas le contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt, quelles que soient les évolutions de santé des assurés ;
- ♦ en second lieu, il s'agit de déterminer de manière explicite les règles applicables aux contrats d'assurance-emprunteur de groupe, par exemple en matière de résiliation à l'initiative de l'assuré.

La clarification du cadre juridique de l'assurance-emprunteur pourra en outre permettre, en distinguant ce secteur d'activité, **la réalisation d'états comptables réglementaires spécifiques** qui faciliteront le suivi des opérations correspondantes par les autorités de régulation et de contrôle et la publication de données statistiques publiques et agrégées à l'échelle du marché en ce qui concerne les flux financiers liés à l'assurance-emprunteur et leur décomposition.

4.2.2. **Proposition n°2 : Faciliter l'information du consommateur par l'harmonisation des présentations tarifaires et l'affichage du montant des commissions perçues par les distributeurs**

Les structures tarifaires sont aujourd'hui très différentes d'un contrat à un autre. On peut toutefois identifier deux grands types de tarification :

- ♦ **les tarifications fondées sur le capital initial emprunté.** Un taux fixe est appliqué à ce capital et la prime d'assurance représente donc un coût en euros identique. Ces tarifications sont **généralement retenues par les contrats d'assurance de groupe proposés par les établissements bancaires ;**
- ♦ **les tarifications fondées sur le capital restant dû et sur l'âge atteint par l'emprunteur.** Un taux qui évolue en fonction de l'âge atteint par l'emprunteur est appliqué au capital restant dû. Ce type de tarification est **généralement retenu par les assureurs alternatifs et les offres alternatives proposées par les établissements bancaires.**

Les modalités de présentation des tarifs peuvent ainsi s'avérer trompeuses pour l'emprunteur. La comparaison d'un taux fixe d'une part et d'un taux qui varie en fonction de deux critères d'autre part ne permet pas de déterminer simplement la solution la plus avantageuse.

De même, la comparaison du coût total de l'assurance n'a de sens que si :

- ♦ l'emprunteur va jusqu'au terme de la durée du prêt initialement prévue ;
- ♦ considère les primes futures en valeur actualisée.

Pour faciliter la comparaison des contrats entre eux (cf. annexe 8 au présent rapport), la mission a choisi d'actualiser les primes d'assurance pour tenir compte du « prix du temps » et de comparer le coût total de l'assurance, exprimé en euros et en pourcentage du capital emprunté, en retenant deux durées :

- ♦ la durée du prêt initialement prévue (15 ou 20 ans dans les exemples étudiés par la mission ;
- ♦ une durée plus courte correspondant la durée effective moyenne retenue par les banques et compagnies d'assurance (par mesure de simplification, la mission a retenu une durée unique de 8 ans indépendamment de la durée du prêt initialement prévue).

La mission recommande donc la mise en place de modalités harmonisées de présentation tarifaire reposant sur l'actualisation des primes et retenant, outre la durée du prêt initialement prévue, une durée plus courte, correspondant à la durée moyenne effective prévisionnelle de celui-ci, en complément éventuel du taux annuel effectif de l'assurance (TAEA) mentionné à l'article L.311-4-1 du code de la consommation, tel qu'introduit par la loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, et dont les modalités de détermination sont en cours d'élaboration.

Par ailleurs, **la mission propose la mise en place d'un régime juridique obligeant l'affichage par les distributeurs des commissions qu'ils perçoivent sur les contrats d'assurance-emprunteur.** Une telle obligation, fixée par voie législative et réglementaire, s'imposerait à tous les distributeurs d'assurance-emprunteur (établissements bancaires et intermédiaires) et aurait pour effet d'informer les emprunteurs afin de favoriser le jeu de la concurrence.

D'un point de vue technique, la mise en œuvre d'une telle mesure nécessite de définir le périmètre des commissions affichées, qui devrait être le plus large possible et inclure tous les types de commissions effectivement perçues (commissions fixes et variables, au titre de la gestion et la distribution, etc.). L'information de l'emprunteur pourrait se faire au moment de la souscription du contrat d'assurance.

Enfin, la mission précise que cette mesure anticipe les obligations qui découleront de la révision de la directive européenne sur l'intermédiation en assurance. **Une telle mesure ne devrait cependant voir le jour dans un cadre national que si elle peut juridiquement s'appliquer à l'ensemble des entreprises distribuant des contrats d'assurance-emprunteur en France**, y compris aux entreprises d'assurance dont le siège n'est pas situé en France et opérant dans ce pays par le biais de la libre prestation de service.

4.2.3. Proposition n°3 : Améliorer l'information du consommateur et faciliter la substitution des contrats au travers de la définition de catégories de contrats présentant des équivalences de garanties sous forme de socles minimaux

L'emprunteur a besoin d'être protégé contre la décision discrétionnaire des établissements bancaires qui détiennent le pouvoir d'accepter ou non la déliaison en exigeant un contrat alternatif de garanties équivalentes. Une bonne comparabilité des garanties offertes par les différents contrats le protège donc.

Or il apparaît que les garanties prévues par les contrats d'assurance-emprunteur, notamment du fait de leur caractère facultatif, ne sont encadrées par aucun texte particulier. Cette grande liberté contractuelle a pour conséquence un foisonnement de clauses peu lisibles et rend plus difficile la comparaison des contrats entre eux.

La mission propose d'améliorer les conditions de comparaison et de substitution des contrats d'assurance au travers d'une mesure consistant :

- ♦ en l'établissement de différentes catégories de contrats d'assurance-emprunteur définies par des garanties minimales, permettant de répondre aux exigences du prêteur ;
- ♦ en la mise en place d'une automaticité de substitution dans l'hypothèse où le nouveau contrat appartiendrait à la même catégorie que le contrat en cours ou que celui proposé par le prêteur.

La mission recommande que ces catégories soient déterminées par les acteurs du marché eux-mêmes au travers d'un consensus de place, faisant intervenir le cas échéant d'autres acteurs, comme les associations de consommateurs par exemple. Il pourrait prendre la forme d'une charte dans laquelle assureurs et banquiers s'engageraient à reconnaître les catégories ainsi définies et donc à accepter les substitutions de contrats présentant une telle équivalence des garanties.

4.2.4. Proposition n°4 : autoriser l'assuré à résilier son contrat d'assurance dans les trois mois de la souscription pour y substituer un autre contrat présentant des garanties équivalentes

La mission a étudié une option alternative à la création d'un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt : cette option, qui consiste à créer un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur pendant une période de temps limitée après la conclusion de la vente, est présentée de manière approfondie à l'annexe 7 au présent rapport.

Ses caractéristiques principales sont les suivantes :

- ♦ **au cours d'une période de temps limitée après la vente, le droit de substituer le contrat d'assurance-emprunteur serait garanti par la loi et aucune clause contractuelle n'y serait opposable ;**

- ♦ **une fois cette période de temps écoulée, le régime de résiliation et de substitution à la seule initiative de l'emprunteur serait laissé à la liberté contractuelle ;**
- ♦ **l'assuré serait informé de l'existence de ce droit.**

Cette mesure permet à l'emprunteur de renégocier sereinement son contrat d'assurance-emprunteur après conclusion de la vente, pendant une fenêtre de temps limitée, que la mission recommande de fixer à trois mois suivant la souscription du contrat d'assurance. Après cette échéance, la possibilité pour l'emprunteur de changer d'assurance-emprunteur serait laissée aux stipulations contractuelles.

Cette option permettrait de satisfaire l'emprunteur qui, une fois le prêt obtenu et la vente conclue, retrouverait une capacité de négociation relative à l'assurance-emprunteur, qu'il n'avait pas nécessairement eue lors de la phase de négociation du prêt. Elle s'appliquerait à l'ensemble des contrats, qu'ils soient souscrits auprès d'un établissement de crédit, d'un assureur ou d'un courtier. Elle assurerait aussi l'équilibre et la stabilité des contrats pour les assureurs et les établissements bancaires qui, une fois passée la période initiale pendant laquelle la substitution de contrat serait autorisée, verraient ainsi figer le groupe des assurés (hors rachats de crédit, qui existent déjà aujourd'hui). Elle introduirait donc une concurrence plus forte, susceptible de peser sur les tarifs.

En favorisant la remise en cause du rapport de force favorable au prêteur qui existe aujourd'hui, elle doit aussi conduire à un ajustement du comportement des acteurs permettant de rétablir un meilleur exercice de la concurrence lors de la souscription du contrat initial.

D'un point de vue juridique, cette option appelle une réforme législative, qui nécessite une intervention tant dans le code des assurances que dans le code de la consommation :

- ♦ **l'article L.113-12 du code des assurances devrait être modifié :**
 - pour préciser que ses dispositions, en tant qu'elles reconnaissent un droit de résiliation, sont applicables aux contrats d'assurance mixtes comprenant des garanties vie et non-vie ;
 - pour limiter le bénéfice du droit de résiliation à l'assuré, sans quoi l'assureur pourrait résilier le contrat en cas de dégradation du profil de risque d'un assuré. L'introduction d'une telle limite aurait pour conséquence de rendre le droit de résiliation asymétrique, au profit de l'emprunteur.

Si l'on souhaite établir ce droit de résiliation uniquement pour les contrats d'assurance-emprunteur (et non pour les assurances mixtes en général), il est souhaitable d'introduire les dispositions correspondantes dans le code de la consommation, qui prévoit déjà des règles spécifiques à ce type de contrats (article L.312-9), et auquel renverrait l'article L.113-12 en disposant par exemple que les assurances ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt²³ sont régies par des lois spéciales ;

- ♦ **l'article 312-8 du code de la consommation devrait être modifié** pour prévoir les modalités d'information de l'assuré sur l'existence de ce droit. Cet article prévoit en effet déjà l'obligation d'informer l'emprunteur dans l'offre de prêt qu'il peut souscrire une assurance auprès de l'assureur de son choix ;

²³ Définition de l'assurance-emprunteur inspirée de la définition donnée à l'article L.141-4 du code des assurances.

- ◆ **l'article 312-9 du code de la consommation devrait être modifié :**
 - pour préciser les conditions de mise en œuvre du droit de substitution par l'emprunteur :
 - subordination de la résiliation à la souscription d'un autre contrat présentant des garanties au moins équivalentes à celles du contrat initial, **si toutefois la souscription d'une assurance-emprunteur était une condition de l'octroi du prêt ;**
 - date de début et durée de la période pendant laquelle le droit de substitution serait ouvert. Ces éléments doivent être fixés de façon à permettre l'exercice effectif du droit de substitution par l'emprunteur, en limitant les conséquences potentielles de l'ouverture de ce droit sur les équilibres du marché de l'assurance-emprunteur (cf. annexe 6) : **la mission propose une durée de trois mois, à partir de la date de début de validité du contrat d'assurance-emprunteur ;**
 - pour préciser les conséquences de ce droit de substitution limité dans le temps sur le contrat de prêt : maintien du contrat de prêt et nullité des clauses prévoyant la déchéance du terme en cas de résiliation du contrat d'assurance-emprunteur initialement souscrit ;
- ◆ **l'article L.221-10 du code de la mutualité devrait également être modifié** pour préciser qu'en matière d'assurance-emprunteur, la résiliation est de droit pendant trois mois à compter de la conclusion de la vente et que ce droit n'appartient qu'à l'emprunteur.

Le texte devrait par ailleurs préciser s'il est applicable uniquement à l'assurance-emprunteur relative aux prêts immobiliers (champ d'étude de la mission) ou également aux autres types de prêts (à la consommation, aux professionnels).

Il serait également nécessaire de déterminer explicitement si ces nouvelles dispositions seront applicables aux contrats en cours lorsqu'elles entreront en vigueur (cf. 3.3.2). La mission n'est pas favorable à une application de la mesure aux contrats en cours et recommande de réserver son application aux nouveaux contrats uniquement, afin d'en simplifier l'entrée en vigueur et de limiter au maximum l'atteinte portée aux situations contractuelles déjà constituées.

CONCLUSION

Au terme de ses investigations la mission est arrivée aux constats suivants :

- ◆ l'assurance-emprunteur qui par exception fige le niveau des primes à verser jusqu'à la fin du prêt et permet de prendre en compte la solvabilité de l'emprunteur et non la valeur du bien offre davantage de garanties aux particuliers ;
- ◆ la part des Français concernés, l'augmentation constante de la distribution du crédit immobilier et la faiblesse des ventes forcées témoignent de l'efficacité de l'assurance-emprunteur. Le modèle économique sous-jacent est une mutualisation au départ complète. Le tarif appliqué aux jeunes en bonne santé et appartenant aux catégories aisées est plus que proportionnel à leur risque pour diminuer les primes des plus âgés appartenant à des catégories moins aisées. Bien plus, des particuliers avec une santé dégradée peuvent avoir accès à la propriété dans des conditions de droit commun grâce au mécanisme AERAS ;
- ◆ la situation pour l'emprunteur s'est plutôt améliorée ces dernières années tant pour les garanties accordées que pour les primes sous l'effet de l'introduction de la concurrence des assureurs alternatifs ;
- ◆ la question qui se pose est de savoir si cet équilibre se fait au moindre coût pour l'emprunteur ou si une concurrence accrue aurait un effet sur les prix. Le meilleur moyen de la rendre plus active est de permettre une possibilité pour l'emprunteur de changer de contrat pour un contrat moins onéreux à tout moment, s'il respecte l'équivalence des garanties ;
- ◆ on aurait pu penser, dans la mesure où les marges de distribution reversées par les assureurs aux banquiers distributeurs sont très importantes, que les assureurs alternatifs feraient baisser les prix en maintenant le modèle économique sous-jacent et en acceptant une marge moindre. En réalité l'introduction de la concurrence s'est accompagnée d'une transformation du modèle économique de l'assurance-emprunteur. C'est bien à une segmentation plus fine donc à une démutualisation que l'on aboutit. Chacun paye de plus en plus pour le risque individuel qu'il représente et les primes augmentent avec son accroissement. Cette démutualisation à bas bruit a commencé par les contrats alternatifs, elle s'est poursuivie par les contrats défensifs que les banques ont inventés pour conserver leurs parts de marché. Surtout les contrats de groupe distribués par les banques et qui représentent encore 80 % de l'assurance-emprunteur, pour limiter les écarts tarifaires avec la concurrence ont aussi renoncé à la mutualisation intégrale et introduit une segmentation certes moins agressive que les contrats alternatifs mais réelle ;
- ◆ il est vraisemblable qu'une possibilité de changer d'assureur à tout moment accroîtrait la concurrence. Mais outre les problèmes techniques que la disparition des meilleurs risques poserait à l'équilibre de certains contrats, cette option entraînerait évidemment des baisses de prix mais en contrepartie d'une démutualisation de plus en plus forte qui pourrait remettre en cause l'accès à la propriété des plus fragiles sur le plan de la santé, de l'âge ou des revenus.

Ce risque que les effets contreproductifs d'une possibilité de changer d'assurance-emprunteur à tout moment soient supérieurs au but poursuivi conduit la mission à déconseiller cette mesure.

Rapport

Elle a été en revanche sensible au déséquilibre du rapport de forces au moment de la signature concomitante du contrat de prêt et du contrat d'assurance-emprunteur. Il lui a semblé qu'une mesure autorisant l'assuré à résilier son contrat d'assurance dans les trois mois de la souscription pour y substituer un autre contrat présentant des garanties équivalentes permettrait à celui-ci de s'intéresser exclusivement pendant cette période à son assurance-emprunteur.

Le laps de temps retenu, symétrique aux trois mois séparant la promesse de vente de la vente, ne remet pas en cause les équilibres des contrats. Il permet à ceux qui le souhaitent vraiment -au-delà des 30 % actuels de contrats en délégation- de quitter le contrat de groupe de leur prêteur. Cette concurrence additionnelle va peser sur les prix mais le nombre quand même réduit des emprunteurs dont le choix est fondé exclusivement sur les prix devrait limiter les effets sur la démutualisation.

La mission, toujours dans le but de sécuriser davantage l'emprunteur, recommande en outre de :

- ♦ clarifier le régime juridique des contrats d'assurance-emprunteur en inscrivant dans la loi un certain nombre d'avantages reconnus par la pratique ;
- ♦ donner une base de comparaison aux contrats pour éviter tout arbitraire au moment des demandes de délégation au nom des « garanties équivalentes » ;
- ♦ permettre aux emprunteurs de faire une comparaison exacte du coût réel de leurs assurances, quel que soit le mode de tarification, et d'être informés du montant des commissions de distribution perçues par les distributeurs des contrats d'assurance-emprunteur.

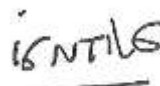
À Paris, le 15 novembre 2013

L'inspecteur des finances



Olivier TAILLARDAT

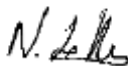
L'inspecteur des finances



Damien IENTILE

Avec le concours de

L'inspecteur des finances adjoint



Nicolas LE RU

et de l'assistant de vérification, Philippe ALIX

Sous la supervision de

L'inspecteur général des finances



Éric GISSLER

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 : DESCRIPTION DES MARCHES DU PRET IMMOBILIER ET DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR ET DE LEUR EVOLUTION
- ANNEXE 2 : ANALYSE DU CADRE JURIDIQUE ACTUEL DES CONTRATS ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION
- ANNEXE 3 : ETUDES DES RELATIONS FINANCIERES ENTRE LES ACTEURS DE MARCHE ET DES NIVEAUX DE MARGE PRATIQUES
- ANNEXE 4 : BILAN DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA « LOI LAGARDE » ET DESCRIPTION DES LIMITES ACTUELLES A LA CONCURRENCE
- ANNEXE 5 : ELEMENTS DE COMPARAISONS INTERNATIONALES
- ANNEXE 6 : ETUDE DE L'IMPACT DE LA MISE EN PLACE D'UNE FACULTE POUR L'ASSURE DE RESILIATION DU CONTRAT A TOUT MOMENT
- ANNEXE 7 : ETUDE DE L'IMPACT DE DIFFERENTES OPTIONS ALTERNATIVES D'EVOLUTION
- ANNEXE 8 : ETUDE DE CAS-TYPES DE PRETS IMMOBILIERS ET DE CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR
- ANNEXE 9 : CONTRIBUTION DU PROFESSEUR D'ECONOMIE BERTRAND VILLENEUVE (UNIVERSITE PARIS-DAUPHINE) : « *CONCURRENCE DANS L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR : BAISSER LES PRIX SANS LES RENDRE IMPREVISIBLES* »
- ANNEXE 10 : LISTE DES PERSONNES RENCONTREES
- ANNEXE 11 : LETTRE DE MISSION

ANNEXE 1

Description des marchés du prêt immobilier et de l'assurance-emprunteur et de leur évolution

SYNTHÈSE

En France, les ménages qui font l'acquisition de leur résidence principale ont, dans 80 % des cas, recours à un prêt. En 2010, un tiers des propriétaires n'a pas achevé de rembourser son crédit pour l'achat de sa résidence principale, soit 5,6 millions de ménages. Par ailleurs, d'autres ménages sont endettés pour l'achat d'une résidence secondaire, d'un investissement immobilier ou de la réalisation de gros travaux immobiliers. Au total, 28,4 % des ménages français ont un emprunt immobilier en cours, soit près de 8 millions de ménages.

Bien qu'elle ne soit pas une obligation légale, l'assurance-emprunteur est de fait nécessaire pour obtenir un prêt immobilier et s'ajoute à la garantie exigée par le prêteur (hypothèque ou cautionnement le plus souvent). Selon le type de contrat souscrit et le profil de risque de l'emprunteur, cette assurance peut représenter un tiers du coût du crédit immobilier.

En 2012, le chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur des prêts immobiliers s'élève à 5,9 Md€. Tous types de prêts confondus (prêts immobiliers, prêts à la consommation ou prêts professionnels), le chiffre d'affaires atteint 8,2 Md€. Ce marché est dominé par quatre acteurs : CNP Assurances (32 %), le Groupe des Assurances du Crédit mutuel (13 %), Crédit agricole assurances (12 %) et BNP Paribas Cardif (11 %).

Le développement du marché de l'assurance-emprunteur (+36 % du chiffre d'affaires entre 2007 et 2012) accompagne le dynamisme du marché des crédits immobiliers. Les encours de prêts immobiliers accordés aux particuliers ont été multipliés par quatre au cours des dix dernières années et atteignent, mi-2013, 800 Md€. Cette augmentation des encours s'est réalisée dans une période de doublement des prix de l'immobilier (évolution commune à de nombreux pays de l'OCDE comme l'Irlande, le Royaume-Uni, l'Espagne, les États-Unis, l'Italie ou les Pays-Bas dans lesquels les prix ont été multipliés par plus de 1,5), de baisse des taux d'intérêt et, durant la première moitié des années 2000, d'une augmentation de la durée des prêts.

Les cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers sont majoritairement (84 %) versées au titre de contrats bancaires de groupe. Cette part varie fortement selon la politique commerciale des établissements de crédit.

Selon les informations recueillies par la mission auprès des experts du secteur, 70 % des nouveaux contrats sont actuellement des contrats bancaires de groupe, le solde se décomposant à part égale entre contre-offres alternatives des établissements de crédit et des contrats alternatifs externes.

Un dispositif conventionnel, créé en 1991, a pour objectif de faciliter l'accès à l'assurance pour les candidats à l'emprunt qui présentent un risque aggravé de santé. Ce dispositif, intitulé « s'Assurer et Emprunter avec un Risque aggravé de Santé » (AERAS), comprend à la fois la mise en place d'un parcours-type pour la demande d'assurance, permettant une étude approfondie de toutes les demandes présentant un risque de santé (1 700 demandes présentant le niveau de risque le plus élevé ont reçu une proposition d'assurance en 2012) et un mécanisme d'écêtement des primes d'assurance pour les ménages aux revenus les plus modestes (6 700 ménages en ont ainsi bénéficié en 2012 pour un montant total de 1,7 M€).

SOMMAIRE

1. PRES DE HUIT MILLIONS DE MENAGES ONT UN CREDIT IMMOBILIER EN COURS DE REMBOURSEMENT	1
2. LE MARCHE DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DES PRETS IMMOBILIERS S'ELEVE A 5,9 MD€ EN 2012, SOIT 4,5 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ASSURANCE DE PERSONNES	2
3. LES COTISATIONS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DE PRETS IMMOBILIERS SONT MAJORITAIREMENT VERSEES AU TITRE DE CONTRATS DE GROUPE PROPOSES PAR LES ETABLISSEMENTS BANCAIRES.....	4
4. AVEC PLUS DE 30 % DE PART DE MARCHE, CNP ASSURANCES EST LE PRINCIPAL ACTEUR DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR.....	7
5. LE CHIFFRE D'AFFAIRES DU MARCHE DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DES PRETS IMMOBILIERS A AUGMENTE DE 36 % AU COURS DES CINQ DERNIERES ANNEES	9
6. LA CROISSANCE DU MARCHE DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR A ETE ALIMENTEE PAR L'ENVOLEE DES PRIX DE L'IMMOBILIER ET DES CONDITIONS FAVORABLES D'ACCES AU CREDIT.....	10
6.1. Le prix des logements anciens a progressé à un rythme quatre fois plus élevé que le revenu des ménages depuis 1998.....	10
6.2. Les taux d'intérêt pour les prêts immobiliers sont actuellement à leur niveau le plus bas depuis dix ans	13
6.3. Bien qu'en diminution depuis 2007, la durée des prêts immobiliers demeure significativement plus longue qu'au début des années 2000	15
6.4. Les encours de prêts immobiliers accordés aux particuliers ont fortement augmentés au cours des dix dernières années, passant de 330 Md€ en 2003 à 800 Md€ mi-2013	17
7. LE COUT DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR, VARIABLE SELON LE PROFIL DE L'ASSURE, PEUT REPRESENTER LE TIERS DU COUT TOTAL D'UN EMPRUNT IMMOBILIER.....	19
8. LA CONVENTION AERAS PERMET DE FACILITER L'ACCES A L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DES PERSONNES PRESENTANT UN RISQUE AGGRAVE DE SANTE....	22

1. Près de huit millions de ménages ont un crédit immobilier en cours de remboursement

En France, 58 % des ménages sont propriétaires de leur résidence principale. Cette part a augmenté de 4 points au cours des années 2000. Par ailleurs, 4 % des ménages ne sont pas propriétaires de leur résidence principale mais possèdent un autre type de bien immobilier (résidence secondaire, logement donné en location, logement vacant, etc.).

Devenir propriétaire peut se faire par différents canaux : la mutation à titre gratuit (donation ou succession), l'achat au comptant, en viager, en location-accession ou à crédit. En France, l'accession à la propriété se fait majoritairement par le crédit. Huit ménages sur dix qui deviennent propriétaires de leur résidence principale ont recours à l'emprunt. Cette proportion est restée stable depuis le début des années 1980¹.

L'accès au crédit immobilier en France est essentiellement fondé sur la solvabilité du client, et non sur la valeur du bien à financer. Il s'agit ainsi d'une pratique d'attribution du crédit à « la personne » et non « à la garantie ». Si aucune règle juridique ne fixe le taux d'endettement maximum d'un ménage, les établissements bancaires considèrent généralement qu'il n'est pas raisonnable de consacrer plus de 33 % de ses revenus fixes aux remboursements de crédits.

En 2010, un tiers des propriétaires de leur résidence principale n'a pas terminé de rembourser le prêt qu'il a contracté pour cette acquisition. Cette proportion est dix fois plus élevée parmi les salariés que parmi les retraités : environ 60 % des salariés propriétaires n'ont pas terminé de rembourser leur crédit pour leur achat de résidence principale, contre 6 % des retraités².

Plus généralement, les ménages peuvent souscrire un emprunt immobilier pour financer l'acquisition de leur résidence principale, l'achat d'un autre bien immobilier (résidence secondaire ou investissement locatif par exemple) ou pour réaliser des travaux immobiliers importants. En 2010, 28,4 % des ménages ont au moins un emprunt immobilier en cours de remboursement. Cette proportion a peu évolué au cours de la dernière décennie (27,9 % en 1998 et 29,7 % en 2004). Ainsi sur les 27,8 millions de ménages de France en 2010³, 7,9 millions sont en cours de remboursement d'un prêt immobilier, dont 5,6 millions pour l'acquisition de leur résidence principale.

**Tableau 1 : Taux de détention d'un patrimoine immobilier et d'un prêt immobilier
(en % du nombre de ménages)**

		1998	2004	2010
Taux de détention... (en %)	... d'une résidence principale	53,3	55,7	57,9
	... d'un patrimoine immobilier	58,5	60,5	61,7
Taux de détention d'un emprunt... (en %)	... pour une résidence principale	23,3	21,6	20,1
	... pour un autre achat immobilier ou foncier	5,4	6,3	6,3
	... pour des gros travaux immobiliers	6,1	6,1	6,8
	Ensemble des emprunts immobiliers	27,9	29,7	28,4

Source : Insee, enquête Patrimoine.

¹ « Les logements sont plus confortables qu'il y a vingt ans et pèsent davantage sur le revenu des ménages », Insee, France, portrait social, édition 2008, http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/fporsoc08j.pdf

² Insee, enquête Patrimoine.

³ Insee, http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=amfd2

La quasi-totalité de ces prêts sont couverts par une assurance-emprunteur qui, si elle n'est pas une obligation légale, constitue une obligation de fait et demeure une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt immobilier.

2. Le marché de l'assurance-emprunteur des prêts immobiliers s'élève à 5,9 Md€ en 2012, soit 4,5 % du chiffre d'affaires de l'assurance de personnes

L'assurance-emprunteur a pour objet de garantir, pendant la durée d'un prêt, la prise en charge par l'assureur du remboursement de tout ou partie des mensualités ou du capital restant dû en cas de décès, de perte totale et irréversible d'autonomie, d'invalidité, d'incapacité de travail ou de perte d'emploi de l'emprunteur. Le prêt peut être souscrit pour l'acquisition d'un bien immobilier, de produits de consommation ou pour des investissements professionnels. À l'exception de la garantie perte d'emploi, l'assurance-emprunteur fait partie des assurances de personnes⁴.

Elle protège à la fois l'établissement de crédit qui a accordé le prêt et l'emprunteur. Le premier est garanti que les mensualités lui seront remboursées, même en cas de baisse de revenus ou de décès de l'emprunteur, tandis que le second est garanti que l'assureur se substituera à lui, ou à sa famille, si de tels événements survenaient.

Bien qu'il n'y ait pas d'obligation légale, l'assurance-emprunteur est généralement une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt. L'établissement de crédit exigera que l'emprunteur souscrive un contrat suffisamment couvrant, en termes de risques garantis ou de quotité de capital assuré, pour lui accorder un prêt.

En 2012, le chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur s'élève à 8,2 Md€. Ces cotisations garantissent pour 72 % des prêts immobiliers, pour 22 % des prêts à la consommation et pour 6 % des prêts professionnels. Avec 5,9 Md€ de cotisations, l'assurance-emprunteur des prêts immobiliers a généré 4,5 % du chiffre d'affaires de l'assurance de personnes.

Tableau 2 : Chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur selon les garanties en 2012

	Assurance-emprunteur		dont assurance-emprunteur pour des prêts immobiliers	
	En Md€	En %	En Md€	En %
Décès	5,8	70,4	4,1	70,6
Incapacité-invalidité	2,2	26,4	1,6	26,8
Perte d'emploi	0,3	3,2	0,2	2,6
Total	8,2	100	5,9	100
Total en % du chiffre d'affaires de l'assurance de personnes	6,2	-	4,5	-

Source : Association française des assurances (Fédération française des sociétés d'assurances, Groupement des entreprises mutuelles d'assurance).

Hormis la garantie associée au risque de décès qui constitue le noyau central de l'assurance-emprunteur, la souscription des garanties liées aux risques de perte d'autonomie, d'incapacité, d'invalidité et de perte d'emploi résulte de la confrontation du souhait de l'établissement prêteur, qui est libre de définir le niveau de garantie nécessaire pour qu'il accorde un crédit, et du souhait de l'emprunteur, déterminé en partie par sa situation personnelle et sa plus ou moins forte aversion au risque.

⁴ L'assurance perte d'emploi n'entre pas dans la catégorie de l'assurance de personnes, mais dans celle des « pertes pécuniaires diverses » (article R321-1 du code des assurances).

Annexe 1

Ainsi sur les 5,9 Md€ de cotisations d'assurance-emprunteur des prêts immobiliers collectées en 2012, 4,1 Md€ garantissent le risque de décès, 1,6 Md€ les risques d'incapacité et d'invalidité et 0,2 Md€ celui de perte d'emploi. Cette décomposition est cohérente avec les informations publiées par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), selon lesquelles 87 % des personnes ayant souscrit un prêt immobilier sont assurées contre le risque de décès, 74 % contre le risque d'incapacité au travail et moins de 2 % contre la perte d'emploi⁵.

Encadré 1 : Le marché de l'assurance de personnes en France

En 2012, les sociétés d'assurances ont réalisé un chiffre d'affaires de 180,7 Md€, dont 131,3 Md€ au titre de contrats d'assurance de personnes. Ces montants représentent l'ensemble des cotisations perçues par ces sociétés pour leurs activités d'assureur sur le marché français, hors opérations de réassurance et activités réalisées à l'étranger. Dans le même temps, les sociétés d'assurances ont versé 166,3 Md€ aux assurés suite à des sinistres ou à des prestations, dont 131,3 Md€ au titre de contrats d'assurance de personnes⁶.

Les assurances de personnes regroupent les contrats :

- qui prévoient le versement d'un capital ou d'une rente si la personne est en vie au terme du contrat (assurance en cas de vie ou contrat de capitalisation) ;
- qui prévoient le versement d'un capital ou d'une rente si la personne en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat (assurance en cas de décès) ;
- qui garantissent le remboursement de frais de soins en cas de maladie ou d'accident, le versement d'indemnités en cas d'incapacité de travail ou d'invalidité, ou d'un capital ou d'une rente en cas de décès par accident (assurance en cas de maladie ou d'accident corporel).

Tableau 3 : Chiffre d'affaires de l'assurance française en 2012

	En Md€	En % du total
Assurance de personnes	131,3	73 %
<i>dont assurance en cas de vie</i>	96,7	54 %
<i>dont contrats de capitalisation</i>	5,8	3 %
<i>dont assurance en cas de décès</i>	10,3	6 %
<i>dont assurances en cas de maladie ou d'accidents corporels</i>	18,5	10 %
Assurance de biens et de responsabilité	49,4	27 %
Total	180,7	100 %

Source : Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) ⁷.

⁵ « Le financement de l'habitat en 2012 », Autorité de contrôle prudentiel, juillet 2013, <http://www.acpr.banque-france.fr/uploads/media/201307-Financement-habitat-en-2012.pdf>

⁶ http://www.ffsa.fr/sites/upload/docs/application/pdf/2013-07/ffsa-rapportannuel-24072013_2013-07-24_17-16-6_863.pdf

⁷ http://www.ffsa.fr/sites/upload/docs/application/pdf/2013-09/donnees_cles_personnes_juin_2013_version_simplepage.pdf

3. Les cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers sont majoritairement versées au titre de contrats de groupe proposés par les établissements bancaires

Trois catégories de contrats coexistent sur le marché de l'assurance-emprunteur⁸. Ces contrats offrent généralement tous la possibilité d'assurer les risques de décès, de perte d'autonomie, d'incapacité, d'invalidité et de perte d'emploi. Ils se distinguent notamment par leur mode de tarification et par leur degré de segmentation⁹.

- ◆ Les **contrats de groupe proposés par les établissements bancaires** sont des contrats collectifs développés pour le compte d'établissements de crédit par des assureurs partenaires (la société CNP Assurances gère par exemple des contrats d'assurance-emprunteur pour le groupe BPCE ou La Banque Postale) ou par des assureurs appartenant au même groupe bancaire (la société BNP Cardif par exemple).
Peu segmentés, ces contrats sont systématiquement proposés par les établissements de crédits aux candidats à l'emprunt. Les cotisations sont calculées en pourcentage du capital emprunté et sont constantes dans le temps. Dans le cas des crédits remboursables par amortissements, ces cotisations s'ajoutent aux mensualités, également constantes, de remboursement du prêt (capital et intérêts). Le tarif, fréquemment identique pour tous les emprunteurs au début des années 2000, est désormais généralement fonction de l'âge de l'emprunteur à la souscription du contrat, et parfois de la durée du prêt.
- ◆ Les **contrats alternatifs** sont, comme les contrats bancaires de groupe, des contrats d'assurance collective. Ils peuvent être proposés par des courtiers et assureurs indépendants ou par les établissements prêteurs comme une « contre-offre défensive » si l'assuré ne souhaite pas adhérer au contrat collectif bancaire¹⁰. Les cotisations mensuelles des contrats alternatifs sont calculées en fonction du capital restant dû et du risque de sinistralité de l'assuré. Les cotisations, déterminées à la souscription du contrat, ne sont pas constantes dans le temps mais évoluent selon une « courbe en cloche ». Ces contrats sont davantage segmentés que les contrats bancaires de groupe : leurs tarifs tiennent généralement compte, en plus de l'âge et de l'état de santé de l'assuré, de sa catégorie socioprofessionnelle et du fait qu'il soit, ou non, fumeur.
- ◆ Les **contrats individuels purs** lient quant eux directement les assurés aux assureurs, sans faire intervenir la notion de groupe d'adhérents. Les cotisations peuvent prendre l'aspect d'une prime unique, d'une prime exprimée en fonction du capital restant dû ou d'une prime constante. Ces contrats sont principalement destinés aux jeunes, pour les lesquels les assurances collectives (bancaires ou alternatives) apparaissent coûteuses, ou aux personnes qui ne parviennent pas à souscrire à une assurance collective en raison d'un état de santé jugé trop lourd pour être intégré dans un groupe d'assurés¹¹¹².

⁸ Pour une description juridique de ces catégories, voir annexe 2.

⁹ Un contrat d'assurance-emprunteur apparaîtra d'autant plus segmenté qu'il propose des tarifs différenciés selon le profil de risque de l'emprunteur (généralement déterminé à partir de son âge, de sa catégorie socioprofessionnelle ou du fait qu'il soit ou non-fumeur).

¹⁰ Pour les individus les moins risqués, les tarifs de contrats alternatifs sont généralement plus faibles que ceux des contrats bancaires de groupe.

¹¹ Les experts du secteur rencontrés au cours de cette mission, ont signalé, sans pouvoir le chiffrer, que les contrats individuels purs sont marginaux sur le marché de l'assurance-emprunteur.

¹² Dictionnaire permanent. Assurance. Janvier 2013.

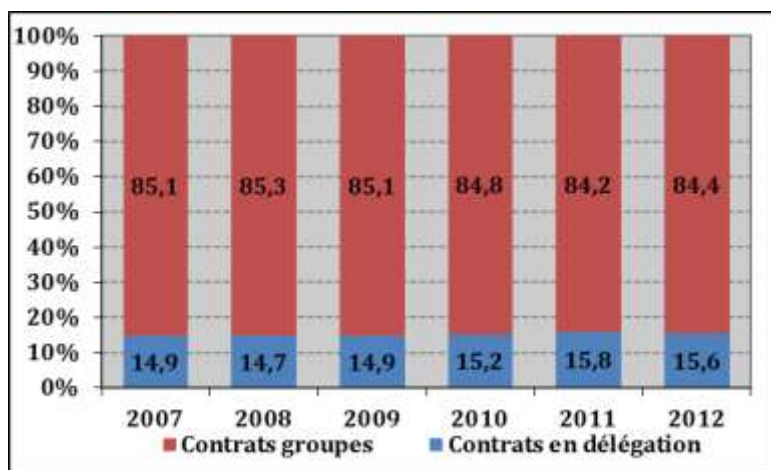
Annexe 1

La loi n° 2010-737 du 1^{er} juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation, dite « loi Lagarde » a notamment inscrit l'interdiction pour l'établissement prêteur de refuser, lors de la souscription d'un crédit, une assurance-emprunteur qui présenterait un niveau de garantie équivalent à son contrat bancaire de groupe.

Lorsque l'emprunteur retient un contrat autre le contrat de groupe proposé par l'établissement prêteur, qu'il s'agisse d'un contrat externe ou d'une contre-offre alternative de l'établissement prêteur, on parle de délégation d'assurance ou de déliaison.

Les parts de marché respectives des contrats bancaires de groupe et des contrats souscrits par délégation (contrats alternatifs et individuels purs) n'ont cependant, mesurées sur le stock, que peu évolué. En 2012, selon l'Association française des assurances, 84,4 % des cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers sont collectées au titre de contrats bancaires de groupe et 15,6 % au titre de contrats souscrits en délégation d'assurance. Le taux de délégation pour les crédits immobiliers était de 14,9 % en 2007 et a oscillé entre 14,7 % et 15,8 % depuis 2007¹³.

Graphique 1 : Évolution des cotisations d'assurance-emprunteur de prêts immobiliers par type de contrat entre 2007 et 2012



Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

Globalement, la décomposition des cotisations selon la nature des risques garantis est similaire dans ces deux types de contrats : environ 70 % des cotisations sont associées au risque de décès et 27 % à celui d'incapacité et d'invalidité. Les contrats en délégation garantissent légèrement moins le risque de perte d'emploi (1 %) que les contrats bancaires de groupe (3 %).

Tableau 4 : Décomposition des cotisations d'assurance-emprunteur selon le type de contrat et la nature des risques garantis en 2012

	Contrats bancaires de groupe		Contrats en délégation		Ensemble	
	Md€	% du total ²	Md€	%	Md€	%
Décès	3,5	70	0,7	72	4,1	71
Incapacité-invalidité	1,3	27	0,3	27	1,6	27
Perte d'emploi	0,1	3	<0,1	1	0,2	3
Total	5,0	100	0,9	100	5,8	100

Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

¹³ Tous types de crédit confondus (immobilier, consommation, professionnel), le taux de délégation est passé de 10,4 % en 2007 à 11,6% en 2012. La délégation d'assurance-emprunteur concerne 4,2% des crédits professionnels et moins de 1% des crédits à la consommation.

Annexe 1

Ces statistiques de l'Association française des assurances sont les seules informations disponibles publiquement qui permettent de suivre la délégation d'assurance-emprunteur. Elles comportent cependant deux limites :

- ♦ relatives aux stocks de cotisations et non aux flux de nouveaux contrats, elles sous-estiment les pratiques actuelles ;
- ♦ les contrats en délégation peuvent correspondre aussi bien à des contre-offres alternatives des établissements de crédit (délégation dite interne) ou à des contrats proposés par des assureurs indépendants de l'établissement prêteur (délégation dite externe). Cette limite a notamment été signalée par le Comité consultatif du secteur financier qui précise dans son rapport annuel de 2012, que « *les données portant sur le taux de délégation [...] ne distinguent que rarement les délégations internes (portées par une filiale d'assurance du groupe bancaire) et les délégations externes (proposées par une autre entité assurantielle)* ». De ce fait, le taux de délégation informe davantage sur l'état de la mutualisation¹⁴ de l'assurance-emprunteur que sur la part de marché des différents acteurs.

Les informations quantitatives recueillies par la mission montrent que les taux de délégation pour les nouveaux contrats varient fortement d'un établissement de crédit à un autre. Ces éléments conduisent à estimer à environ 30 %¹⁵ le taux actuel de délégation sur le flux des nouveaux contrats, soit deux fois plus que sur le stock actuel. Les contrats alternatifs « externes », c'est-à-dire hors contre-offres alternatives proposées par les établissements bancaires, représenteraient près de 15 % du flux des nouveaux contrats d'assurance-emprunteur.

Encadré 2 : Les statistiques d'assurance-emprunteur

L'Association française des assurances, qui regroupe la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et le Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA), publie annuellement les résultats d'une enquête spécifique, réalisée auprès des sociétés d'assurances relevant du Code des assurances, sur les contrats d'assurance-emprunteur. Cette étude présente l'évolution des cotisations d'assurance-emprunteur par type de prêts (immobilier, consommation, professionnel), par type de garanties (décès, incapacité-invalidité, perte d'emploi) et par type de contrats (contrats de groupe ou contrats alternatifs au titre de la délégation d'assurance).

Ces résultats sont disponibles pour la période 2007-2012. Seule une estimation du montant global des cotisations pour l'ensemble des assurances-emprunteurs (immobilier, consommation, professionnel) est disponible entre 2003 et 2007. Il s'agit de la source la plus fréquemment utilisée pour analyser le marché de l'assurance-emprunteur.

Ces données sont notamment utilisées par le comité consultatif du secteur financier (CCSF) dans ses rapports annuels¹⁶.

¹⁴ Les contrats bancaires de groupe étant globalement moins segmentés (cf. note de bas de page n° 10) que les contrats alternatifs, ils contribuent davantage à la mutualisation du risque entre les différents emprunteurs (pour plus de précisions sur la mutualisation, voir annexe 6).

¹⁵ Donnée médiane calculée sur un échantillon d'établissements de crédit, estimation mission.

¹⁶ <http://www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/rapports/rapports.htm>

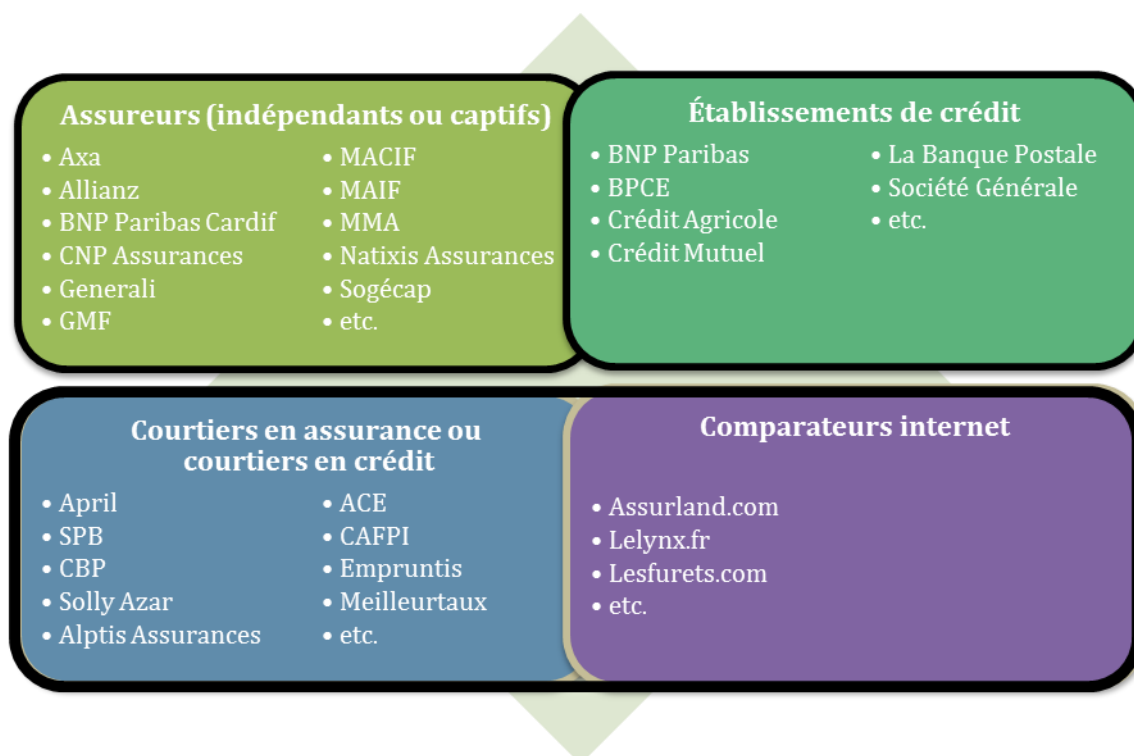
4. Avec plus de 30 % de part de marché, CNP Assurances est le principal acteur de l'assurance-emprunteur

Trois acteurs différents interviennent aujourd'hui dans le marché de l'assurance-emprunteur :

- ♦ les **assureurs**, qui produisent les assurances-emprunteurs et assurent le portage du risque et sa couverture en cas de sinistre. Ces assureurs sont à la fois des sociétés d'assurance et des mutuelles d'assurance ;
- ♦ les **établissements bancaires**, qui distribuent des contrats d'assurance-emprunteur ;
- ♦ les **intermédiaires**, notamment :
 - les courtiers en assurances ou courtiers en crédit, qui fournissent des services de conception, de conseil, de distribution et de gestion ;
 - les comparateurs de tarifs (qui peuvent avoir pour unique fonction la mise en relation des clients avec les assureurs mais dont certains sont aussi des courtiers).

Le graphique suivant présente les différents acteurs en distinguant courtiers et comparateurs :

Graphique 2 : Principaux acteurs du marché de l'assurance-emprunteur



Source : Xerfi, entretiens mission.

Selon l'Association française de l'assurance, le marché de l'assurance-emprunteur comporte une quarantaine d'acteurs relevant du code des assurances¹⁷. À ceux-ci, il faut ajouter certains acteurs relevant d'un autre statut juridique (comme par exemple celui de courtier pour la société APRIL).

¹⁷ « Les contrats d'assurance-emprunteur en 2012 », Association française des assurances (FFSA, GEMA), juillet 2013.

Annexe 1

Le principal acteur de l'assurance-emprunteur en France est CNP Assurances. Détenue à 40 % par la Caisse des dépôts, à 35,5 % par le groupe Sopassure (holding de La Banque Postale et de BPCE) et à 1,1 % par l'État, cette société cotée développe des produits d'assurance-emprunteur qui sont distribués par de nombreux acteurs du secteur : Crédit agricole, La Banque Postale, CIF, MGEN, MFP, Barclays, Boursorama, etc. En 2012, son chiffre d'affaires en assurance-emprunteur s'élève à 2,5 Md€. Elle détient à elle près d'un tiers du marché de l'assurance-emprunteur.

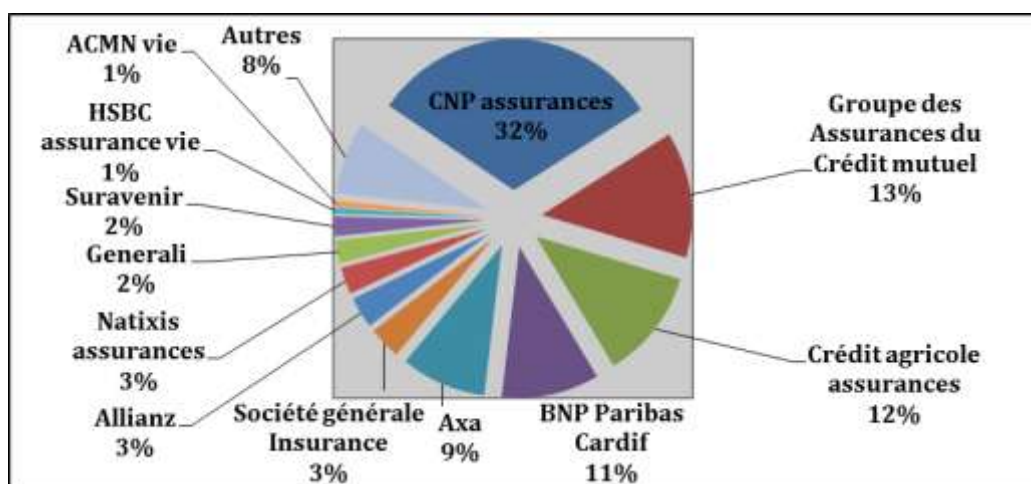
Tableau 5 : Acteurs de l'assurance-emprunteur, relevant du code des assurances, en 2012

Sociétés d'assurances relevant du code des assurances		
ACM	CNP	Mutavie
ACM Nord Vie	Direct Assurances	Natixis Assurances
Acte Vie	Generali	Parnasse-Maif
Afi-Esca	Genworth financial	Prédica
AGPM	Groupama Gan Vie	Prépar Vie
Allianz	GMF Vie	Prévoir
Aréas Vie	HSBC Assurances	Quatrem
Assurances Mutuelles Le	La Mondiale La Mondiale direct	SAF BTP
Conservateur	La Mondiale Partenaire	SMA BTP Vie
Auxia	La Sécurité familiale	Saprem
Aviva	Legal and General	Sogécap
Axa	MACSF Prévoyance	Sphéria Vie
Axéria Assurances	Met Life	Suravenir
Caci	MMA	Swiss Life
Cardif BNP Paribas		
Carma + Carma Vie		

Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

Malgré le nombre d'entreprises concernées, le marché est concentré entre les mains de quelques acteurs principaux. Quatre intervenants, la CNP (32 % de part du marché), les assurances du Crédit Mutuel (13 %), Crédit agricole assurances (12 %) et BNP Paribas Cardif (11 %) concentrent à eux seuls, près de 70 % du marché de l'assurance-emprunteur en 2012.

Graphique 3 : Répartition du marché de l'assurance-emprunteur en 2012, en % du chiffre d'affaires du secteur



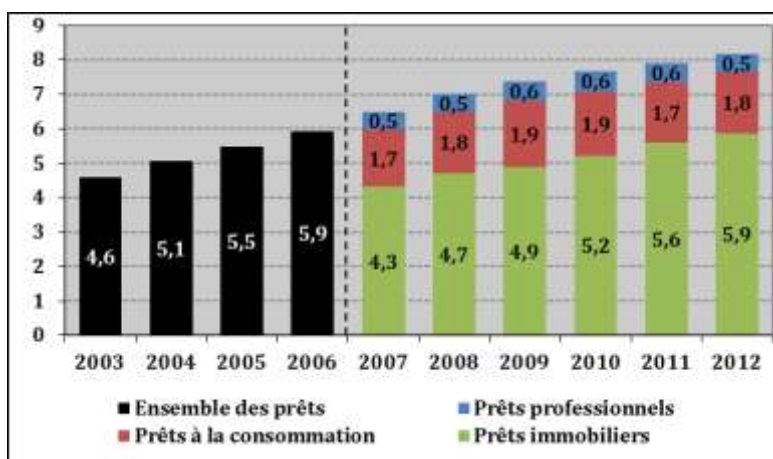
Source : Argus de l'assurance et site internet des entreprises pour les données individuelles relatives à l'assurance-emprunteur¹⁸, FFSA et GEMA pour le montant total de l'assurance-emprunteur, traitements mission.

¹⁸ <http://www.argusdelassurance.com/mediatheque/8/9/3/000017398.pdf>

5. Le chiffre d'affaires du marché de l'assurance-emprunteur des prêts immobiliers a augmenté de 36 % au cours des cinq dernières années

Les cotisations d'assurance-emprunteur, tous marchés confondus (prêts immobiliers, à la consommation et prêts professionnels), sont passées de 4,3 Md€ en 2003 à 8,2 Md€ en 2012. Sans tenir compte de l'évolution générale des prix, ces cotisations ont augmenté de 26 % au cours des cinq dernières années. L'assurance-emprunteur des prêts immobiliers a été particulièrement dynamique sur cette période (+36 %), au regard de la croissance de l'assurance-emprunteur des prêts à la consommation (+6 %) ou professionnels (+5 %).

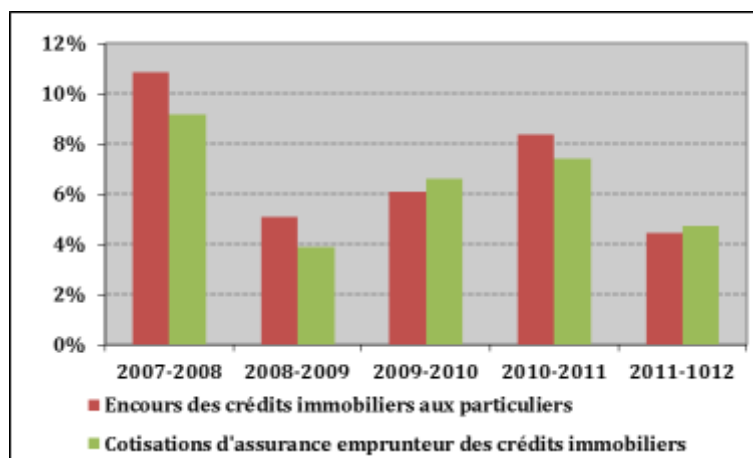
Graphique 4 : Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance-emprunteur entre 2003 et 2012 (en Md€ courants)



Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA).

Par nature, l'évolution des cotisations d'assurance-emprunteur des prêts immobiliers est liée à celle des encours de crédits immobiliers aux particuliers. Depuis 2007, les cotisations d'assurance-emprunteur représentent chaque année entre 0,75 % et 0,8 % du montant des encours de crédits immobiliers aux particuliers. Entre 2007 et 2009 elles sont passées de 0,78 % à 0,76 %, suite à une croissance légèrement moins rapide des cotisations par rapport aux encours de crédits aux particuliers. Elles se sont par la suite stabilisées à ce niveau.

Graphique 5 : Taux de croissance annuel des cotisations d'assurance-emprunteur pour les crédits immobiliers et des encours de crédits immobiliers aux particuliers



Source : Association française des assurances (FFSA, GEMA), Banque de France, calculs mission.

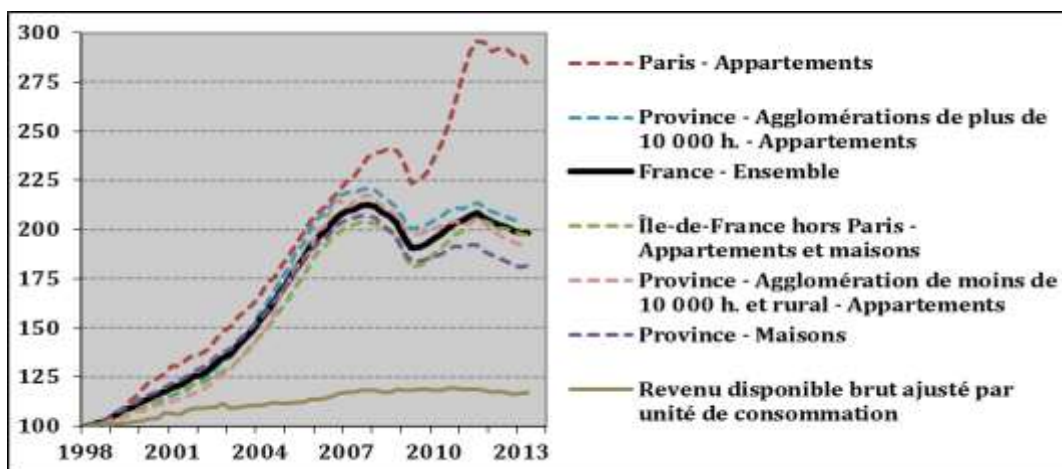
6. La croissance du marché de l'assurance-emprunteur a été alimentée par l'envolée des prix de l'immobilier et des conditions favorables d'accès au crédit

6.1. Le prix des logements anciens a progressé à un rythme quatre fois plus élevé que le revenu des ménages depuis 1998

Le prix des logements anciens – qui représentent les trois-quarts des transactions immobilières¹⁹ - a doublé au cours des quinze dernières années. Corrigé de l'inflation, il s'est apprécié de 98 % entre début 1998 et mi 2013. Dans le même temps, le revenu disponible brut ajusté²⁰ des ménages par unité de consommation n'a progressé que de 17 %. Le prix des logements anciens a ainsi atteint mi-2013 un niveau équivalent à celui qui aurait été le sien s'il avait augmenté annuellement de 4,3 % depuis 1998. Sur la même période, le revenu disponible brut a atteint un niveau équivalent à une croissance annuelle moyenne quatre fois plus faible (+1,0 %).

Si entre 1998 et 2007, l'évolution des prix des logements anciens à Paris a été similaire à celle dans le reste de la France, elle s'en est par la suite distinguée. Suite à la crise économique et financière, les prix ont baissé plus tardivement et moins fortement, puis ont rebondi de manière marquée dans la capitale. Malgré une contraction des prix depuis le 4^{ème} trimestre 2011, Paris se caractérise par des prix de logements anciens plus élevés en début 2013 qu'avant la crise économique et financière de 2008, ce qui n'est pas le cas en province.

Graphique 6 : Prix des logements anciens et revenu disponible brut ajusté des ménages par unité de consommation, données trimestrielles corrigés de l'inflation (base 100 au 1^{er} trimestre 1998)



Source : Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), Notaires d'Île-de-France, Notaires de France ; calculs mission.

Depuis 2007, le nombre de transactions des logements anciens réagit plus fortement que les prix (rapportés au revenu disponible brut des ménages) : la baisse des prix entre les 3^{èmes} trimestres 2007 et 2009 (-11 %) s'est accompagnée d'une importante baisse du nombre des ventes (-31 %) ; la hausse des prix jusqu'au 3^{ème} trimestre 2011 (+7 %) d'une forte augmentation du nombre des ventes (+45 %).

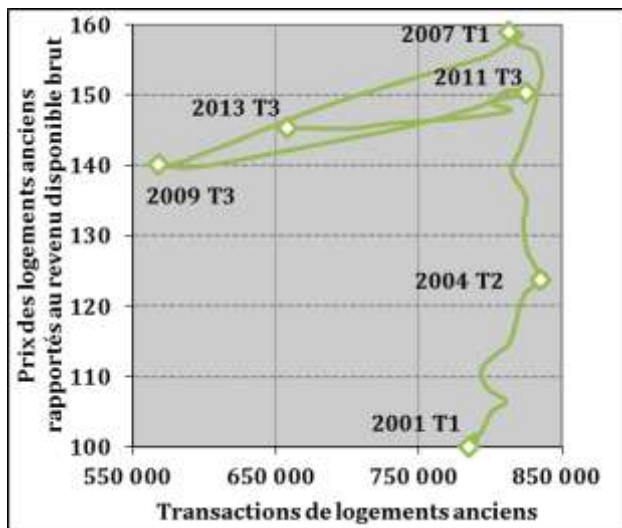
¹⁹ En 2011, 800 000 ventes de logements anciens et 105 000 ventes de logements neufs par des promoteurs ont été enregistrées. Par ailleurs, 140 000 permis ont été délivrés à des particuliers pour la construction d'une maison individuelle.

²⁰ i.e. le revenu réduit des prélèvements fiscaux et sociaux, et augmenté des transferts sociaux en nature (remboursement de frais de santé par la Sécurité sociale, dépenses publiques d'enseignement, etc.)

Annexe 1

Cela rompt avec le comportement passé. Entre 2001 et 2007, le nombre de ventes de logements anciens était resté stable autour de 800 000 ventes annuellement (+5 % depuis 2001), tandis que le prix des logements rapporté au revenu disponible brut par unité de consommation ne cessait d'augmenter (+58 %)²¹. L'ajustement des conditions d'accès au crédit a contribué à maintenir ce niveau de transactions immobilières durant cette période de hausse des prix.

Graphique 7 : Boucle volume-prix des logements anciens entre le 1^{er} trimestre 2001 et le 3^{ème} trimestre 2013



Source : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales, Insee ; calculs mission.

Globalement, le repli des prix moyens de l'immobilier en France entre 2007 et 2012 n'a été que de faible ampleur :

- ♦ au regard des baisses de prix qui avaient pu être observées sur le marché immobilier français au cours des dernières décennies (les prix de l'immobilier français avaient diminué de 16 % au cours de la première moitié des années 1980 et de 13 % entre 1991 et 1997²²) ;
- ♦ et au regard de la baisse qui s'est opérée entre 2007 et 2012 dans la majorité des pays développés (les prix ont diminué de plus de 20 % en Irlande, en Espagne, en Grèce, au Danemark ou aux États-Unis).

Le doublement des prix de l'immobilier en France entre 1998 et 2007 est en revanche commun à de nombreux pays de l'OCDE : les prix ont également doublé en Irlande, au Royaume-Uni et en Espagne, et ont été multiplié par 1,5 aux États-Unis, en Italie et aux Pays-Bas²³.

²¹ De 1997 à 2000, le nombre de transactions avait fortement augmenté alors que le prix des logements rapporté au revenu était stable. <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1297/ip1297.pdf>

²² « Les prix de l'immobilier : évolutions de long terme et impacts sur le cycle », dans *L'économie mondiale 2014*, CEPII, 2013.

²³ L'Allemagne se distingue des autres pays développés par une baisse de 15% des prix immobiliers au cours de cette même période.

Annexe 1

Tableau 6 : Prix de l'immobilier corrigés de l'inflation dans différents pays de l'OCDE

	1998	2007	2012	Évolution 2007-2012
Irlande	100,0	229,4	121,1	-47,2 %
Royaume-Uni	100,0	223,0	188,5	-15,5 %
France	100,0	208,5	201,6	-3,3 %
Espagne	100,0	208,2	144,1	-30,8 %
Suède	100,0	195,0	200,3	2,8 %
Norvège	100,0	190,0	215,9	13,6 %
Danemark	100,0	179,0	129,5	-27,6 %
Grèce	100,0	172,3	117,2	-32,0 %
Canada	100,0	165,2	189,7	14,8 %
Pays-Bas	100,0	159,4	133,4	-16,3 %
Italie	100,0	157,5	135,5	-14,0 %
États-Unis	100,0	146,6	111,9	-23,7 %
Corée	100,0	120,5	119,5	-0,9 %
Suisse	100,0	111,6	132,1	18,4 %
Portugal	100,0	103,4	99,7	-3,6 %
Allemagne	100,0	85,3	91,4	7,1 %

Source : OCDE, Perspectives économiques²⁴, calculs mission.

Selon A. Trannoy et É. Wasmer²⁵, la forte croissance du prix de l'immobilier en France entre 1998 et 2007 s'explique à la fois par des facteurs ayant contribué à une demande soutenue de logements et par d'autres, ayant pesé sur l'offre de logements et de terrains. Parmi les premiers figurent la forte croissance démographique et l'augmentation du nombre de ménages, la hausse des patrimoines privés et des revenus du travail ou encore l'assouplissement des conditions de financement (baisse des taux d'intérêt et allongement de la durée des prêts). Les auteurs de cette étude mettent en avant l'insuffisance chronique de logements en Île-de-France, la mauvaise gestion de l'offre de logements - en raison selon eux de la multiplicité des communes qui gèrent la politique immobilière et le foncier - et la hausse du coût de la construction comme facteurs ayant contraint l'offre de logements²⁶.

Tableau 7 : Facteurs de l'augmentation des prix de l'immobilier entre 1998 et 2008

Demande de logements	Offre de logements
Croissance démographique et hausse du nombre de ménages Hausse des patrimoines privés Hausse des revenus du travail Assouplissement des conditions de financement Demande étrangère dynamique Politiques de soutien à la demande	Insuffisance chronique de l'offre en Île-de-France Mauvaise gestion de l'offre Hausse du prix de la construction

Source : D'après note du conseil d'analyse économique n° 2, février 2013.

²⁴ <http://www.oecd.org/fr/eco/perspectives/perspectiveseconomiquesdelocde-annexestatistique.htm>

²⁵ « Comment modérer les prix de l'immobilier ? » note du conseil d'analyse économique n°2, février 2013, <http://www.cae-eco.fr/IMG/pdf/CAE-note002.pdf>

²⁶ Voir également « L'évolution du marché immobilier résidentiel en France », Trésor-éco n°71, janvier 2010, <http://www.tresor.economie.gouv.fr/file/326700>

6.2. Les taux d'intérêt pour les prêts immobiliers sont actuellement à leur niveau le plus bas depuis dix ans

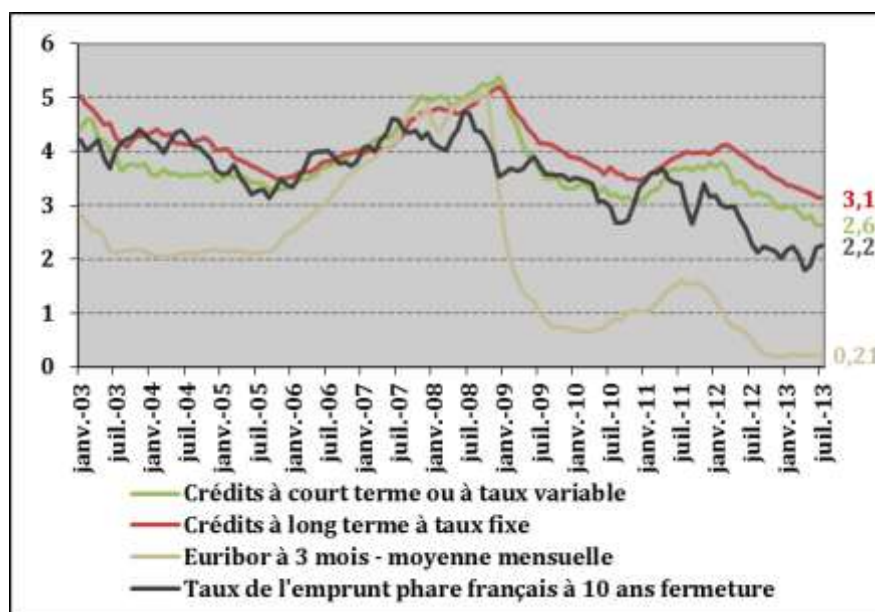
Globalement, les variations de taux d'intérêt des crédits à l'habitat sont liées aux évolutions des principaux taux de référence des obligations assimilables du Trésor ou du marché monétaire de la zone euro. Ces derniers représentent une des principales ressources de financement pour les établissements de crédit²⁷.

En juillet 2013, le taux effectif au sens étroit des crédits nouveaux à l'habitat, c'est-à-dire la composante relative aux intérêts, est à son niveau le plus bas depuis dix ans :

- ◆ le taux fixe à long terme atteint 3,13 % en juillet 2013²⁸ ;
- ◆ le taux variable atteint 2,64 %²⁹.

La France se distingue des principaux pays de l'OCDE par un faible recours aux crédits à taux variable. Moins de 10 % de la production de crédits immobiliers en 2012³⁰ est réalisée à taux variable, alors qu'ils peuvent représenter 30 % dans d'autres pays.³¹

Graphique 8 : Taux d'intérêt des crédits nouveaux à l'habitat, Euribor à 3 mois et OAT à 10 ans (en %)



Source : Banque de France.

²⁷ Les établissements de crédits peuvent également financer leurs crédits à partir des ressources collectées auprès de leur clientèle (dépôts, comptes à terme ou épargne).

²⁸ Les taux varient également en fonction de la durée des prêts. Ainsi, selon les informations publiées par la société Meilleurtaux.com sur son site internet, le taux d'un prêt de 25 ans (respectivement 30 ans) peut être supérieur de 70 points de base (respectivement de 120 points de base) à celui d'un prêt de 15 ans.

²⁹ Stat info, « Crédits aux particuliers -France - juillet 2013 », Banque de France, septembre 2013, http://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfstatistiquescalendrier/2013-08-france-stat-info-credits-aux-particuliers.pdf

³⁰ « Le financement de l'habitat en 2012 », Autorité de contrôle prudentiel, juillet 2013, <http://www.acpr.banque-france.fr/uploads/media/201307-Financement-habitat-en-2012.pdf>

³¹ « Les crédits nouveaux à l'habitat des ménages : tendances récentes », F. Delamarre, Bulletin de la Banque de France n° 189, 3^{ème} trimestre 2012, http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Bulletin-189-Credits-a-l-habitat.pdf

Annexe 1

Excepté pendant l'année 2011 où ils se sont appréciés d'environ 70 points de base, les taux d'intérêt connaissent une tendance baissière depuis la fin de l'année 2008. Ainsi, entre fin 2008 et fin 2010, les taux fixes ont perdu 170 points de base et les taux courts ou variables 230 points. Ils ont par la suite diminué de 100 points de base entre début 2012 et juillet 2013. Mi-2013, les taux courts ou variables sont deux fois moins élevés qu'avant crise économique et financière de 2008. Le niveau des taux fixes a quant à lui diminué de 40 %.

Le taux effectif global, qui comprend en plus des intérêts, les frais, commissions et rémunérations diverses (frais d'inscription, frais de dossier, par exemple) et tout ou partie des primes d'assurance (voir encadré ci-dessous) est supérieur de 70 à 80 points au taux d'intérêt.

Encadré 3 : Définition du taux effectif global (Article L313-1 du code de la consommation)

Dans tous les cas, pour la détermination du taux effectif global du prêt, comme pour celle du taux effectif pris comme référence, sont ajoutés aux intérêts les frais, commissions ou rémunérations de toute nature, directs ou indirects, y compris ceux qui sont payés ou dus à des intermédiaires intervenus de quelque manière que ce soit dans l'octroi du prêt, même si ces frais, commissions ou rémunérations correspondent à des débours réels.

Toutefois, pour l'application des articles L. 312-4 à L. 312-8, les charges liées aux garanties dont les crédits sont éventuellement assortis ainsi que les honoraires d'officiers ministériels ne sont pas compris dans le taux effectif global défini ci-dessus, lorsque leur montant ne peut être indiqué avec précision antérieurement à la conclusion définitive du contrat. » Article L. 313-1 du Code de la consommation.

Au 3^{ème} trimestre 2013, le taux effectif global moyen pratiqué par les établissements de crédit est de 3,77 % pour les prêts à taux fixe, de 3,34 % pour ceux à taux variables et de 3,97 % pour les prêts relais³².

Encadré 4 : engagements pris en 2008 par les établissements de crédit en matière de taux variable et d'accession à la propriété³³

Suite au rapport d'information du député Frédéric Lefebvre sur « les emprunts immobiliers à taux variables » présenté en 2008, les établissements de crédit ont pris 12 engagements en matière de taux variable et d'accession à la propriété, complétant celui pris au mois d'octobre 2007, devant le Président de la République, visant à mettre en place un examen individualisé de la situation des clients ayant souscrit un crédit immobilier à taux variable non plafonné et qui éprouveraient des difficultés de remboursement.

Les douze engagements, qui visent à promouvoir la diffusion des meilleures pratiques dans un contexte réglementaire et législatif encadrant la distribution des prêts immobiliers à taux variables maintenu en l'état, sont les suivants :

- toute solution de prêt à taux variable est construite comme un prêt à taux maîtrisable³⁴ ou alors est accompagnée de la présentation d'une alternative de prêt à taux maîtrisable ou à taux fixe ;
- les établissements de crédit ne pratiquent pas de taux d'appels ;
- une révision de taux sur un prêt à taux maîtrisable, ne peut générer un report d'intérêts entraînant un capital restant dû en fin de prêt, apprécié au niveau de l'ensemble des prêts finançant le projet immobilier ;

³² Avis du 25 septembre 2013 relatif à l'application des articles L. 313-3 du code de la consommation et L. 313-5-1 du code monétaire et financier concernant l'usure, Journal officiel du 28/09/2013.

³³ <http://www.cbanque.com/r/AFECEI+Engagements+taux+variables+22+mai+08.pdf>

³⁴ Un prêt à taux maîtrisable est défini comme un prêt comprenant soit un cap de taux (au plus égal au taux de départ majoré de 3 points, réduit à 2 points dans le cadre des prêts à l'accession sociale pendant les dix premières années), soit une limite d'évolution des mensualités et de la durée (variation maximale d'échéance limitée à l'évolution de l'inflation et une variation possible de la durée dans la limite de 5 ans ou 20% selon les cas, par rapport à la durée initiale).

Annexe 1

- élaboration par les professionnels d'un glossaire commun des termes utilisés dans les financements à taux variables ;
- des simulations types pour illustrer les impacts d'une variation de taux, sont systématiquement remises au client, dès la demande de prêt à taux variable ;
- des simulations personnalisées sont remises au client au moment de l'offre de prêt à taux variable ;
- les souplesses incluses dans un financement à taux variable et leurs conditions de mise en œuvre sont clairement communiquées au client ;
- le client est informé avec précision si, quand et comment il pourra passer à taux fixe ;
- le client est libre d'affecter proportionnellement ses remboursements anticipés partiels aux différents prêts ;
- les emprunteurs sont informés de l'existence et des bénéfices des prêts aidés ;
- participer à l'actualisation fin 2008 du bilan réalisé par la DGTPE concernant les crédits en cours à taux variables ;
- améliorer l'attractivité et la sécurité du prêt conventionné réservé à l'accession sociale.

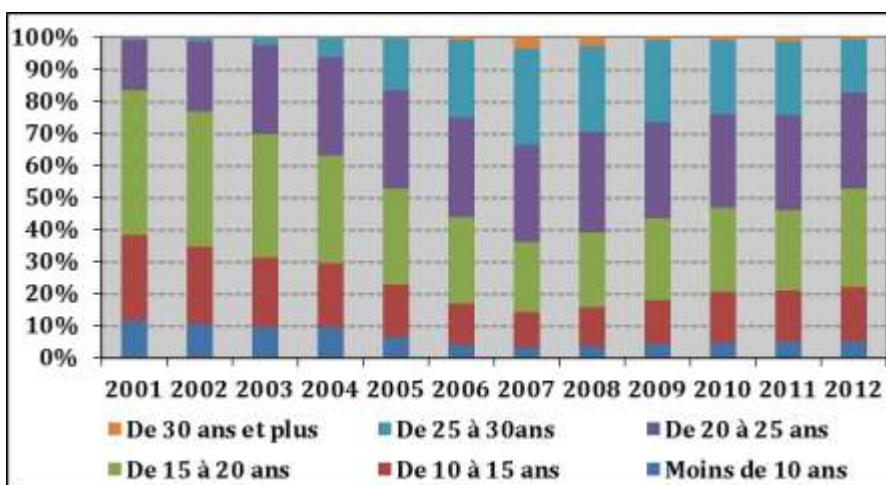
6.3. Bien qu'en diminution depuis 2007, la durée des prêts immobiliers demeure significativement plus longue qu'au début des années 2000

Malgré la diminution de taux d'intérêt, les établissements de crédit ont dû octroyer des prêts d'une durée de plus en plus longue, afin de conserver la capacité d'achat des ménages en période d'augmentation plus rapide des prix de l'immobilier que des revenus des ménages.

Selon l'Insee, « pour acheter le même logement ancien, avec le même taux d'effort initial et avec le même apport personnel en proportion du revenu, un ménage qui se serait endetté sur 14 ans en 2000 aurait dû s'endetter sur 27 ans en 2006 et 31 ans en 2008 (24 ans en 2009 grâce à la baisse du prix des logements et à la diminution des taux d'intérêt) »³⁵.

Ainsi, la durée initiale moyenne des prêts est passée de 14 ans début 2001 à 18,5 ans à la fin 2007. La part des prêts accordés pour l'accession à la propriété a alors atteint 63,7 %, contre 16,4 % en 2001³⁶. Par la suite, la proportion de ces prêts a diminué pour atteindre 47,1 % en 2012. La durée moyenne des prêts s'est également repliée (17,5 ans au 2^{ème} trimestre 2013).

Graphique 9 : Répartition des prêts à l'accession selon la durée initiale



Source : Observatoire Crédit Logement.

³⁵ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1297

³⁶ http://www.creditlogement.fr/Upload/Observatoire/Fichier_200.pdf

Annexe 1

Hors emprunts pour travaux immobiliers³⁷, la durée initiale moyenne des prêts contractés entre 2008 et 2010, est de 17,9 ans. Elle varie de 23,5 ans pour les ménages de moins de 30 ans à 14 ans pour ceux âgés entre 50 et 59 ans. Le montant de capital initial emprunté ne varie pas autant : à l'exception des ménages de 30 à 39 ans qui empruntent légèrement plus (136 000 €) que les autres, le capital emprunté moyen des prêts contractés entre 2008 et 2010 est proche de 115 000 €.

Tableau 8 : Durée initiale et capital initial emprunté moyens des crédits immobiliers (hors travaux) contractés entre 2008 et 2010 et en cours de remboursement en 2010

Age de la personne de référence du ménage en 2010	Durée initiale moyenne (en années)	Capital initial emprunté moyen (en €)
Moins de 30 ans	23,5	114 464
De 30 à 39 ans	19,8	136 543
De 40 à 49 ans	15,0	114 897
De 50 à 59 ans	14,0	115 050
De 60 ans et plus	ns	ns
Ensemble	17,9	119 163

Source : Insee, enquête Patrimoine.

Tous les prêts ne vont pas jusqu'à leur terme. Les emprunteurs peuvent décider de rembourser leur crédit de manière anticipée (grâce à leurs fonds propres) ou de le racheter pour souscrire un nouveau prêt à des conditions de taux plus avantageuses. D'après le suivi mensuel de crédits à l'habitat réalisé par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), le rachat de crédit a représenté pour la moitié des banques au moins 20 % de leur production de crédits immobiliers en juin 2013. Cette situation est proche de celle observée début 2011. Entre temps, la remontée des taux en 2011 avait conduit à une baisse des rachats de crédits³⁸.

Tableau 9 : Production médiane mensuelle de crédits immobiliers par segment

	Février 2011	Juin 2011	Juin 2012	Juin 2013
Primo-accédants	18,9 %	34,1 %	27,2 %	17,2 %
Résidence principale hors primo-accédants	40,7 %	44,4 %	56,6 %	40,7 %
Rachats de crédits externes	19,7 %	8,0 %	2,1 %	21,2 %
Investissement locatif	12,7 %	13,4 %	13,0 %	10,5 %
Autres crédits (dont résidences secondaires)	3,4 %	3,6 %	5,1 %	4,1 %
Production totale de crédits immobiliers (en Md€)	10,2	10,8	9,5	12,7

Source : ACPR, suivi mensuel des crédits à l'habitat.

La durée effective moyenne des prêts est plus difficile à mesurer que leur durée initiale. **L'ACPR estime à 13,3 ans en 2012 la durée effective moyenne des prêts** destinés à financer l'acquisition d'un bien immobilier à usage d'habitation, pondérée par les encours. Elle est en progression de 2,1 ans depuis 2005³⁹.

³⁷ La durée initiale moyenne des prêts immobiliers varie en fonction du type d'opération qu'ils financent. Calculée sur le stock des prêts en 2010, elle est de 17,2 ans pour l'acquisition d'une résidence principale, 14,2 ans pour les autres achats immobiliers (résidence secondaire ou investissement locatif) et 7,3 ans pour des travaux immobiliers.

³⁸ *Source :* ACPR, suivi mensuel des crédits à l'habitat, http://www.acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acpr/Statistiques/Statistiques-sur-la-production-mensuelle-de-credit-habitat.xlsx

³⁹ <http://www.acpr.banque-france.fr/uploads/media/201307-Financement-habitat-en-2012.pdf>

Les informations collectées lors des entretiens réalisés par la mission font davantage état d'une durée moyenne effective des prêts proche de 8 années, laquelle se rapproche de la durée moyenne des prêts.

Encadré 5 : Durée initiale, durée effective et durée des prêts immobiliers

La **durée initiale** d'un prêt correspond à la durée prévue dans le contrat entre le premier décaissement de l'établissement de crédit et le dernier remboursement du client.

La **durée effective** d'un prêt est la durée passée le premier décaissement de l'établissement de crédit et le dernier remboursement du client. Ce dernier remboursement peut ne pas correspondre à la date d'échéance prévue initialement dans le contrat, en cas de remboursement anticipé ou de modulation des échéances.

La **duration** d'un prêt correspond à la durée moyenne des flux associés au prêt, la moyenne étant pondérée par la valeur actualisée des flux. Elle est définie par :

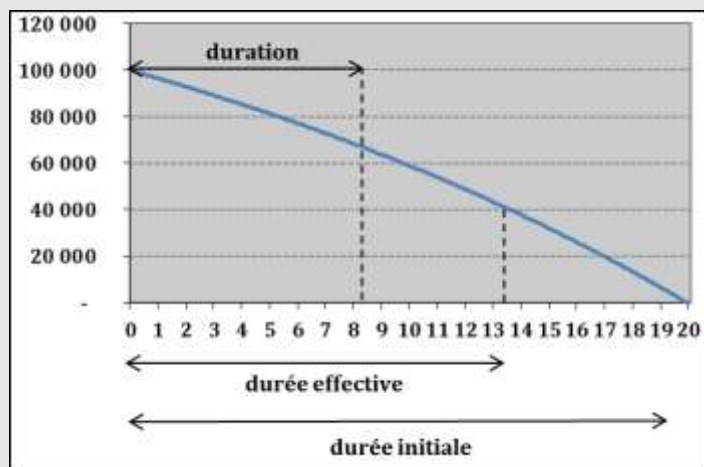
$$D = \frac{\sum_{t=1}^n Z_t * (1+r)^{-t}}{\sum_{t'=1}^n Z_{t'} * (1+r)^{-t'}} * t$$

Avec

D = duration, Z_t = paiement à la date t et r = taux d'actualisation

Ainsi, avec un taux d'actualisation de 2,8 %, la duration d'un prêt immobilier sur 20 ans à 3,7 % est de 9,1 ans. Si le prêt est remboursé de manière anticipée au bout de 13,3 ans, la duration est de 8,1 ans.

Graphique 10 : Illustrations des notions de capital restant dû, durée initiale, durée effective et duration



Source : Simulation mission.

6.4. Les encours de prêts immobiliers accordés aux particuliers ont fortement augmentés au cours des dix dernières années, passant de 330 Md€ en 2003 à 800 Md€ mi-2013

Au cours des dix dernières années⁴⁰, les établissements de crédits ont, en moyenne, octroyé mensuellement 9,6 Md€ de nouveaux crédits à l'habitat aux particuliers. Ces crédits sont destinés à financer l'investissement logement des particuliers, c'est-à-dire leur acquisition de logements dans l'ancien ou dans le neuf, ou encore la réalisation de travaux.

⁴⁰ Source : Banque de France, données de juillet 2003 à juillet 2013, calculs mission.

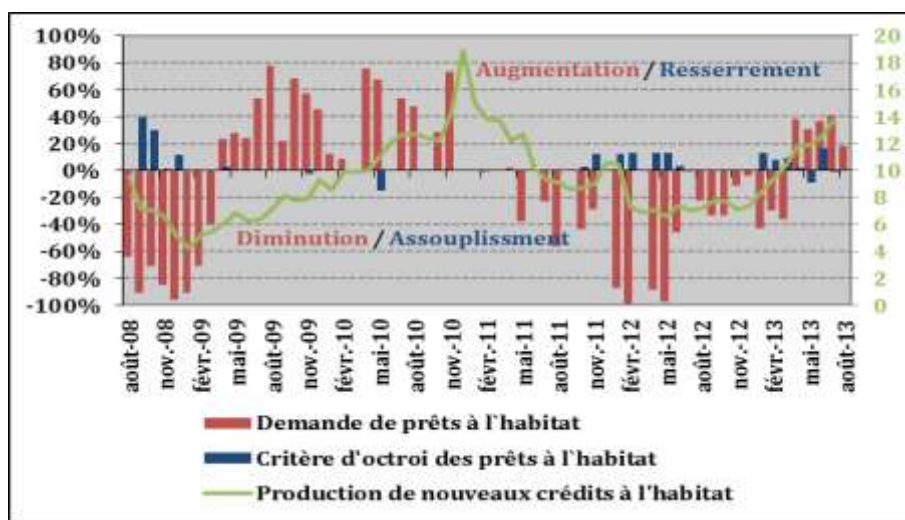
Annexe 1

L'évolution de la production des crédits nouveaux à l'habitat résulte à la fois de la dynamique de la demande de crédits par les particuliers et de l'évolution des conditions d'octroi des prêts par les banques. Les soldes d'opinion des banques sur l'évolution du marché du crédit à l'habitat publiés par la Banque de France⁴¹ permettent de retracer les mouvements d'offre et de demande sur ce marché depuis mi-2008.

Au cours des cinq dernières années, l'évolution de la production de crédits à l'habitat semble principalement s'expliquer par celle de la demande des prêts par les particuliers.

Elle a été particulièrement faible de mai 2011 à mars 2013, notamment en raison de la modification des dispositifs fiscaux relatifs à l'investissement immobilier locatif⁴². Elle s'est accompagnée d'un resserrement des critères d'octroi des prêts du 3^{ème} trimestre 2011 à mi 2012 et au 1^{er} trimestre 2013. Depuis le 2^{ème} trimestre 2013, la demande est de nouveau en progression. Si plus d'un quart des réponses des banques font état d'une hausse de la demande de crédits à l'habitat en août 2013, la Banque de France note la réapparition de quelques appréciations négatives.

Graphique 11 : Soldes d'opinion des banques sur l'évolution du marché du crédit et production de crédits nouveaux à l'habitat



Source : Banque de France.

La production de ces crédits a été particulièrement faible entre septembre 2008 et août 2009, puis de février à août 2012. Depuis, les crédits nouveaux à l'habitat ont en progression et ont représenté 13,7 Md€ en juillet 2013.

En cumulé sur douze mois, la production de nouveau crédit à l'habitat atteint 115,2 Md€ entre août 2012 et juillet 2013, soit un niveau proche de la moyenne observée au cours des dix dernières années (tableau 4). Elle n'avait été que de 73,7 Md€ entre septembre 2008 et août 2009, en raison de la crise économique et financière. Par la suite, elle a fortement rebondi, notamment entre juin 2010 et mai 2011, période pendant laquelle 162,6 Md€ de nouveaux crédits ont été versés aux particuliers. L'acquisition de logements anciens représente environ 60 % du montant des crédits nouveaux à l'habitat, le financement de logements neufs 30 % et les travaux immobiliers environ 10 %.

⁴¹ http://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfstatistiquescalendrier/enquete-mensuelle-aupres-des-banques-sur-la-distribution-du-credit-en-france-08-2013.pdf

⁴² http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Bulletin-189-Credits-a-l-habitat.pdf

Annexe 1

Tableau 10 : Production de crédits immobiliers nouveaux aux particuliers entre 2003 et 2013

	En Md€	Période
Valeur la plus récente	115,2	août 2012 - juillet 2013
Valeur la plus ancienne	76,5	janvier 2003 – décembre 2003
Minimum	73,7	septembre 2008 - août 2009
Maximum	162,6	juin 2010 - mai 2011
Moyenne	112,3	janvier 2003 – juillet 2013

Source : Banque de France, calculs mission.

En juillet 2013, les encours de prêts à l'habitat aux particuliers, correspondant au stock de crédits accordés par les banques pour l'investissement logement, atteignent 802 Md€⁴³. Ils représentaient 330 Md€ en juillet 2003 et 209 Md€ en juillet 1993. Ils ont donc été multipliés par quatre en vingt ans.

Les encours aux particuliers ont augmenté de 3,7 % entre juillet 2013 et juillet 2012, soit moins que par le passé. Ils avaient progressé en moyenne de 14,1 % par an entre juillet 2003 et juillet 2006.

Graphique 12 : Encours des prêts à l'habitat aux particuliers en fin de mois (en M€) et taux de croissance sur douze mois glissants (en %)



Source : Banque de France.

7. Le coût de l'assurance-emprunteur, variable selon le profil de l'assuré, peut représenter le tiers du coût total d'un emprunt immobilier

L'emprunteur qui contracte un prêt immobilier supporte, outre le taux d'intérêt, d'autres éléments qui doivent être pris en compte dans le coût total de l'opération.

En plus de l'assurance-emprunteur, une opération de crédit immobilier comporte des frais de dossiers (ouverture et instruction du dossier) ainsi que des frais de garantie (hypothèque, privilège de prêteur de deniers, caution, nantissement)^{44 45}.

⁴³ Stat info, « Crédits aux particuliers - France - juillet 2013 », Banque de France, septembre 2013, http://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfstatistiquescaendrier/2013-08-france-stat-info-credits-aux-particuliers.pdf

⁴⁴ <http://www.anil.org/profil/vous-achetez-vous-construisez/financement/frais-annexes/frais-lies-a-lemprunt/>

⁴⁵ Dans la mesure où, selon les experts rencontrés, 90% des crédits immobiliers sont remboursés avant leur terme initial, les pénalités de remboursement anticipé font également partie du coût du crédit immobilier.

L'établissement prêteur peut demander à l'emprunteur des garanties qui lui permettent de récupérer les fonds qu'elle a avancés, en cas de non-remboursement du prêt par l'emprunteur. **À la différence de l'assurance-emprunteur, qui ne prend en charge les conséquences financières que d'événements incertains, les garanties assurent l'établissement prêteur en cas de défaillance volontaire de l'emprunteur.**

Les garanties ne sont pas obligatoires. Cependant, elles sont fréquemment exigées par les établissements prêteurs. Selon l'ACPR, 98 % des crédits immobiliers, exprimés en montants, sont adossées à une garantie⁴⁶. Elle prend la forme d'une caution (52,9 %), d'une sûreté (hypothèque ou privilège de prêteur de deniers : 33,6 %) ou d'autres garanties (11,4 %) comme par exemple un nantissement.

Le cautionnement est un dispositif qui repose sur la mutualisation du risque et sur le recours à l'hypothèque. À la souscription, l'organisme de caution perçoit une cotisation qui permet de mutualiser la prise en charge des impayés. Il se substitue à l'emprunteur lorsque celui-ci devient défaillant et s'acquitte alors du remboursement des mensualités. Si aucune solution amiable n'est trouvée avec l'emprunteur, l'organisme de caution se fait alors consentir une hypothèque conventionnelle ou demande une hypothèque judiciaire. Sans solution amiable, le dispositif conduit à la saisie et l'adjudication du bien.

Contrairement à l'hypothèque ou au privilège de prêteur de deniers, le cautionnement fait l'objet d'une sélection des dossiers en fonction de la solvabilité de l'emprunteur (revenus, montant du prêt, taux d'apport personnel, profession des emprunteurs, ancienneté dans l'emploi, etc.).

Les sociétés de cautionnement sont généralement détenues par des établissements de crédit. Les principales sont le Crédit Logement, la Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'Épargne de France (SACCEF), la Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole (CAMCA), le Cautionnement Mutuel de l'Habitat (CMH du Crédit Mutuel), Société de caution mutuelle (SOCAMI des Banques Populaires) et CNP Caution. À celles-ci s'ajoutent des sociétés de cautionnement des « mutuelles de fonctionnaires » : Mutualité Fonction Publique (MFP) ou la Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale (MGEN).

La société Crédit Logement se distingue par le fait qu'une partie de la somme déposée en garantie est restituée lorsque le prêt est remboursé. Ainsi, le coût du cautionnement d'un emprunt de 100 000 € s'élève⁴⁷ à 1 480 €. Sur ce montant, Crédit logement prélève 400 € de commission, les 1 080 € restants sont placés au Fonds Mutuel de Garantie (FMG), dont 788 € seraient remboursés à l'emprunteur en fin de prêt. Le taux de restitution (de l'ordre de 73 % dans cette simulation) est modifié chaque trimestre. Pour ce même emprunt de 100 000 €, le coût d'un privilège de prêteur de deniers s'élève à 770 € et celui d'une hypothèque à 1 628 €⁴⁸.

Le coût de la garantie est, selon le profil de risque de l'emprunteur et du type de prêt⁴⁹, soit du même ordre de grandeur, soit significativement inférieur au coût de l'assurance-emprunteur.

⁴⁶ « Le financement de l'habitat en 2012 », Autorité de contrôle prudentiel, juillet 2013, <http://www.acpr.banque-france.fr/uploads/media/201307-Financement-habitat-en-2012.pdf>

⁴⁷ Simulation au mois d'octobre 2013.

⁴⁸ L'écart provient de l'absence de taxe de publicité foncière (858 € dans cet exemple) pour un privilège de prêteur de deniers. <http://www.anil.org/outils-de-calcul/cout-dune-hypothèque/>

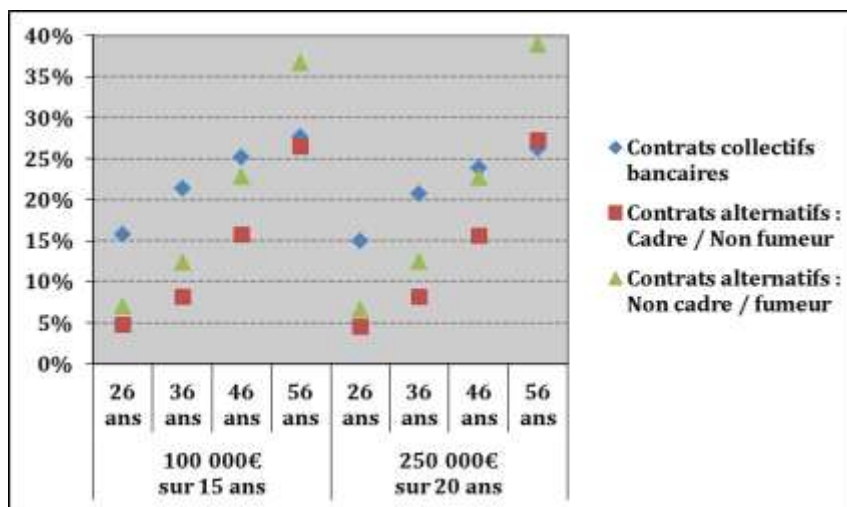
⁴⁹ Par exemple, un logement neuf ne peut être garanti par un privilège de prêteur de deniers.

Annexe 1

Ainsi, dans le cas d'un emprunteur fumeur non-cadre de 56 ans, l'assurance-emprunteur d'un prêt de 100 000 € sur quinze ans d'une durée effective de huit ans s'élève en moyenne à 4 100 € s'il opte pour un contrat bancaire de groupe et 9 100 € s'il souscrit un contrat alternatif⁵⁰. L'assurance-emprunteur représente près de 20 % du coût total de l'opération de crédit dans le premier cas, et 35 % dans le second. Dans le cas où l'emprunteur est un cadre non-fumeur de 26 ans, s'élève à environ 10 % du coût de l'opération de crédit s'il souscrit un contrat bancaire de groupe, et 5 % s'il opte pour un contrat alternatif⁵¹.

A situation professionnelle et usage de tabac identique, le coût de l'assurance-emprunteur est, dans les contrats alternatifs, cinq fois plus élevé pour une personne âgée de 56 ans que pour celle de 26 ans. En raison de leur plus faible segmentation, cette amplitude est inférieure au sein des contrats collectifs bancaires.

Graphique 13 : Poids moyen de l'assurance-emprunteur dans le coût du crédit immobilier (hors frais de dossier et de garantie)



Source : Mission IGF. Moyenne calculée sur neuf principaux contrats bancaires de groupe et neuf contrats alternatifs sélectionnés via un comparateur Internet (cf. étude détaillée en annexe 8).

Si lors de discussions au Sénat en 2009⁵², il a été mentionné que « *représentant généralement entre 0,30 % et 0,40 % du montant emprunté, l'assurance du crédit immobilier a un coût non négligeable, pouvant représenter jusqu'à 10 % du coût total du crédit souscrit* », les informations collectées au cours de cette mission convergent sur le fait que l'assurance représente actuellement une part plus élevée du coût d'un prêt immobilier, notamment en raison du niveau bas des taux d'intérêt.

⁵⁰ Cf. annexe 8.

⁵¹ Le coût relatif de l'assurance-emprunteur peut être plus élevé dans le cas d'un crédit contracté par deux personnes assuré pour une quotité totale supérieure à 100%.

⁵² <http://www.senat.fr/rap/108-447/108-4471.pdf>

8. La convention AERAS permet de faciliter l'accès à l'assurance-emprunteur des personnes présentant un risque aggravé de santé

Bien qu'elle ne soit pas une obligation légale, l'assurance-emprunteur est de fait nécessaire pour obtenir un emprunt immobilier. Dès lors, l'impossibilité de s'assurer causée par un risque aggravé de santé (lié à un handicap ou une maladie), peut exclure une partie de la population de l'accès au crédit. Depuis le début des années quatre-vingt-dix, les pouvoirs publics ont engagé une réflexion pour permettre aux personnes présentant ou ayant présenté un risque aggravé de santé d'avoir un accès au crédit⁵³.

Cette réflexion a conduit à quatre conventions successives. La dernière, dite AERAS (pour « s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé ») renouvelée, a été signée par les pouvoirs publics, les représentants des associations de patients et des personnes handicapées. Conclue pour une période trois ans renouvelable par tacite reconduction, elle est entrée en vigueur en mars 2011.

Dès sa version de 2007, la convention AERAS précisait la possibilité de recours à la déliaison de l'assurance-emprunteur : *« Les établissements de crédit s'engagent à accepter des contrats individuels d'assurance décès et invalidité dès lors que ces derniers présentent un niveau de garantie équivalent au contrat groupe. Ils s'engagent également à ne pas imposer leur contrat de groupe au candidat emprunteur dans les cas où le contrat de groupe ne permet pas d'apporter une réponse satisfaisante à un candidat. Ils s'engagent enfin à assurer des conditions d'emprunt identiques quelle que soit la solution assurantielle retenue. »*⁵⁴

Le traitement des demandes de prêts, dont la durée ne doit pas excéder cinq semaines à compter de la réception d'un dossier complet, s'articule autour d'un dispositif composé de trois niveaux.

Si les **contrats standards (premier niveau)** ne permettent pas d'assurer un candidat à l'emprunt, son dossier est automatiquement transféré vers un **dispositif de réexamen individualisé de sa demande (deuxième niveau)**. Par rapport à un contrat standard, le tarif proposé peut-être plus élevé et les garanties plus limitées. En 2012, sur les 2 630 000 demandes de crédits - tous types de prêts confondus - instruites par les sociétés d'assurances, 377 000 ont été orientées vers ce deuxième niveau d'examen. Près de 90 % de ces demandes ont bénéficié d'une proposition d'assurance, certaines avec une surprime (128 000), d'autres sans surprime (210 000).

Seule une partie des demandes n'ayant pas bénéficié d'une proposition d'assurance sont présentées au **pool des risques très aggravés (dispositif de troisième niveau)** lorsqu'elles vérifient les deux conditions suivantes : (1) l'encours cumulé de prêt ne dépasse pas 320 000 € et (2) l'âge de l'emprunteur ne dépasse pas 70 ans en fin de prêt. En 2012, 8 081 demandes ont ainsi été transmises à ce *pool*, dont un cinquième a reçu une proposition d'assurance⁵⁵. Les autres demandes correspondent à des demandes sans suites de l'assuré ou ne répondant pas aux conditions fixées pour l'accès au troisième niveau.

⁵³ Comité consultatif du secteur financier, Rapport 2008-2009, chapitre 4, <http://www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/rapports/rapport-annuel-ccsf-08-09.htm>

⁵⁴ <http://www.aeras-infos.fr/webdav/site/aeras/shared/contents/1-La-convention/documents/CONVENTIONAERAS2006.pdf>

⁵⁵ Source : Bureau Commun des Assurances Collectives, cité par l'Association française des assurances (FFSA, GEMA).

Annexe 1

Si l'assurance n'est pas possible parce que le futur emprunteur n'est pas assurable, l'établissement de crédit peut examiner la possibilité de mettre en place des garanties alternatives à l'assurance (hypothèque sur un autre bien immobilier, caution, nantissement d'une assurance-vie ou d'un portefeuille de valeurs mobilières, contrat de prévoyance individuel).

Tableau 11 : Demandes d'assurance-emprunteur entrant dans le dispositif AERAS en 2012

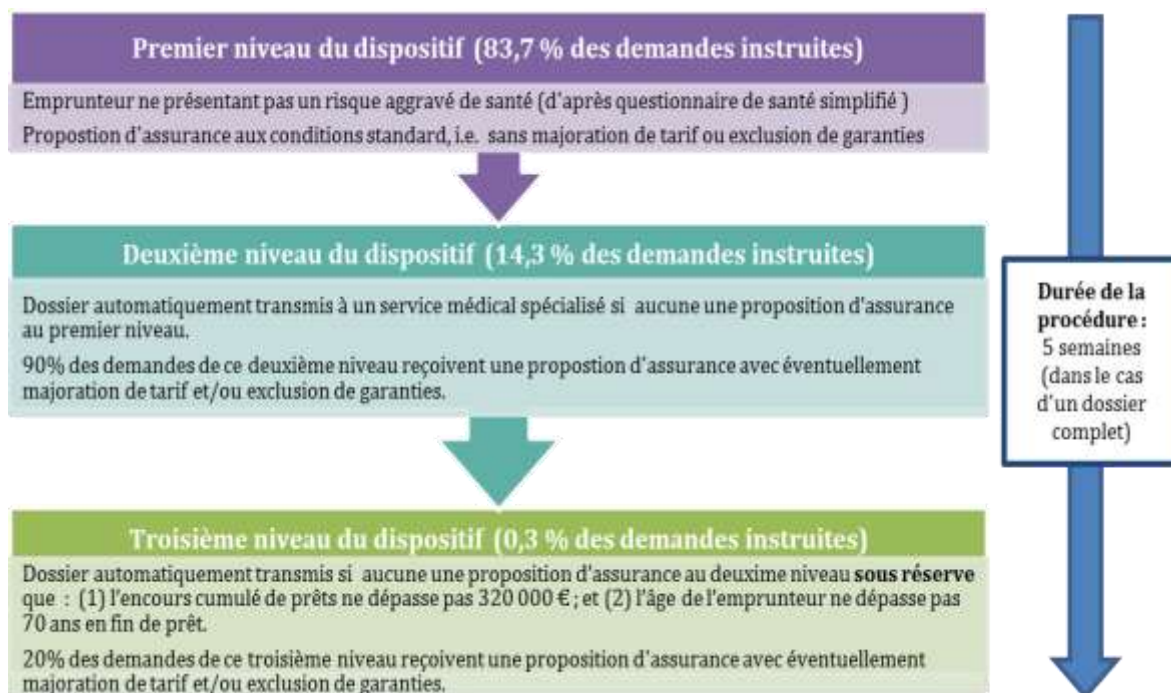
	Décès	
	En nombre de demandes	En %
Demandes ayant fait l'objet d'une proposition d'assurance aux conditions standard (Premier niveau)	2 201 105	83,7
Demandes présentant un risque aggravé de santé (Deuxième niveau)	376 522	14,3
Demandes en cours d'instruction	6 524	0,2
Demandes ayant fait l'objet d'une proposition d'assurance	338 485	12,9
Avec surprime ⁵⁶	128 257	4,9
<i>Dont surprime comprise entre]0 % ; 50 %]</i>	<i>44 425</i>	<i>1,7</i>
<i>Dont surprime comprise entre]50 % ; 100 %]</i>	<i>63 780</i>	<i>2,4</i>
<i>Dont surprime comprise entre]100 % ; 150 %]</i>	<i>9 909</i>	<i>0,4</i>
<i>Dont surprime comprise entre]150 % ; 200 %]</i>	<i>4 761</i>	<i>0,2</i>
<i>Dont surprime comprise entre]200 % ; 300 %]</i>	<i>3 530</i>	<i>0,1</i>
<i>Dont surprime > 300 %</i>	<i>1 852</i>	<i>0,1</i>
Sans surprime	210 227	8,0
Sans surprime avec exclusion ou limitation de garanties	1 872	0,1
Sans surprime et sans exclusion ou limitation de garanties	208 355	7,9
Demandes ne remplissant pas les conditions d'accès au pool des risques très aggravés	4 441	0,2
Demandes présentées au pool des risques très aggravés (Troisième niveau)	8 081	0,3
<i>Dont demande ayant fait l'objet d'une proposition d'assurance</i>	<i>1 710</i>	<i>0,1</i>
Demandes présentant un risque aggravé de santé, sans suite de l'assuré	18 991	0,7
Demandes sans suite de l'assuré⁵⁷	52 292	2,0
Nombre total de demandes instruites	2 629 919	100,0

Source : Association française de l'assurance (FFSA, GEMA).

⁵⁶ En 2012, 1% des 128 257 demandes avec surprime (1 431) ont fait l'objet d'une exclusion ou d'une limitation de garanties.

⁵⁷ Il s'agit des demandes d'assurance de prêts incomplètes du fait du demandeur (exemples : documents complémentaires non retournés, visite médicale non effectuée, etc.) et clôturées par l'assureur après un certain délai.

Graphique 14 : Présentation du dispositif AERAS



Source : www.aeras-infos.fr, Association française de l'assurance (FFSA, GEMA).

En plus de ce dispositif à trois niveaux d'examen des demandes, la convention AREAS comporte un mécanisme permettant de limiter la majoration des primes d'assurance pour les ménages aux revenus les plus modestes. Ce mécanisme est destiné aux ménages (1) dont l'encours cumulé de prêt ne dépasse pas 320 000 € ; (2) dont l'âge de l'emprunteur ne dépasse pas 70 ans en fin de prêt ; et (3) dont le revenu est :

- ♦ inférieur ou égal à 1 fois le plafond annuel de la sécurité sociale (36 372 € en 2012)⁵⁸ lorsque le nombre de parts du foyer fiscal est de 1 ;
- ♦ inférieur ou égal à 1,25 fois le plafond annuel de la sécurité sociale lorsque le nombre de parts du foyer fiscal est de 1,5 à 2,5 ;
- ♦ inférieur ou égal à 1,5 fois le plafond annuel de la sécurité sociale lorsque le nombre de parts du foyer fiscal est de 3 et plus.

Pour ces ménages, la prime d'assurance ne peut représenter plus de 140 points de base dans le taux effectif global de l'emprunt. De plus, la surprime d'assurance associée aux prêts immobiliers à taux zéro plus (PTZ+) est prise totalement en charge par les assureurs et établissements de crédits pour les jeunes de moins de 35 ans. La FFSA et le GEMA présentent annuellement un bilan du mécanisme d'écèlement des surprimes pour les sociétés d'assurances relevant du Code des assurances. En 2012, 6 719 emprunteurs présentant un risque aggravé de santé ont bénéficié d'un écèlement de primes⁵⁹. Le montant total des primes ainsi écéléées, financées à parts égales par les organismes d'assurances et par les établissements de crédit, s'élève à 1,7 M€.

⁵⁸ <http://www.securite-sociale.fr/Montants-du-plafond-de-la-Securite-sociale-pour-2012>

⁵⁹ <http://www.aeras-infos.fr/webdav/site/aeras/shared/contents/3-Publications/documents/AERAS-statistiques-2011.pdf>

Annexe 1

Depuis 2007, le nombre de bénéficiaires du dispositif a fortement augmenté. Plus de 2 000 emprunteurs ont bénéficié du mécanisme d'écrêtement des primes pour la première fois en 2012 (soit près de quatre fois plus qu'en 2007) et 4 700 emprunteurs avaient déjà bénéficié de ce dispositif par le passé.

Le nombre total de bénéficiaires en 2012 est proche du nombre de nouveaux bénéficiaires entrés dans ce dispositif depuis 2007. Il a été multiplié par 12 en cinq ans, comme le montant des primes écrêtées par ce dispositif.

Tableau 12 : Mécanisme d'écrêtement des surprimes dans le dispositif AERAS

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Évol. 2007- 2012
Nombre de bénéficiaires	553	1 345	2 320	3 474	4 672	6 719	+ 1215 %
<i>dont nouveaux bénéficiaires</i>	<i>553</i>	<i>817</i>	<i>980</i>	<i>1 233</i>	<i>1 350</i>	<i>2058</i>	<i>+ 272 %</i>
Montant écrêté (en €)	147 000	334 000	610 000	856 000	1 257 000	1 746 000	+ 1088 %
Montant moyen écrêté (en €)	266	248	263	246	269	260	- 2 %
Pourcentage des primes écrêtées (en %)	39	42	42	37	40	40	+ 3 %
Age moyen des bénéficiaires (en années)	52,3	52,1	52,5	51,4	51,1	49,9	- 5 %
Capital moyen emprunté (en €)	63 700	50 100	45 200	46 400	47 400	50 500	- 21 %
Durée moyenne des prêts (en années)	11,5	11,8	12,1	12,7	13,1	13,1	+ 14 %

Source : Association française de l'assurance (FFSA, GEMA).

ANNEXE 2

Analyse du cadre juridique actuel de l'assurance-emprunteur et perspectives d'évolution

SOMMAIRE

1. BIEN QU'ILS OBEISSENT A DES REGLES PARTICULIERES, LES CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR NE FONT PAS L'OBJET D'UN REGIME SPECIFIQUE DANS LE CODE DES ASSURANCES	1
1.1. Les contrats d'assurance-emprunteur ont majoritairement la forme de contrats d'assurance collectifs.....	1
1.1.1. <i>Les contrats d'assurance-emprunteur sont soit des contrats individuels soit des contrats collectifs.....</i>	<i>1</i>
1.1.2. <i>L'intervention de trois parties au contrat collectif suscite des points de discussion doctrinale.....</i>	<i>3</i>
1.2. Les règles applicables relatives à la révision des tarifs laissent subsister une situation d'insécurité juridique défavorable à l'assuré.....	3
1.3. Un ensemble de règles spécifiques favorables à la concurrence s'applique à l'assurance-emprunteur.....	5
1.3.1. <i>L'interdiction faite aux banques d'imposer leur contrat d'assurance-emprunteur à leurs clients</i>	<i>5</i>
1.3.2. <i>Les mesures visant à faciliter la comparaison des niveaux de garantie.....</i>	<i>5</i>
1.3.3. <i>La réglementation des délais</i>	<i>7</i>
1.3.4. <i>L'interdiction des frais liés à la délégation d'assurance.....</i>	<i>7</i>
1.3.5. <i>L'obligation d'information du prêteur par l'assureur</i>	<i>7</i>
1.4. Le code des assurances ne prévoit pas de régime spécifique à l'assurance-emprunteur et pourrait faire l'objet d'un aménagement	7
 2. CERTAINES DES SPECIFICITES DES CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR, QUI SONT A LA BASE DU MODELE FRANÇAIS, N'ONT PAS DE CARACTERE LEGAL OU REGLEMENTAIRE	9
2.1. L'assurance-emprunteur est très répandue mais n'est pas une obligation.....	9
2.2. La durée des contrats d'assurance coïncide avec celle des prêts, mais cette pratique n'a pas de caractère obligatoire.....	10
2.3. La détermination <i>ex ante</i> du montant des primes pour toute la durée du prêt est une pratique généralisée mais non une obligation.....	10
2.4. Les garanties ne varient généralement pas au cours du contrat.....	11
 3. IL N'EXISTE PAS DE DROIT GENERAL A LA SUBSTITUTION DU CONTRAT D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR EN COURS DE PRET	11
3.1. En dépit d'une incertitude juridique, un faisceau d'indices semble indiquer que l'assuré a le droit de résilier son contrat d'assurance-emprunteur tous les ans.....	12
3.2. En pratique, la possibilité de résiliation est limitée dans la mesure où elle peut, dans certains cas, entraîner la déchéance du prêt immobilier	14
3.3. Les débats parlementaires et la loi bancaire ne permettent pas d'affirmer qu'il existe aujourd'hui un droit à substituer le contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt	16

4. LA CREATION D'UN DROIT A LA SUBSTITUTION DU CONTRAT D'ASSURANCE TOUT AU LONG DU PRET NECESSITE UNE INTERVENTION DU LEGISLATEUR.....	17
4.1. Une intervention législative pour créer un droit à la substitution du contrat d'assurance en cours de prêt doit définir ses modalités de mise en œuvre et ses conséquences sur le contrat de prêt	17
4.2. L'application immédiate du droit de substitution aux contrats en cours ne pourrait modifier leur équilibre initial mais ne semble pas impossible d'un point de vue juridique	19
4.2.1. <i>L'application immédiate du droit de substitution du contrat d'assurance- emprunteur aux contrats en cours pourrait modifier leur équilibre initial.....</i>	<i>19</i>
4.2.2. <i>La jurisprudence du Conseil constitutionnel protège la liberté contractuelle mais permet au législateur d'y porter atteinte à certaines conditions.....</i>	<i>19</i>
4.2.3. <i>L'application immédiate d'un droit de substitution aux contrats en cours ne semble pas juridiquement impossible.....</i>	<i>20</i>
4.3. La possibilité de créer un droit à la substitution du contrat d'assurance- emprunteur pendant une période limitée après le début du prêt.....	21
5. ASPECTS JURIDIQUES CONNEXES.....	22
5.1. Les critères de segmentation et de sélection utilisables par les assureurs font l'objet d'une réglementation	23
5.1.1. <i>L'interdiction de segmentation et de sélection selon le critère du sexe</i>	<i>23</i>
5.1.2. <i>L'interdiction de segmentation et de sélection à partir de tests génétiques.....</i>	<i>23</i>
5.1.3. <i>L'interdiction de sélection selon l'âge, mais non selon la santé.....</i>	<i>23</i>
5.2. La participation aux bénéfices ne semble pas être une piste opportune pour réduire le coût de l'assurance-emprunteur.....	24

1. Bien qu'ils obéissent à des règles particulières, les contrats d'assurance-emprunteur ne font pas l'objet d'un régime spécifique dans le code des assurances¹

Les contrats d'assurance-emprunteur, distribués par les banques et les courtiers et souscrits auprès d'un assureur, garantissent le paiement des échéances si l'emprunteur connaît certains accidents graves de la vie, comme le décès, l'incapacité ou de plus en plus souvent le chômage.

1.1. Les contrats d'assurance-emprunteur ont majoritairement la forme de contrats d'assurance collectifs

1.1.1. Les contrats d'assurance-emprunteur sont soit des contrats individuels soit des contrats collectifs

Les contrats d'assurance-emprunteur peuvent être des contrats individuels ou des contrats collectifs :

- ♦ un contrat individuel est conclu directement entre un assuré et un assureur. Les prestations prévues par le contrat d'assurance peuvent bénéficier à un tiers par le biais de la « stipulation pour autrui ». Dans le cas de l'assurance-emprunteur, l'assuré est l'emprunteur et le tiers bénéficiaire est l'établissement bancaire prêteur ;
- ♦ un contrat collectif est conclu entre une personne morale souscriptrice et un assureur, pour la couverture de risques pesant sur ses clients (si la personne morale souscriptrice est une entreprise) ou ses membres (si la personne morale souscriptrice est une association). Dans le cas de l'assurance-emprunteur l'adhérent est toujours l'emprunteur, mais plusieurs cas peuvent se présenter en ce qui concerne la personne morale souscriptrice :
 - ce peut être l'établissement bancaire, qui propose ensuite à ses clients emprunteurs d'adhérer au contrat collectif ;
 - ou une association, qui propose à des emprunteurs d'adhérer au contrat collectif : lorsqu'un assureur ou un courtier souhaite vendre un contrat d'assurance-emprunteur collectif à un emprunteur, la personne morale souscriptrice prend la forme d'une association².

Dans le cadre d'un contrat collectif, et par opposition au contrat individuel, les adhérents sont unis au souscripteur par des liens de même nature et constituent donc un groupe (clients d'une banque, membres d'une association). Cela ne signifie pas que tous les adhérents paient la même prime : un contrat collectif n'exclut pas la possibilité d'opérer une différenciation des cotisations en fonction d'un certain nombre de critères, notamment l'âge et l'état de santé.

Du point de vue de la personne morale souscriptrice et de l'assureur, le contrat collectif offre une plus grande facilité de gestion car les négociations se font uniquement entre la personne morale souscriptrice et l'assureur, et non avec chaque emprunteur assuré.

¹ La présente annexe a été soumise à l'expertise de la direction des affaires juridiques du ministère de l'économie et des finances. La mission remercie également M. Luc Mayaux, professeur de droit à l'Université Lyon III, spécialiste du droit des assurances, pour les éclairages qu'il a apportés.

² Par exemple, le courtier April propose à ses clients d'adhérer aux contrats collectifs qu'il propose via une adhésion à l'« Association des assurés d'April », personne morale souscriptrice.

Annexe 2

Selon le Dictionnaire permanent³, les avantages du contrat d'assurance collectif sont la simplicité des formalités d'entrée, ainsi que la modicité et la stabilité des coûts permises par la simplification de la gestion du contrat. Pour le prêteur, ce contrat présente également un avantage financier (commissions versées par l'assureur) et un avantage en matière de réduction du risque de non-paiement : les garanties offertes par ce type de contrat présentent généralement un caractère large (décès, incapacité de travail ou invalidité, et dans certains cas perte d'emploi).

Deux précisions de vocabulaire doivent être apportées :

- ♦ les contrats d'assurance-emprunteur sont généralement qualifiés de « contrats de groupe ». Au sens large, le terme « contrat de groupe » a le même sens que « contrat collectif ». Cependant, selon la doctrine, le terme « contrat de groupe » désigne un sous-ensemble au sein des contrats collectifs : il désigne le contrat collectif souscrit pour la couverture de l'un des risques visés à l'article L. 141-1 du code des assurances, et soumis à un régime spécifique figurant aux articles L. 141-1 et suivants :

« Est un contrat d'assurance de groupe le contrat souscrit par une personne morale ou un chef d'entreprise en vue de l'adhésion d'un ensemble de personnes répondant à des conditions définies au contrat, pour la couverture des risques dépendant de la durée de la vie humaine, des risques portant atteinte à l'intégrité physique de la personne ou liés à la maternité, des risques d'incapacité de travail ou d'invalidité ou du risque de chômage.

Les adhérents doivent avoir un lien de même nature avec le souscripteur. »

L'assurance-emprunteur collective relève donc des contrats de groupe, et plus généralement des contrats collectifs ;

- ♦ **les contrats d'assurance-emprunteur auxquels les clients des banques peuvent souscrire lorsqu'ils ne souhaitent pas adhérer au contrat collectif proposé par leur établissement bancaire sont généralement qualifiés de « contrats individuels ».** Il s'agit dans une grande majorité des cas d'un abus de langage, lié au fait que ces contrats sont en général plus individualisés (ils prévoient par exemple une différenciation des tarifs selon davantage de critères que les contrats proposés par les banques, comme la catégorie socio-professionnelle ou le fait d'être fumeur ou non-fumeur).

Si la mission n'a pas été en mesure d'obtenir de chiffres précis, l'ensemble des interlocuteurs rencontrés confirment que les contrats individuels au sens strict représentent une part très réduite des contrats d'assurance-emprunteur⁴. La plupart des contrats concurrents des contrats proposés par les banques sont également des contrats collectifs. Il est donc préférable de désigner ces contrats sous le vocable de « contrats alternatifs ».

Au sein des contrats collectifs, doivent être distingués :

- ♦ les contrats collectifs à adhésion obligatoire pour l'assuré. L'assureur accepte à l'avance de prendre en risque tout un groupe, sans sélection individuelle, et l'adhérent est obligatoirement couvert par le contrat, sans démarche volontaire (cela peut être le cas des dispositifs de prévoyance collective d'entreprise lorsqu'ils ont un caractère obligatoire) ;
- ♦ les contrats collectifs à adhésion facultative pour l'assuré. L'assureur est libre d'accepter ou de refuser les personnes qui souhaitent adhérer. Les assurances emprunteur collectives relèvent de cette catégorie.

³ Assurances, 10 janvier 2013.

⁴ Les sociétés Metlife et Allianz proposeraient notamment ce type de contrat en assurance-emprunteur.

1.1.2. L'intervention de trois parties au contrat collectif suscite des points de discussion doctrinale

Une partie de la doctrine⁵ considère que les contrats collectifs à adhésion obligatoire se caractérisent par l'existence d'un seul contrat d'assurance conclu entre le souscripteur et l'assureur, dont vont profiter tous les adhérents. A l'inverse, dans les contrats à adhésion facultative, il y a autant de contrats d'assurance que d'adhérents, qui unissent chacun d'eux à l'assureur ; le contrat de groupe serait alors un « contrat-cadre ». Cette dernière analyse a été retenue récemment par la jurisprudence⁶. Il est donc possible de considérer qu'elle s'applique aux assurances emprunteur collectives, ce qui les rapproche des assurances emprunteur individuelles dans lesquelles les deux parties au contrat sont l'assuré et l'assureur.

Par ailleurs, se pose la question de savoir qui est l'assuré d'un contrat d'assurance-emprunteur. D'après le professeur Luc Mayaux, le risque couvert par l'assurance-emprunteur est un ensemble d'événements qui affectent l'emprunteur, et n'est pas la perte encourue par le prêteur en cas de non-remboursement des mensualités :

- ♦ l'assuré, défini comme la personne exposé au risque de sinistre, est donc l'emprunteur. De plus, c'est bien l'emprunteur qui est le bénéficiaire final de l'opération puisque sa dette envers le prêteur se trouve en tout ou partie effacée en cas de réalisation d'un sinistre ;
- ♦ à l'inverse, le prêteur, bien qu'il bénéficie des stipulations du contrat d'assurance, a seulement la garantie que sa créance contre l'emprunteur sera remboursée. À son égard, l'assureur apparaît donc comme un garant plus qu'un assureur. Toutefois, l'assurance se distingue des autres mécanismes de garantie que sont l'hypothèque, le privilège de prêteur de deniers, ou la caution d'un établissement spécialisé. En général, le prêteur exige l'une de ces garanties de manière complémentaire à l'assurance-emprunteur (cf. annexe 1).

1.2. Les règles applicables relatives à la révision des tarifs laissent subsister une situation d'insécurité juridique défavorable à l'assuré

La révision du tarif de l'assurance-emprunteur de groupe sans le consentement de l'assuré n'est pas écartée de manière certaine par les textes.

Dans les contrats individuels, la modification unilatérale du tarif par l'assureur n'est en principe pas possible. En effet, le contrat d'assurance de type individuel obéit au droit commun du contrat d'assurance : le principe est que le contrat ne peut être modifié que par l'accord des deux parties, c'est-à-dire l'emprunteur et l'assureur. L'emprunteur peut donc s'opposer à une hausse des tarifs⁷.

⁵ Professeurs Luc Mayaux et Jean Bigot.

⁶ La Cour de cassation a qualifié de tiers au contrat d'assurance une banque souscriptrice d'un contrat de groupe sur la vie (Cass. 2e civ., 28 mars 2013, n° 12-15403, RGDA 2013, n° 3, à paraître, note L. Mayaux). La Cour de cassation a par ailleurs qualifié de « contrat-cadre » un contrat de groupe (Cass. 2e civ., 13 déc. 2012, n° 12-40073, RGDA 2013, p. 358, note L. Mayaux).

⁷ Par exemple, en matière d'assurance automobile, c'est parce que le contrat est annuel que la révision des tarifs par l'assureur est possible (chaque année à la date anniversaire du contrat).

Cela ne signifie pas que les tarifs ne peuvent pas varier au cours du contrat :

- ♦ une clause contractuelle peut autoriser l'évolution du tarif, en s'appuyant sur des critères objectifs. Par exemple, le tarif des assurances emprunteur alternatives évolue au cours du contrat et est en général déterminé par l'âge de l'emprunteur et le capital restant dû. Dans ce cas, le tarif varie mais l'évolution dépend de critères objectifs connus à l'avance ;
- ♦ une clause contractuelle peut permettre une révision tarifaire imposée par l'assureur (avec l'accord du souscripteur) à l'emprunteur (« clause de sauvegarde », par exemple). Elle autoriserait l'assureur à modifier unilatéralement le tarif, par exemple en fonction des résultats de la société d'assurance constatés chaque année ou en fonction d'une évolution imprévue de la sinistralité remettant en cause l'équilibre du contrat. Ce type de clause est très rare en assurances emprunteur et l'on peut fortement douter de sa validité, notamment lorsque l'emprunteur est un particulier (et non un professionnel). En effet, la clause est présumée abusive en application de l'art. R. 132-2, 6° du code de la consommation. Cette présomption n'est cependant pas irréfragable et donc susceptible de preuve contraire.

Dans les contrats collectifs, l'état actuel du droit ne permet pas de déterminer avec certitude si l'assureur a la possibilité de réviser les tarifs de l'assurance-emprunteur au cours du contrat.

Une partie de la doctrine⁸ estime qu'en matière d'assurance collective à adhésion facultative, les règles applicables sont les mêmes que pour les assurances individuelles au sens strict. Cette interprétation provient de la proximité entre le contrat individuel compris dans un sens strict (cf. 1.1.1) et le lien contractuel qui existe entre chaque emprunteur et l'assureur au sein du contrat-cadre qu'est le contrat collectif : le tarif ne peut donc pas être modifié de manière unilatérale.

Cependant, en ce qui concerne plus spécifiquement les assurances de groupe, l'article L.141-4 du code des assurances déroge au principe énoncé précédemment : toute modification du contrat de groupe, et donc une révision tarifaire, est opposable aux adhérents si elle a été portée préalablement à leur connaissance. Dans ce cas, leur consentement individuel n'est pas nécessaire. Comme l'assurance est à adhésion facultative, les adhérents ont la faculté de dénoncer leur adhésion, c'est-à-dire de résilier leur contrat. Une modification unilatérale des tarifs par l'assureur et le souscripteur semble donc pouvoir s'imposer à l'adhérent.

La question est pourtant soumise à interprétation car le dernier alinéa de l'article L.141-4 du code des assurances prévoit que les règles susmentionnées ne s'appliquent pas « *aux assurances de groupe ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt et qui sont régies par des lois spéciales* ». C'est notamment le cas des contrats de groupe d'assurance-emprunteur qui sont régis en partie par un texte spécial, le premier alinéa de l'article L. 312-9 du code de la consommation. Or, ce texte prévoit que « *toute modification apportée ultérieurement à la définition des risques garantis et aux modalités de la mise en jeu de l'assurance est inopposable à l'emprunteur qui n'y a pas donné son acceptation* », et ne vise pas la modification du tarif. En l'absence de règle spécifique à la modification du tarif :

- ♦ il est possible de considérer que l'article L. 141-4 du code des assurances s'applique, ce qui autorise une modification de tarif imposée par l'assureur à l'adhérent⁹ ;

⁸ Professeurs Luc Mayaux et Jean Bigot.

⁹ J. Kullmann, Traité de droit des assurances, t. IV, Les assurances de personnes, sous la dir. de J. Bigot, LGDJ, 2007, n° 1139.

- ♦ à l'inverse, on peut considérer que l'existence d'une « loi spéciale » rend globalement inapplicable l'article L.141-4. C'est alors le droit commun des assurances collectives à adhésion facultative qui s'applique, dont une partie de la doctrine estime qu'il rend impossible la révision unilatérale des tarifs¹⁰.

En conséquence, il est possible d'affirmer que l'état actuel du droit laisse subsister un manque de sécurité juridique sur l'impossibilité de la révision tarifaire unilatérale au cours de la vie du contrat d'assurance-emprunteur.

1.3. Un ensemble de règles spécifiques favorables à la concurrence s'applique à l'assurance-emprunteur

1.3.1. L'interdiction faite aux banques d'imposer leur contrat d'assurance-emprunteur à leurs clients

La loi n° 2010-737 du 1er juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation (dite « loi Lagarde ») a ajouté les dispositions suivantes à l'article L. 312-9 du code de la consommation :

« Le prêteur ne peut pas refuser en garantie un autre contrat d'assurance dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'il propose. Toute décision de refus doit être motivée.

Le prêteur ne peut pas modifier les conditions de taux du prêt prévues dans l'offre définie à l'article L. 312-7, que celui-ci soit fixe ou variable, en contrepartie de son acceptation en garantie d'un contrat d'assurance autre que le contrat d'assurance de groupe qu'il propose. »

Cet article interdit donc aux établissements bancaires d'imposer à leurs clients un contrat d'assurance-emprunteur spécifique, et ne leur permet pas de faire dépendre le taux du prêt offert de l'assurance-emprunteur retenue.

Ces dispositions établissent donc de manière non équivoque un droit à la substitution du contrat d'assurance-emprunteur. Elles s'appliquent au moins à la période de souscription du prêt immobilier ; la question de leur application au-delà de cette période fait l'objet d'une sous-partie spécifique de la présente annexe (cf. 3.3).

1.3.2. Les mesures visant à faciliter la comparaison des niveaux de garantie

1.3.2.1. L'exigence d'un niveau de garantie équivalent

En modifiant l'article L312-9 du code de la consommation qui autorisait l'établissement de crédit à imposer au futur emprunteur d'adhérer au contrat d'assurance de groupe souscrit par le prêteur, le législateur a prescrit que **toute personne engagée dans la recherche d'un prêt immobilier puisse souscrire l'assurance de son choix dès lors que celle-ci présentait un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance proposé par le prêteur.**

Selon le Comité consultatif du secteur financier (avis du 18 décembre 2012), « *Le législateur n'a toutefois pas souhaité s'immiscer dans le détail des moyens et des outils utilisés par les professionnels pour évaluer le niveau des garanties et leur équivalence.* »

¹⁰ L. Mayaux, Traité de droit des assurances, t. IV, Les assurances de personnes, sous la dir. de J. Bigot, LGDJ, 2007, n° 915.

Annexe 2

Le Comité consultatif du secteur financier a énoncé un certain nombre de recommandations pour assurer le bon fonctionnement du mécanisme du niveau de garantie équivalent :

- ◆ les dispositifs pour évaluer l'équivalence du niveau de garantie des contrats d'assurance-emprunteur doivent permettre l'examen, de bonne foi, de toute offre d'assurance apportée par le futur emprunteur, y compris quand cette offre ne fait pas partie d'un panel de contrats pré-analysés ;
- ◆ l'appréciation sur l'équivalence doit découler d'une analyse globale des garanties et le simple constat de non-identité ne peut en aucun cas justifier un refus d'assurance déléguée : l'équivalence du niveau de garantie n'implique pas une identité entre les risques couverts ou les modalités de mise en œuvre des garanties par les deux contrats comparés ;
- ◆ la fiche standardisée d'information doit être utilisée par tous les professionnels qui sont amenés à proposer une offre d'assurance-emprunteur ;
- ◆ un traitement rapide des dossiers constitue un des éléments qui permettent une bonne fluidité du marché ;
- ◆ la motivation des refus de délégation d'assurance (recours à un contrat alternatif) doit être explicite, datée et conforme aux meilleures pratiques constatées en la matière.

Deux recommandations plus précises sont également formulées :

- ◆ le Comité recommande que **les dossiers d'assurance délégués soient, sauf cas particuliers, analysés dans un délai maximal de huit jours** ;
- ◆ le Comité recommande que si le demandeur d'une assurance déléguée se voit opposer un refus par un établissement de crédit, **sa demande puisse être réexaminée par une personne ou une structure autre que celle qui a été amenée à prendre la décision de refus.**

1.3.2.2. Le dispositif de comparabilité des assurances emprunteur

Les mécanismes facilitant la comparabilité sont les suivants :

- ◆ depuis le 1^{er} juillet 2009, une **fiche d'information sur l'assurance-emprunteur** est remise aux particuliers dans le cadre des prêts immobiliers. Cette fiche n'a pas de valeur contractuelle mais améliore l'information des emprunteurs. Elle permet davantage de transparence et favorise la concurrence en facilitant la comparabilité des propositions d'assurance. Cette fiche d'information a acquis une valeur légale par l'article 60 de la loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, applicable à partir du 26 janvier 2014 :
« Art. L. 312-6-2. - Une fiche standardisée d'information est remise, lors de la première simulation, à toute personne qui se voit proposer ou qui sollicite une assurance ayant pour objet de garantir le remboursement d'un prêt mentionné à l'article L. 312-2. »
- ◆ le même article prévoit l'obligation de présenter le coût de l'assurance en « **taux annuel effectif de l'assurance** » calculé sur un exemple représentatif. Ce taux doit permettre d'accroître la comparabilité des différents contrats d'assurance.

Les modalités d'application de ces dispositions, qui ne sont pas encore entrées en vigueur sont en cours d'élaboration à la date de rédaction du présent rapport.

1.3.3. La réglementation des délais

L'article 60 de la loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, applicable à partir du 26 janvier 2014, a limité l'entrave à la déliaison que pouvaient constituer les délais restreints entre la signature du compromis de vente et la signature de la vente : le prêteur a un délai de dix jours ouvrés pour se prononcer sur la recevabilité de l'assurance-emprunteur alternative proposée par l'emprunteur, et faire une nouvelle offre de prêt l'intégrant.

Les modalités d'application de cette disposition sont en cours d'élaboration. **Cependant, l'efficacité de cette disposition sera conditionnée au fait que l'offre de prêt n'intervienne pas dans un délai trop proche de la date prévue pour la signature de l'acte de vente et permette en pratique à l'emprunteur de proposer une assurance alternative et au prêteur de l'examiner.**

1.3.4. L'interdiction des frais liés à la délégation d'assurance

La délégation d'assurance correspond à la situation dans laquelle un emprunteur souscrit un contrat d'assurance-emprunteur qui n'est pas le contrat initialement proposé par l'établissement bancaire prêteur.

L'article 60 de la loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, applicable à partir du 26 janvier 2014, interdit la pratique des frais de délégation qui pouvaient constituer un frein à la déliaison :

« Le prêteur ne peut pas, en contrepartie de son acceptation en garantie d'un contrat d'assurance autre que le contrat d'assurance de groupe qu'il propose, modifier le taux, qu'il soit fixe ou variable, ou les conditions d'octroi du crédit, prévus dans l'offre définie à l'article L. 312-7, ni exiger le paiement de frais supplémentaires, y compris les frais liés aux travaux d'analyse de cet autre contrat d'assurance. »

1.3.5. L'obligation d'information du prêteur par l'assureur

L'article 312-9 du code de la consommation prévoit une obligation particulière d'information de l'établissement prêteur et dispose : *« L'assureur est tenu d'informer le prêteur du non-paiement par l'emprunteur de sa prime d'assurance ou de toute modification substantielle du contrat d'assurance ».*

Cette disposition vise en particulier à permettre à l'établissement prêteur d'être informé du maintien de l'existence de la garantie dont il dispose au travers de l'assurance souscrite par l'emprunteur.

1.4. Le code des assurances ne prévoit pas de régime spécifique à l'assurance-emprunteur et pourrait faire l'objet d'un aménagement

Le régime de l'assurance-emprunteur ne fait pas l'objet d'un traitement spécifique ou d'un régime à part dans le code des assurances. Les règles applicables appartiennent à différents articles situés dans plusieurs titres de ce code, ainsi qu'au code de la consommation ; certaines d'entre elles ont une origine jurisprudentielle, voire ne sont pas clairement établies (par exemple, cf. partie 0 en matière tarifaire ou partie 3.1 en matière de résiliation). Par ailleurs, les états comptables prévus à l'article A.343-1 du code des assurances n'identifient pas spécifiquement l'assurance-emprunteur, qui est répartie dans

différentes rubriques correspondant aux garanties couvertes (décès, incapacité et invalidité, perte d'emploi).

Les contrats d'assurance-emprunteur :

- ◆ combinent à la fois des garanties vie (risque de décès) et des garanties non-vie (risque d'invalidité, par exemple) ; ils ont donc été qualifiés de « contrats mixtes » par la Cour de cassation, cette notion étant uniquement jurisprudentielle. La distinction entre les garanties vie et non-vie est plus marquée dans le livre trois du code des assurances, consacré aux entreprises d'assurance, que dans le livre premier, consacré aux contrats d'assurance¹¹ ;
- ◆ se rattachent aux assurances de personnes (garanties décès, incapacité et invalidité, livre premier, titre trois du code des assurances) et aux assurances de dommages (garantie perte d'emploi, livre premier, titre deux du code des assurances) ;
- ◆ peuvent être individuels ou collectifs, ce qui introduit une distinction supplémentaire dans le régime qui leur est applicable ; ils appartiennent enfin, lorsqu'ils sont collectifs, au sous-ensemble des assurances de groupe, et plus précisément au sein de ce sous-ensemble à la catégorie des « assurances de groupe ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt » (article L.141-4 du code des assurances).

Le fait que les contrats d'assurance-emprunteur fassent intervenir des règles appartenant à plusieurs régimes entraîne une situation d'incertitude juridique, qui peut être illustrée par les risques attachés à la combinaison de garanties vie et de garantie non-vie. Si la jurisprudence semble indiquer que les contrats mixtes doivent se voir appliquer les règles relatives aux garanties non-vie (cf. partie 3.1), cette règle pourrait faire l'objet d'une clarification explicite dans les textes, et mettre ainsi fin aux incertitudes qui demeurent. On peut également souligner un risque juridique lié au fait que certains contrats d'assurance-emprunteur ne sont pas mixtes et comprennent seulement une garantie décès, ce qui les rattache à la catégorie des assurances-vie.

Si le régime des assurances-vie devait s'appliquer aux contrats d'assurance-emprunteur, deux risques sont à signaler :

- ◆ l'action en paiement de la prime est reconnue à l'assureur pour les assurances « non-vie » (article L.113-3, al. 2 du code des assurances) mais non pour les assurances « vie » (article L.132-20 du code des assurances¹²) : l'assuré n'est pas tenu de payer la prime, ce qui peut nuire à sa propre protection et à celle des intérêts du prêteur ;
- ◆ l'article L.132-5-1 du code des assurances prévoit une faculté de renonciation pour l'assuré en matière d'assurance-vie, dans un délai de trente jours, qui peut être prorogé dans la limite de huit ans si les documents informatifs prévus à l'article L. 132-5-2 ne sont pas remis à l'emprunteur¹³.

Or, de tels documents ne sont pas remis aux assurés actuellement, ce qui pourrait conduire à une remise en cause des contrats existants, avec restitution des primes, sans certitude qu'un contrat de substitution ait été souscrit. Un tel risque serait cependant écarté si l'application aux contrats d'assurance-emprunteur du régime des assurances-vie se limitait aux nouveaux contrats uniquement (et non aux contrats conclus antérieurement à la décision de leur appliquer le régime des assurances-vie).

¹¹ Analyse du professeur Luc Mayaux.

¹² « L'entreprise d'assurance ou de capitalisation n'a pas d'action pour exiger le paiement des primes. »

¹³ « Le défaut de remise des documents et informations prévus au présent article entraîne de plein droit la prorogation du délai de renonciation prévu à l'article L. 132-5-1 jusqu'au trentième jour calendaire révolu suivant la date de remise effective de ces documents, dans la limite de huit ans à compter de la date où le souscripteur est informé que le contrat est conclu. »

La mission estime, à l'instar de certains spécialistes qu'elle a pu auditionner, qu'une clarification du régime de l'assurance-emprunteur par voie législative et réglementaire serait utile.

En outre, elle estime que l'identification de l'assurance-emprunteur en matière comptable favoriserait une plus grande transparence ; elle a pu constater la difficulté, pour l'État et pour le régulateur, d'étudier le fonctionnement de l'assurance-emprunteur en l'absence d'une rubrique propre dans les états comptables. Cette recommandation rejoint la proposition formulée par M. Emmanuel Constans, président du Comité consultatif du secteur financier¹⁴, de construire « un compte global de l'assurance-emprunteur (recettes et dépenses) ».

2. Certaines des spécificités des contrats d'assurance-emprunteur, qui sont à la base du modèle français, n'ont pas de caractère légal ou réglementaire

La présente partie décrit certaines des caractéristiques propres qui sont considérées comme la base du modèle français de l'assurance-emprunteur. Ces caractéristiques correspondent à une pratique de place traditionnelle davantage qu'à une obligation juridique.

2.1. L'assurance-emprunteur est très répandue mais n'est pas une obligation

Les textes législatifs et réglementaires ne prévoient pas d'obligation pour l'emprunteur de souscrire une assurance-emprunteur.

Cependant, elle est généralement une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt, les établissements de crédit l'exigeant le plus souvent de leurs clients¹⁵. Si la mission n'a pas pu obtenir de chiffres précis, les informations recueillies confirment qu'une partie réduite (estimée à environ 5 %) des emprunteurs n'a pas d'assurance-emprunteur : cela est notamment possible lorsque l'établissement bancaire estime que le patrimoine de l'emprunteur suffit à couvrir le risque de non-remboursement (résidence principale, contrat d'assurance-vie en nantissement).

Dans la mesure où l'assurance-emprunteur n'est pas une obligation légale, il convient, pour toute proposition de réforme du régime de l'assurance-emprunteur, de prendre en considération le risque d'aboutir à une situation dans laquelle certains emprunteurs ne seraient plus assurés.

Une telle éventualité en matière d'assurance-automobile et d'assurance du locataire (pour lesquelles l'assurance a un caractère obligatoire) a fait l'objet d'une disposition spécifique dans le projet de loi relatif à la consommation¹⁶. L'assuré devra fournir, avec la demande de résiliation de son assurance, une pièce justifiant de la souscription d'un nouveau contrat d'assurance.

¹⁴ Conclusions résumées de la mission sur l'assurance-emprunteur et la résiliation des assurances en cours de crédit à l'initiative des assurés (28 mai 2013).

¹⁵ Dictionnaire permanent, Assurances, 10 janvier 2013.

¹⁶ Projet de loi modifié par le Sénat, relatif à la consommation, enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 16 septembre 2013 : « l'assuré souhaitant exercer son droit de résiliation dans les conditions prévues au premier alinéa du présent article doit joindre à sa demande de résiliation une pièce justifiant de la souscription d'un nouveau contrat couvrant la garantie obligatoire à partir de la date d'effet de résiliation prévue. Pour l'assureur, la présentation de la pièce vaut preuve de la souscription d'une nouvelle assurance. »

Si un droit de substitution de l'assurance-emprunteur au-delà de la période de souscription du prêt devait être créé, il pourrait être précisé que la nouvelle assurance doit présenter un niveau de garanties au moins équivalent à celui de l'ancienne, lorsqu'une assurance a initialement été exigée par le prêteur (cf. partie 4).

2.2. La durée des contrats d'assurance coïncide avec celle des prêts, mais cette pratique n'a pas de caractère obligatoire

La coïncidence entre durée du contrat d'assurance et durée du prêt est un facteur de stabilité et de sécurité pour les parties au contrat. Il s'agit d'une pratique de place et il est juridiquement possible de proposer des contrats d'assurance-emprunteur :

- ♦ révisables sur une base annuelle, à l'instar d'autres types de contrats d'assurance ;
- ♦ dont la durée, sans être annuelle, serait inférieure à la durée du prêt.

Il n'existe pas de texte législatif ou réglementaire obligeant les assureurs à proposer des contrats d'assurance dont la durée coïncide avec celle du prêt. D'après la doctrine¹⁷, la durée du contrat d'assurance-emprunteur est du domaine de la liberté contractuelle.

Par ailleurs, il apparaît que la coïncidence entre durée du contrat d'assurance-emprunteur et durée du contrat de prêt ne peut pas être respectée dans toutes les situations :

- ♦ certaines garanties, liées plus ou moins directement à l'activité professionnelle (par exemple la garantie invalidité qui fait référence à l'exercice d'une activité et suppose donc que l'assuré soit en âge d'en exercer une au jour du sinistre), s'arrêtent par exemple à l'âge de 65 ans, même si le prêt n'est pas totalement remboursé ;
- ♦ le prêt peut être prorogé d'un commun accord entre la banque et l'emprunteur, par exemple quand ce dernier connaît des difficultés financières. Sauf modification du contrat d'assurance-emprunteur, celui-ci prend fin à son terme normal, avant la fin du remboursement effectif du prêt.

2.3. La détermination *ex ante* du montant des primes pour toute la durée du prêt est une pratique généralisée mais non une obligation

Les contrats d'assurance-emprunteur prévoient par avance le montant des primes pour toute la durée du contrat. Le fait que les primes ne puissent pas être révisées par l'assureur sur une base annuelle est un gage de sécurité pour l'assuré (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve en annexe 9) mais aussi pour le prêteur (qui a intérêt à ce que l'assuré ait les moyens de continuer à verser les primes d'assurance). En effet, si l'assureur avait la faculté de proposer un nouveau tarif chaque année, un emprunteur dont le profil de risque s'est aggravé en cours de prêt pourrait alors ne plus être en mesure de faire face à une hausse de la prime d'assurance-emprunteur.

Deux systèmes coexistent actuellement :

- ♦ les primes peuvent conserver la même valeur nominale tout au long du prêt. C'est le cas dans les contrats d'assurance-emprunteur collectifs proposés traditionnellement par les établissements bancaires ;

¹⁷ J. Kullmann, Traité de droit des assurances, t. IV, Les assurances de personnes, sous la dir. de J. Bigot, LGDJ, 2007, n° 1156 et s.

Annexe 2

- ♦ la valeur des primes varie en fonction de l'âge et du capital restant dû. C'est généralement le cas dans les contrats d'assurance-emprunteur collectifs « alternatifs ». Même dans cette hypothèse, les primes sont connues d'avance et varient selon des critères qualifiés d'objectifs.

Dans certains cas pourtant, des clauses contractuelles peuvent prévoir la modification du tarif en cours de contrat sans l'accord de l'emprunteur, mais d'une part la validité de ces clauses est discutable (cf. 0) et d'autre part elles ne sont pas utilisées par les assureurs (sauf en cas de déséquilibre technique très grave dû à un événement imprévu, comme ce fut le cas pour la hausse du chômage au début des années 1990).

Cependant, les contrats d'assurance-emprunteur pourraient juridiquement prendre la forme de contrats annuels (cf. 2.3) à tacite reconduction, à l'instar des contrats « multirisque habitation » par exemple. La tacite reconduction de ces contrats donne, en droit, naissance à un nouveau contrat : l'arrivée de l'échéance annuelle met fin au contrat et, pour le futur contrat, l'assureur peut proposer un nouveau taux de prime que l'assuré peut refuser en s'opposant à la tacite reconduction. Dans une telle éventualité, un contrat d'assurance-emprunteur à révision annuelle du tarif semble juridiquement possible.

2.4. Les garanties ne varient généralement pas au cours du contrat

Lors des entretiens menés par la mission, l'ensemble des interlocuteurs a souligné le caractère large et protecteur des garanties offertes par les assurances-emprunteur ; cette situation constitue un élément de stabilité et de sécurité du marché immobilier français. Les trois types de garanties qu'un contrat d'assurance-emprunteur peut offrir sont :

- ♦ la garantie contre le risque de décès ;
- ♦ la garantie contre le risque d'incapacité de travail et d'invalidité ;
- ♦ la garantie contre le risque de perte d'emploi.

L'article L.312-9 du code de la consommation prévoit qu'en matière de contrat d'assurance-emprunteur de groupe, la définition des risques couverts ne peut pas être modifiée sans l'accord de l'emprunteur : « *Toute modification apportée ultérieurement à la définition des risques garantis ou aux modalités de la mise en jeu de l'assurance est inopposable à l'emprunteur qui n'y a pas donné son acceptation* ». Cette disposition est un facteur de sécurité pour les emprunteurs, qui ne peuvent pas voir varier les garanties en cours de prêt.

Cependant, **cette stabilité dépend de la coïncidence de durée entre le contrat d'assurance-emprunteur et le contrat de prêt**. Si la durée des contrats est inférieure à celle du prêt, la définition des risques garantis pourrait évoluer en cours de prêt.

3. Il n'existe pas de droit général à la substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt

La question du droit de résiliation et de substitution du contrat d'assurance-emprunteur n'est pas clairement tranchée par les textes et la jurisprudence, ce qui génère une incertitude voire un manque de sécurité juridique. Un faisceau d'indices indique qu'il est juridiquement possible de résilier un contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt, mais l'effectivité de cette possibilité est limitée par les conséquences potentielles d'une telle résiliation sur le prêt immobilier dont le contrat d'assurance est l'accessoire.

3.1. En dépit d'une incertitude juridique, un faisceau d'indices semble indiquer que l'assuré a le droit de résilier son contrat d'assurance-emprunteur tous les ans

L'article L.113-12 du code des assurances prévoit que l'assuré peut résilier la police d'assurance à laquelle il a souscrit tous les ans :

« (...) l'assuré a le droit de résilier le contrat à l'expiration d'un délai d'un an, en envoyant une lettre recommandée à l'assureur au moins deux mois avant la date d'échéance. Ce droit appartient, dans les mêmes conditions, à l'assureur. Il peut être dérogé à cette règle pour les contrats individuels d'assurance maladie et pour la couverture des risques autres que ceux des particuliers. Le droit de résilier le contrat tous les ans doit être rappelé dans chaque police. Le délai de résiliation court à partir de la date figurant sur le cachet de la poste. »

Les dispositions du présent article ne sont pas applicables aux assurances sur la vie. »

Les textes juridiques ne précisent pas explicitement si la possibilité de résiliation annuelle prévue à cet article s'applique aux contrats d'assurance-emprunteur. La faculté de résiliation annuelle prévue par l'article L. 113-12 du code des assurances est écartée, par l'alinéa 3 du même texte, pour les assurances sur la vie. Or, les assurances « emprunteurs » comportent à la fois des garanties « vie » (décès) et « non-vie » (invalidité, incapacité de travail, chômage), ce qui pourrait entraîner l'appartenance des contrats d'assurance-emprunteur à l'un ou l'autre de ces deux régimes.

La détermination des dispositions applicables varie selon que ces dispositions concernent :

- ♦ les garanties, auquel cas une application garantie par garantie est concevable : la garantie « décès » serait alors régie par les règles afférentes aux garanties « vie » (par exemple, l'exclusion du suicide prévue par l'article L.132-7 du code des assurances) et les garanties « incapacité de travail » ou « invalidité » par les règles relatives aux garanties « non-vie » ;
- ♦ le contrat, auquel cas une application garantie par garantie n'est pas possible. C'est le cas lorsque les dispositions se rapportent à la souscription (par exemple, le droit de renonciation de l'article L.132-5-1 du code des assurances, pour les contrats « vie », cf. 1.4) ou à la résiliation (par exemple le droit de résiliation prévu à l'article L.113-12 du code des assurances pour les contrats « non-vie ») du contrat.

Dès lors que l'on considère que la résiliation concerne le contrat (et non une ou plusieurs de ses garanties constitutives), il faut décider si la règle applicable aux contrats d'assurance-emprunteur est celle relative aux contrats « vie » ou « non-vie ». La jurisprudence considère que ces contrats sont des contrats « mixtes » et que ce sont les règles des contrats « non-vie » qui s'appliquent à ces contrats¹⁸. Cette tendance a été récemment confirmée¹⁹, la Cour de cassation ayant précisé que les « *contrats d'assurance [qui] ne sont pas uniquement des assurances sur la vie et ont de ce fait un caractère mixte* ».

¹⁸ Cass. 1re civ., 1er déc. 1981, RGAT 1982, p. 169 ; Cass. 1re civ., 19 mai 1987, RGAT 1987, p. 443, note J.-L. Aubert ; Cass. 1re civ., 11 oct. 1988, RGAT 1989, p. 102, note J.-L. Aubert ; Cass. 1re civ., 3 oct. 1995, RGDA 1996, p. 420, note J. Kullmann.

¹⁹ Cass. 2e civ., 4 oct. 2012, n° 11-19431, RGDA 2012, p. 139, note J. Bigot.

La question précise de l'application de la faculté de résiliation d'une assurance-emprunteur en vertu de l'article L.113-12 du code des assurances a été jugée pour la dernière fois par la Cour de cassation dans un arrêt de 1987²⁰. Dans cet arrêt, la Cour de cassation a considéré que les contrats de groupe invalidité-décès appartiennent à la catégorie des assurances mixtes et non à celle des assurances sur la vie. Il n'est donc pas possible de refuser la résiliation au motif que l'assurance-emprunteur s'apparente à une assurance sur la vie :

« (...) en un troisième moyen il est encore reproché à la cour d'appel d'avoir considéré que les contrats de groupe " invalidité-décès " ressortaient à la catégorie des " assurances mixtes (...) la cour d'appel avait l'obligation de rechercher si les polices en cause pouvaient être dûment résiliées à la date à laquelle elles l'ont été ; qu'à cet égard, elle a justement énoncé qu'une assurance portant sur le risque d'insolvabilité des emprunteurs du fait de leur mort ou de leur invalidité était une « assurance mixte » soumise, comme telle, à la possibilité de résiliation annuelle prévue par l'article L.113-12, alinéa 3, du code des assurances (...) »

Cette solution juridique semble donc indiquer que la faculté de résiliation annuelle prévue à l'article L.113-12 du code des assurances s'applique bien aux contrats d'assurance-emprunteur.

Il faut cependant noter qu'une incertitude demeure. En effet, l'arrêt précité admet certes l'application de ce texte à une assurance-emprunteur, mais dans un contexte très particulier, qui est celui de la demande de résiliation du contrat groupe par l'établissement bancaire, personne morale souscriptrice (et non par l'emprunteur), afin d'évincer le courtier servant d'intermédiaire entre cet établissement bancaire et l'assureur.

Une autre source d'incertitude se rapporte au sens du terme « assuré » de l'article L.113-12, la question étant de savoir si « l'assuré » désigne l'emprunteur, qui adhère à un contrat de groupe, ou bien le prêteur qui souscrit le contrat de groupe auprès de l'assureur. Si cette dernière interprétation était retenue, alors l'article L.113-12 ne garantirait pas une faculté de résiliation pour l'emprunteur.

Cette question n'a pas été tranchée de manière explicite par la jurisprudence, mais une décision de la Cour de cassation a considéré qu'il existait un lien contractuel direct entre l'adhérent (à une assurance de groupe) et l'assureur²¹, ce qui permet de penser que l'emprunteur peut être considéré comme « l'assuré » :

« Qu'en statuant ainsi, alors que l'adhésion au contrat d'assurance de groupe, bien que conséquence d'une stipulation pour autrui, n'en crée pas moins, entre l'adhérent et l'assureur, qui l'a agréé, un lien contractuel direct, de nature synallagmatique, dont les stipulations relèvent, comme telles, des dispositions du texte susvisé, la cour d'appel a violé celui-ci par refus d'application (...) ».

Cette position rejoint l'analyse présentée supra (cf. 1.1.2) selon laquelle l'assurance collective à adhésion facultative est une collection de contrats entre l'assuré et l'assureur, dans le cadre d'un contrat-cadre.

Ainsi, il existe un faisceau d'indices permettant de penser que l'article L.113-12 du code des assurances s'applique aux contrats d'assurance-emprunteur, même si cette question précise n'est pas tranchée de manière parfaitement explicite et indiscutable par les textes ou par la jurisprudence.

Enfin, il faut noter qu'en l'état actuel du droit, si l'on considère que l'article L.113-12 s'applique aux contrats d'assurance-emprunteur, on peut faire l'hypothèse que l'assureur a également la possibilité de résilier le contrat en cours de prêt, ce qui constitue un risque pour les emprunteurs.

²⁰ Chambre civile 1, du 7 juillet 1987, 85-14605.

²¹ 05-21.822 Arrêt n° 564 du 22 mai 2008, Première chambre civile.

3.2. En pratique, la possibilité de résiliation est limitée dans la mesure où elle peut, dans certains cas, entraîner la déchéance du prêt immobilier

La question de la résiliation (possibilité de résilier le contrat d'assurance-emprunteur) doit être distinguée de la question de la substitution du contrat d'assurance (maintien du prêt après résiliation, et souscription à un autre contrat d'assurance-emprunteur). En effet, le droit de résilier le contrat d'assurance-emprunteur n'entraîne pas automatiquement le droit de lui substituer un autre contrat.

Deux types de fondements juridiques pourraient permettre au prêteur de résilier le contrat de prêt en cas de résiliation de l'assurance-emprunteur par l'emprunteur :

- ◆ les principes du droit des contrats ;
- ◆ les clauses contractuelles du contrat de prêt.

En ce qui concerne les principes du droit des contrats, la mission a identifié deux fondements possibles de la résiliation du prêt par le prêteur²² :

- ◆ l'article 1188 du code civil selon lequel « *le débiteur ne peut plus réclamer le bénéfice du terme lorsque par son fait il a diminué les sûretés données par le contrat à son créancier* ». En résiliant le contrat d'assurance, l'emprunteur ferait disparaître une garantie au profit du prêteur et encourrait par son fait une déchéance du terme. Cette hypothèse connaît cependant des limites :
 - elle suppose d'assimiler l'assurance à une sûreté au sens de l'article 1188 du code civil ; or, d'un point de vue juridique, il n'est pas certain que l'assurance-emprunteur puisse être considérée comme une sûreté ;
 - lorsque l'emprunteur propose après résiliation un contrat d'assurance-emprunteur offrant des garanties équivalentes, on ne peut pas parler de diminution de la sûreté par le fait de l'emprunteur. Si le prêteur refuse un contrat de remplacement équivalent, la diminution de la sûreté qui en résulte est due à son fait et pas à celui de l'emprunteur ;
- ◆ la notion de groupe de contrats. Le contrat d'assurance et le contrat de prêt constituent un groupe, de sorte que la disparition du premier entraînerait celle du second. Mais, on considère généralement que cette dernière disparition suppose un ensemble contractuel indivisible, c'est-à-dire que « chaque contrat soit à la fois nécessaire et insuffisant à la réalisation globale voulue par les parties »²³. Or, il serait possible d'arguer que l'opération de prêt ne dépend pas pour sa réalisation de l'assurance-emprunteur.

En ce qui concerne les clauses contractuelles du contrat de prêt, plusieurs cas peuvent se présenter :

- ◆ présence dans le contrat de prêt d'une clause prévoyant la déchéance du terme du prêt en cas de résiliation du contrat d'assurance initial, c'est-à-dire la fin du contrat de prêt et l'exigibilité par le prêteur des montants prêtés. Ce type de clause ne correspond pas à une pratique de marché traditionnelle, dans la mesure où les établissements de crédit estiment généralement que la possibilité de résiliation prévue l'article L. 113-12 du code des assurances ne s'appliquent pas aux contrats d'assurance-emprunteur. Cependant, lors des entretiens menés par la mission, certains établissements bancaires ont déclaré avoir commencé depuis 2012 à utiliser ce type de clause, désignant précisément le contrat d'assurance initial comme condition du prêt, afin de rendre

²² Analyse partagée par M. Luc Mayaux, professeur de droit à l'Université Lyon III, spécialiste du droit des assurances.

²³ S. Pellé, La notion d'interdépendance contractuelle : contribution à l'étude des ensembles de contrats, Dalloz, 2007, n° 210.

effective l'impossibilité pour l'emprunteur de substituer le contrat d'assurance-emprunteur ;

- ◆ présence dans le contrat d'une clause plus générale de prêt ne visant en général pas le changement d'assurance mais l'absence d'assurance. Le prêt est conditionné à la présence d'une assurance de niveau équivalente à l'assurance initiale, mais non au maintien de l'assurance initiale ;
- ◆ présence dans le contrat d'une clause prévoyant des frais en cas de changement d'assurance-emprunteur.

En l'état actuel du droit, la question de savoir si ces différentes formes de clauses contractuelles sont juridiquement valides n'est pas clairement tranchée.

Une interprétation découlant de la liberté contractuelle suggère que lorsque le contrat de prêt fait référence de manière explicite à l'assurance-emprunteur souscrite en début du prêt par l'emprunteur, et conditionne le prêt au maintien de cette assurance, **l'emprunteur doit obtenir l'accord du prêteur et non seulement de l'assureur** pour pouvoir changer d'assurance-emprunteur au cours du prêt. Il n'y a donc pas de possibilité de résiliation unilatérale. Dans les conclusions de sa mission²⁴, M. Emmanuel Constans écrit à ce propos que « *Dans la plupart des cas, il s'agit en la forme de contrats à résiliation annuelle mais celle-ci ne peut pas être réalisée sans l'accord de la banque, s'agissant d'une assurance liée au contrat de prêt et garantissant également la banque* ».

Cependant, selon le professeur Luc Mayaux, si la clause qui prévoit la déchéance du terme est probablement valide, il n'est pas certain que le juge permette son application en cas de contentieux :

- ◆ la validité d'une telle clause semble acquise même si elle pourrait être contestée :
 - au moyen de l'article R.132-1, 8° du code de la consommation, qui dispose que la clause qui a pour objet ou pour effet de « *reconnaître au professionnel le droit de résilier discrétionnairement le contrat sans reconnaître le même droit au non-professionnel ou au consommateur* » est abusive de manière irréfragable, donc sans preuve contraire possible ;

Cependant, cet argument n'est pas valable car la résiliation du prêt par le prêteur n'est pas alors discrétionnaire, puisqu'elle est motivée par la résiliation de l'assurance par l'emprunteur ;
 - au moyen de l'article R.132-2, 3° du code de la consommation, qui présume abusive (sauf preuve contraire) la clause qui a pour objet ou pour effet « *d'imposer au non-professionnel ou au consommateur qui n'exécute pas ses obligations une indemnité d'un montant manifestement disproportionné* ».

Cependant, cet argument n'est pas valable car il est difficile de considérer que l'emprunteur est tenu de payer une indemnité, dès lors que le capital restant dû était de toute manière à sa charge, la clause ayant seulement pour effet de le rendre immédiatement exigible.
- ◆ l'efficacité d'une telle clause, c'est-à-dire son application par le juge en cas de contentieux, n'est pas certaine. Si on qualifie cette clause de clause résolutoire, il faut faire application de la jurisprudence qui refuse d'appliquer la clause quand le créancier la met en œuvre de mauvaise foi. Or, on peut considérer que le prêteur est de mauvaise foi lorsqu'il invoque la déchéance du terme alors que la résiliation de l'assurance par l'emprunteur a été suivie de la souscription d'un autre contrat d'assurance présentant des garanties équivalentes.

²⁴ Mission sur l'assurance-emprunteur et la résiliation des assurances en cours de crédit à l'initiative des assurées. Conclusions résumées, 28 mai 2013.

De manière générale, on observe un manque de sécurité juridique. D'une part, les textes et la jurisprudence ne tranchent pas clairement la question de l'application de la faculté de résiliation de l'article L. 113-12 du code des assurances aux assurances-emprunteur (cf. 3.1). Par ailleurs les effets d'une telle résiliation sur le sort du prêt sont incertains.

En pratique, notamment lorsque les clauses contractuelles n'ont pas un degré de clarté suffisant être interprétées de manière univoque, la possibilité effective de substitution d'assurance-emprunteur dépend du pouvoir de négociation de l'emprunteur et de la volonté du prêteur de prendre le risque d'une procédure contentieuse.

On peut conclure de cette analyse que les textes et la jurisprudence actuels font exister une situation d'incertitude pour les emprunteurs comme pour les prêteurs, qui nuit à la sécurité juridique des contrats.

3.3. Les débats parlementaires et la loi bancaire ne permettent pas d'affirmer qu'il existe aujourd'hui un droit à substituer le contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt

La loi n° 2010-737 du 1^{er} juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation (« loi Lagarde ») a ajouté la disposition suivante à l'article L. 312-9 du code de la consommation :

« Le prêteur ne peut pas refuser en garantie un autre contrat d'assurance dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'il propose. Toute décision de refus doit être motivée. »

Les travaux parlementaires relatifs à cette loi montrent que cette disposition vise la période initiale de souscription du prêt. En effet, le rapport de M. François Loos précise que le libre choix de l'assurance-emprunteur vaut « à l'occasion de la conclusion d'un crédit immobilier ».

La loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires a modifié cet article. La disposition nouvelle, telle qu'elle entrera en vigueur le 26 janvier 2014, est la suivante :

« Jusqu'à la signature par l'emprunteur de l'offre définie à l'article L. 312-7²⁵, le prêteur ne peut pas refuser en garantie un autre contrat d'assurance dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'il propose. Toute décision de refus doit être motivée. »

Cet article confirme donc le droit pour l'emprunteur de souscrire à l'assurance-emprunteur de son choix (si elle présente des garanties suffisantes), avant la signature de l'offre de prêt. L'article L. 312-9 du code de la consommation est en revanche silencieux sur la possibilité pour l'emprunteur de changer de contrat d'assurance en cours de contrat, y compris s'il souhaite lui substituer un contrat présentant un niveau de garantie équivalent. Dans le silence de la loi, les clauses contractuelles s'appliquent.

L'intervention de M. Régis Juanico lors des débats parlementaires²⁶ relatifs au projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires a souligné le risque que représentait, selon lui, la nouvelle formulation dudit article :

« En effet, le projet de loi dispose en l'état que « jusqu'à la signature de l'offre de prêt, l'emprunteur est libre de proposer une nouvelle assurance », ce qui suppose qu'il ne l'est plus ensuite ».

²⁵ « Pour les prêts mentionnés à l'article L. 312-2, le prêteur est tenu de formuler par écrit une offre adressée gratuitement par voie postale à l'emprunteur éventuel ainsi qu'aux cautions déclarées par l'emprunteur lorsqu'il s'agit de personnes physiques. »

²⁶ *Idem.*

Par ailleurs, M^{me} Karine Berger²⁷ a affirmé que si l'étude d'impact²⁸ relative à la possibilité de renégocier annuellement le contrat d'assurance identifie des effets négatifs (démutualisation), il faudra « *ne pas remettre en cause la législation actuelle* », ce qui sous-entend que la formulation législative actuelle n'établit pas de manière claire et explicite de droit à la substitution en cours de prêt.

En conséquence, on ne peut pas affirmer que la loi établit un droit à la substitution de l'assurance-emprunteur en cours de prêt. Elle semble laisser à la liberté contractuelle la détermination des modalités de substitution de l'assurance-emprunteur en cours de prêt.

4. La création d'un droit à la substitution du contrat d'assurance tout au long du prêt nécessite une intervention du législateur

Lors de l'examen du projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires et du projet de loi relatif à la consommation, des amendements parlementaires visant à établir un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt ont été déposés. L'objectif d'une telle réforme serait d'accroître la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur, en permettant de faire jouer la concurrence tout au long du contrat de prêt, pour faire baisser les tarifs et améliorer la qualité des garanties.

4.1. Une intervention législative pour créer un droit à la substitution du contrat d'assurance en cours de prêt doit définir ses modalités de mise en œuvre et ses conséquences sur le contrat de prêt

Conformément à la demande du ministre, la mission a étudié l'impact de la création d'un droit à la substitution du contrat d'assurance en cours de prêt (cf. annexe 6), telle que proposée par certains parlementaires.

La création d'un tel droit nécessite une clarification des dispositions législatives relatives à la résiliation des contrats d'assurance et aux contrats d'assurance-emprunteur :

♦ **l'article L.113-12 du code des assurances devrait être modifié :**

- pour préciser que ses dispositions, en tant qu'elles reconnaissent un droit de résiliation, sont applicables aux contrats d'assurance mixtes comprenant des garanties vie et non-vie ;
- pour limiter le bénéfice du droit de résiliation à l'assuré, faute de quoi l'assureur pourrait de son côté résilier le contrat en cas de dégradation du profil de risque d'un assuré. L'introduction d'une telle limite aurait pour conséquence de rendre le droit de résiliation asymétrique, au profit de l'emprunteur. Un tel déséquilibre existe déjà dans le domaine de l'assurance complémentaire santé. La loi n° 89-1009 du 31 décembre 1989 renforçant les garanties offertes aux personnes assurées contre certains risques, dite « loi Evin », dispose que l'assureur ne peut pas résilier le contrat d'assurance complémentaire santé, dès la souscription pour les garanties couvrant les frais de soins, et passé un délai de deux ans pour

²⁷ « C'est pourquoi nous attendons le rapport de M. Constans sur le sujet. S'il conclut que le fait de pouvoir renégocier en cours d'année l'assurance renforce la mutualisation, il faudra aller vers la possibilité de résiliation en cours d'année, mais si le rapport aboutit à la conclusion qu'une telle renégociation démutualise le risque et conduirait à ce que certaines personnes ne puissent plus s'assurer, sinon à un prix maximal, tandis que d'autres bénéficieraient d'un prix minimal parce que l'absence de risque serait connue de l'assureur, il faudra ne pas remettre en cause la législation. »

²⁸ À l'époque, celle de M. Emmanuel Constans.

les garanties de prévoyance dans le cas de contrats individuels (ou de contrats collectifs à adhésion facultative)²⁹.

Si l'on souhaite établir ce droit de résiliation uniquement pour les contrats d'assurance-emprunteur (et non pour les assurances mixtes en général), il est souhaitable d'introduire les dispositions correspondantes dans le code de la consommation, qui prévoit déjà des règles spécifiques à ce type de contrats (article L.312-9), et auquel renverrait l'article L.113-12 en disposant par exemple que les assurances ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt³⁰ sont régies par des lois spéciales ;

- ◆ **l'article 312-8 du code de la consommation devrait être modifié** pour prévoir les modalités d'information de l'assuré sur l'existence de ce droit. Cet article prévoit en effet déjà l'obligation d'informer l'emprunteur dans l'offre de prêt qu'il peut souscrire une assurance auprès de l'assureur de son choix ;
- ◆ **l'article 312-9 du code de la consommation devrait être modifié :**
 - pour préciser les conditions de mise en œuvre du droit de substitution par l'emprunteur proposé par certains parlementaires :
 - subordination de la résiliation à la souscription d'un autre contrat présentant des garanties au moins équivalentes à celles du contrat initial, **si toutefois la souscription d'une assurance-emprunteur était une condition de l'octroi du prêt** ;
 - résiliation à tout moment ou sur une base annuelle à une date anniversaire ;
 - pour préciser les conséquences de ce droit de substitution sur le contrat de prêt :
 - maintien du contrat de prêt ;
 - nullité des clauses prévoyant la déchéance du terme en cas de résiliation du contrat d'assurance-emprunteur initialement souscrit ;
- ◆ **l'article L.221-10 du code de la mutualité devrait également être modifié** pour préciser qu'en matière d'assurance-emprunteur, la résiliation est de droit et que ce droit n'appartient qu'à l'emprunteur.

Le texte devrait par ailleurs préciser s'il est applicable uniquement à l'assurance-emprunteur relative aux prêts immobiliers (champ d'étude de la mission) ou également aux autres types de prêts (à la consommation, aux professionnels).

D'autres précisions pourraient être apportées pour garantir la pérennité du modèle français de l'assurance-emprunteur, notamment :

- ◆ en précisant que la durée du contrat d'assurance est égale à la durée du contrat de prêt. Le dispositif devrait cependant prévoir que les garanties qui perdent leur objet (garantie perte d'emploi pour un emprunteur prenant sa retraite) peuvent s'éteindre avant la fin du contrat de prêt ;
- ◆ en introduisant l'impossibilité de réviser les tarifs sans le consentement de l'assuré.

Il serait également nécessaire de déterminer explicitement si ces nouvelles dispositions seront applicables aux contrats en cours lorsqu'elles entreront en vigueur (cf. 4.2). La mission a souligné les risques attachés à l'application d'une telle mesure aux contrats en cours dans l'annexe 6 au présent rapport.

²⁹ Article 6 de la loi, modifié par l'ordonnance 2001-350 2001-04-19 art. 8 JORF 22 avril 2001.

³⁰ Définition de l'assurance-emprunteur inspirée de la définition donnée à l'article L.141-4 du code des assurances.

Dans ce dernier cas, un système de pénalité de sortie au profit de l'assureur pourrait être mis en place, de manière transitoire pour les contrats déjà en cours, afin de limiter l'atteinte portée à l'équilibre des contrats. Un tel système fait l'objet d'une analyse par la mission (cf. annexe 7).

4.2. L'application immédiate du droit de substitution aux contrats en cours ne pourrait modifier leur équilibre initial mais ne semble pas impossible d'un point de vue juridique

4.2.1. L'application immédiate du droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur aux contrats en cours pourrait modifier leur équilibre initial

Si le droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur devait s'appliquer immédiatement aux contrats en cours, il viendrait modifier l'équilibre des « groupes de contrats » constitués du contrat de prêt et du contrat d'assurance, qui ont généralement été élaborés sous l'hypothèse que le contrat d'assurance n'était pas substituable. En particulier, le niveau et le mode de tarification ainsi que le niveau et la répartition des marges pour ces deux types de contrats reposent en partie sur cette hypothèse (cf. annexe 6).

Le principe général en matière d'application de la loi nouvelle aux contrats en cours est celui de la survie de la loi ancienne : le contrat continue à être régi par les dispositions législatives applicables lors de sa conclusion, même lorsque ces dispositions ont changé. Il existe cependant des exceptions à ce principe dès lors que le législateur a prévu de manière expresse que la loi s'applique immédiatement aux contrats en cours.

L'application immédiate de la loi aux contrats en cours doit être distinguée de l'application rétroactive de la loi. Dans le cas de l'application immédiate de la loi, les effets sont uniquement pour l'avenir et les effets déjà produits avant l'entrée en vigueur de la loi nouvelle ne sont pas remis en cause ; en revanche, une application rétroactive de la loi peut entraîner des conséquences pour le passé. Dans le cas présent, on se place dans l'hypothèse d'une application de la loi aux contrats en cours pour l'avenir.

Pour être conforme à la Constitution, l'application immédiate d'une loi nouvelle aux contrats en cours doit répondre aux exigences du Conseil constitutionnel.

4.2.2. La jurisprudence du Conseil constitutionnel protège la liberté contractuelle mais permet au législateur d'y porter atteinte à certaines conditions

Le Conseil constitutionnel tend à ériger le principe de liberté contractuelle en principe constitutionnel. En particulier, il inscrit les contrats dans le cadre de la liberté qui est garantie au plan constitutionnel par l'article 4 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789³¹. Le Conseil constitutionnel a ainsi jugé que :

- ♦ « le législateur ne saurait porter à l'économie des conventions et contrats légalement conclus une atteinte d'une gravité telle qu'elle méconnaisse manifestement la liberté découlant de l'article 4 de la Déclaration de 1789 »³² ;

³¹ « La liberté consiste à pouvoir faire tout ce qui ne nuit pas à autrui : ainsi, l'exercice des droits naturels de chaque homme n'a de bornes que celles qui assurent aux autres Membres de la Société la jouissance de ces mêmes droits. Ces bornes ne peuvent être déterminées que par la Loi. »

³² Décision n° 98-401 DC du 10 juin 1998.

Annexe 2

- ♦ « s'il est loisible au législateur d'apporter, pour des motifs d'intérêt général, des modifications à des contrats en cours d'exécution, il ne saurait porter à l'économie des contrats légalement conclus une atteinte d'une gravité telle qu'elle méconnaisse manifestement la liberté découlant de l'article 4 de la Déclaration de 1789 »³³.

Dans deux décisions récentes³⁴, le Conseil constitutionnel a confirmé le caractère constitutionnel de la liberté contractuelle pour empêcher le législateur de modifier les clauses des contrats en cours et pour garantir le libre choix du cocontractant. Le principe de liberté contractuelle se rapproche ici du principe de sécurité juridique, puisqu'il protège les clauses de contrats en cours de l'intervention du législateur.

Cependant, le Conseil constitutionnel permet qu'il soit porté atteinte aux contrats en cours, et donc que la loi nouvelle s'applique immédiatement à eux :

- ♦ **s'il existe un motif d'intérêt général suffisant³⁵ :**
« (...) le législateur ne saurait porter aux contrats légalement conclus une atteinte qui ne soit justifiée par un motif d'intérêt général suffisant sans méconnaître les exigences résultant des articles 4 et 16 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 » ;
- ♦ **si l'atteinte est proportionnée à l'objectif poursuivi³⁶ :**
« (...) il est loisible au législateur d'apporter à la liberté d'entreprendre et à la liberté contractuelle qui découlent de l'article 4 de la Déclaration de 1789, des limitations liées à des exigences constitutionnelles ou justifiées par l'intérêt général, à la condition qu'il n'en résulte pas d'atteintes disproportionnées au regard de l'objectif poursuivi ».

Il faut donc d'une part qu'il existe un objectif d'intérêt général considéré comme suffisant, et d'autre part que l'atteinte portée à la liberté contractuelle soit à la mesure de l'objectif d'intérêt général poursuivi.

4.2.3. L'application immédiate d'un droit de substitution aux contrats en cours ne semble pas juridiquement impossible

La création d'un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt :

- ♦ répond dans l'esprit de ses partisans à un motif d'intérêt général, puisqu'il permet l'amélioration de la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur et concourt aux objectifs de réduction des tarifs de l'assurance-emprunteur ;
- ♦ ne porte pas à leurs yeux de manière évidente une atteinte disproportionnée aux contrats en cours :
 - elle ne modifie pas le contenu du contrat d'assurance mais permet simplement de le résilier. On peut aussi considérer que la nouvelle disposition vient confirmer ou clarifier un droit existant. Ainsi, il est possible de considérer que l'économie globale du contrat n'est pas atteinte ;
 - elle n'a pas, de manière manifeste, un caractère disproportionnée au regard de l'objectif poursuivi.

³³ Décision n° 99-416 DC du 26 juillet 1999.

³⁴ Décisions n° 2008-568 DC du 07 août 2008 et n° 2013-672 DC du 13 juin 2013 : « la liberté contractuelle découlant de l'article 4 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 ».

³⁵ Décisions n° 99-423 DC du 13 janvier 2000, n° 2002-465 DC du 13 janvier 2003 et n° 2008-568 DC du 07 août 2008.

³⁶ Décision n° 2013-672 DC du 13 juin 2013.

La reconnaissance d'un droit de résiliation unilatéral aux emprunteurs, y compris aux contrats en cours, ne paraît donc pas impossible au regard des exigences du Conseil constitutionnel.

Ainsi, s'il n'est évidemment pas possible de préjuger d'une décision du Conseil constitutionnel, l'hypothèse de conformité à la Constitution de l'application aux contrats en cours du droit de substitution du contrat d'assurance ne peut pas être rejetée de manière évidente.

4.3. La possibilité de créer un droit à la substitution du contrat d'assurance-emprunteur pendant une période limitée après le début du prêt

La mission n'est pas convaincue de la pertinence de la mesure analysée *supra*. Elle en développé les raisons dans les annexes X et Y. Elle a étudié une autre option pour mettre en place autant de concurrence que possible tout en préservant autant de mutualisation que nécessaire : cette option, qui consiste à créer un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur pendant une période de temps limitée après la conclusion de la vente, est présentée de manière approfondie à l'annexe 6 au présent rapport.

Ses caractéristiques principales sont les suivantes :

- ◆ **au cours d'une période de temps limitée après la vente, le droit de substituer le contrat d'assurance-emprunteur serait garanti par la loi et aucune clause contractuelle n'y serait opposable ;**
- ◆ **une fois cette période de temps écoulée, le régime de résiliation et de substitution serait laissé à la liberté contractuelle.**

D'un point de vue juridique, cette option appelle une réforme législative. Le dispositif législatif serait similaire à celui qui est proposé pour le droit de substitution tout au long de la vie du prêt (cf. 4.1), mais limité dans le temps. Sa création nécessite une double intervention législative dans le code des assurances et dans le code de la consommation :

- ◆ **l'article L.113-12 du code des assurances devrait être modifié :**
 - pour préciser que ses dispositions, en tant qu'elles reconnaissent un droit de résiliation, sont applicables aux contrats d'assurance mixtes comprenant des garanties vie et non-vie ;
 - pour limiter le bénéfice du droit de résiliation à l'assuré, sans quoi l'assureur pourrait résilier le contrat en cas de dégradation du profil de risque d'un assuré. L'introduction d'une telle limite aurait pour conséquence de rendre le droit de résiliation asymétrique, au profit de l'emprunteur.

Comme cela a été indiqué *supra*, si l'on souhaite établir ce droit de résiliation uniquement pour les contrats d'assurance-emprunteur (et non pour les assurances mixtes en général), il est souhaitable d'introduire les dispositions correspondantes dans le code de la consommation, qui prévoit déjà des règles spécifiques à ce type de contrats (article L.312-9), et auquel renverrait l'article L.113-12 en disposant par exemple que les assurances ayant pour objet la garantie de remboursement d'un emprunt³⁷ sont régies par des lois spéciales ;

- ◆ **l'article 312-8 du code de la consommation devrait être modifié** pour prévoir les modalités d'information de l'assuré sur l'existence de ce droit. Cet article prévoit en effet déjà l'obligation d'informer l'emprunteur dans l'offre de prêt qu'il peut souscrire une assurance auprès de l'assureur de son choix ;

³⁷ Définition de l'assurance-emprunteur inspirée de la définition donnée à l'article L.141-4 du code des assurances.

- ◆ **l'article 312-9 du code de la consommation devrait être modifié :**
 - pour préciser les conditions de mise en œuvre du droit de substitution par l'emprunteur :
 - subordination de la résiliation à la souscription d'un autre contrat présentant des garanties au moins équivalentes à celles du contrat initial, **si toutefois la souscription d'une assurance-emprunteur était une condition de l'octroi du prêt ;**
 - date de début et durée de la période pendant laquelle le droit de substitution serait ouvert. Ces éléments doivent être fixés de façon à permettre l'exercice effectif du droit de substitution par l'emprunteur, en limitant les conséquences potentielles de l'ouverture de ce droit sur les équilibres du marché de l'assurance-emprunteur (cf. annexe 6) : la mission propose une durée de trois mois, à partir de la date de début de validité du contrat d'assurance-emprunteur ;
 - pour préciser les conséquences de ce droit de substitution limité dans le temps sur le contrat de prêt : maintien du contrat de prêt et nullité des clauses prévoyant la déchéance du terme en cas de résiliation du contrat d'assurance-emprunteur initialement souscrit.
- ◆ **l'article L.221-10 du code de la mutualité devrait également être modifié** pour préciser qu'en matière d'assurance-emprunteur, la résiliation est de droit pendant trois mois à compter la conclusion de la vente et que ce droit n'appartient qu'à l'emprunteur.

Le texte devrait par ailleurs préciser s'il est applicable uniquement à l'assurance-emprunteur relative aux prêts immobiliers (champ d'étude de la mission) ou également aux autres types de prêts (à la consommation, aux professionnels).

Comme cela a été proposé *supra*, d'autres précisions pourraient être apportées pour garantir la pérennité du modèle français de l'assurance-emprunteur, notamment :

- ◆ en précisant que la durée du contrat d'assurance est égale à la durée du contrat de prêt. Le dispositif devrait cependant prévoir que les garanties qui perdent leur objet (garantie perte d'emploi pour un emprunteur prenant sa retraite) peuvent s'éteindre avant la fin du contrat de prêt ;
- ◆ en introduisant l'impossibilité de réviser les tarifs sans le consentement de l'assuré.

Il serait également nécessaire de déterminer explicitement si ces nouvelles dispositions seront applicables aux contrats en cours lorsqu'elles entreront en vigueur (cf. 4.2). La mission n'est pas favorable à une application de la mesure aux contrats en cours et préfère son application aux nouveaux contrats uniquement, afin d'en simplifier l'entrée en vigueur et de limiter au maximum l'atteinte portée aux situations contractuelles déjà constituées (cf. annexe 7).

5. Aspects juridiques connexes

Cette partie présente deux aspects juridiques connexes qui sont des compléments aux analyses de la mission :

- ◆ la partie 5.1 étudie la réglementation qui s'applique aux critères de sélection et de segmentation. Une telle réglementation peut en effet permettre de limiter les effets de démutualisation à l'œuvre sur le marché de l'assurance-emprunteur (cf. annexe 6) ;
- ◆ la partie 5.2 traite de la question de la participation des assurés aux bénéfices des sociétés d'assurance, pour montrer que cette option ne semble pas opportune pour réduire le coût de l'assurance-emprunteur pour les consommateurs.

5.1. Les critères de segmentation et de sélection utilisables par les assureurs font l'objet d'une réglementation

La segmentation du risque correspond au fait de donner des tarifs différents à des individus en fonction de certains critères ; la sélection du risque correspond au fait d'accepter ou de refuser d'assurer une personne en fonction de certains critères.

5.1.1. L'interdiction de segmentation et de sélection selon le critère du sexe

L'article 79 de la loi du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires a mis en conformité le droit français avec le principe de non-différenciation entre les femmes et les hommes en assurance³⁸.

La possibilité de différenciation est supprimée à compter du 21 décembre 2012, tout en garantissant les droits acquis (ces différenciations demeureront autorisées après le 20 décembre 2012 pour les contrats souscrits avant cette date, ou renouvelés après par tacite reconduction). Cette modification s'applique au code des assurances (article L111-7).

Cette interdiction figure également dans le code de la mutualité (article L112-1-1) et le code de la sécurité sociale (article L931-3-2).

5.1.2. L'interdiction de segmentation et de sélection à partir de tests génétiques

Selon l'article L1141-1 du code de santé publique, il est interdit aux assureurs de sélectionner les clients selon le résultat de tests génétiques. Cette interdiction est valable à la fois lors de la conclusion du contrat puis pendant toute sa durée :

« Les entreprises et organismes qui proposent une garantie des risques d'invalidité ou de décès ne doivent pas tenir compte des résultats de l'examen des caractéristiques génétiques d'une personne (...) ils ne peuvent poser aucune question relative aux tests génétiques et à leurs résultats, ni demander à une personne de se soumettre à des tests génétiques avant que ne soit conclu le contrat et pendant toute la durée de celui-ci. »

5.1.3. L'interdiction de sélection selon l'âge, mais non selon la santé

L'âge (et une série d'autres critères³⁹) ne peut conduire à une exclusion de l'assurance, sous les sanctions prévues par l'article 225-2 du code pénal qui vise notamment le refus de fourniture d'un service :

« La discrimination définie aux articles 225-1⁴⁰ et 225-1-1, commise à l'égard d'une personne physique ou morale, est punie de trois ans d'emprisonnement et de 45 000 Euros d'amende lorsqu'elle consiste :

1° A refuser la fourniture d'un bien ou d'un service ; (...) »

³⁸ A la suite à la décision « Test-achats » de la CJUE du 1er mars 2011, C 236/09.

³⁹ Egalement l'origine, le sexe, la situation de famille, l'état de grossesse, l'apparence physique, le patronyme, l'état de santé, le handicap, les caractéristiques génétiques, les mœurs, l'orientation ou identité sexuelle, les opinions politiques, les activités syndicales, l'appartenance ou la non-appartenance, vraie ou supposée, à une ethnie, une nation, une race ou une religion déterminée.

⁴⁰ Qui se rapporte à l'âge et aux critères ci-dessus.

En revanche, le refus d'assurance fondé sur l'état de santé n'est pas pénalement répréhensible en ce qui concerne les risques couverts en assurances-emprunteur (à l'exception du risque chômage), les assureurs bénéficiant d'une dérogation prévue à l'article 225-3, 1° du code pénal.

5.2. La participation aux bénéfices ne semble pas être une piste opportune pour réduire le coût de l'assurance-emprunteur

Les sociétés d'assurance sur la vie ont l'obligation de faire participer leurs assurés aux bénéfices techniques et financiers de la société (article L.331-3 du code des assurances) :

« Les entreprises d'assurance sur la vie ou de capitalisation doivent faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financiers qu'elles réalisent, dans les conditions fixées par arrêté du ministre de l'économie et des finances. »

Les arrêtés prévus à l'article précédent ont fixé la participation des assurés aux bénéfices à hauteur d'un minimum de 90 % pour les bénéfices techniques et de 85 % pour les bénéfices financiers (article A.331-3 et suivants du code des assurances).

Bien que cette obligation, introduite en 1967, fût initialement destinée à encourager l'épargne sur les contrats d'assurance-vie, la loi ne l'a pas limitée de manière explicite aux assurances-vie de type « épargne ».

C'est pour cette raison que le Conseil d'État, dans un arrêt du 23 juillet 2012⁴¹ a déclaré illégal l'ancien article A. 331-3 du code des assurances, dans sa rédaction antérieure à l'arrêté du 23 avril 2007, qui excluait de l'assiette du droit à participation les contrats collectifs en cas de décès. En effet, il a estimé qu'il résultait de cet article que *« les contrats collectifs en cas de décès ne sont pas soumis à l'obligation de faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financiers réalisés par les entreprises d'assurance »* ; or, *« le législateur n'a entendu exclure aucun type de contrat de l'obligation de participation des assurés aux bénéfices techniques et financiers des entreprises d'assurance sur la vie ou de capitalisation »*.

En conséquence, il était possible de penser que les contrats d'assurance-emprunteur, auparavant exclus, devenaient soumis à l'obligation de participation aux bénéfices. Cet arrêt a ainsi pu être interprété en 2012 comme une victoire de l'association demanderesse UFC-Que choisir⁴², ouvrant la voie à la redistribution de bénéfices aux emprunteurs au titre de l'assurance-emprunteur. Le droit à participation a parfois été vu comme une manière de réduire le coût de l'assurance-emprunteur.

Cependant, deux limites doivent être apportées à l'analyse précédente :

- ♦ il n'est pas certain que les contrats d'assurance-emprunteur soient concernés par le droit à participation, dès lors qu'ils peuvent être regardés comme des contrats mixtes auxquels d'appliquent les règles relatives aux garanties non-vie ;

⁴¹ CE, 23 juill. 2012, Req. n° 353885, RGDA 2012, p. 1080, note L. Mayaux.

⁴² Voir, par exemple, la question écrite n° 01389 de M^{me} Frédérique Espagnac (Pyrénées-Atlantiques - SOC) publiée dans le JO Sénat du 02/08/2012 (page 1754).

- ♦ surtout, **il n'existe pas, en l'état actuel des textes, de droit individuel de chaque assuré sur la vie à participer au bénéfice de la compagnie.** Le Conseil d'État, dans un arrêt du 5 mai 2010⁴³, a rappelé que « *chaque assuré ne bénéficie pas d'un droit individuel à l'attribution d'une somme déterminée au titre de cette participation. Il n'est donc pas de calcul évident ni mécanique de la participation minimale aux bénéfices d'un assuré en particulier.* » La détermination de la participation aux bénéfices est donc appréciée au niveau de l'entreprise et non au niveau de chaque contrat et de chaque assurée ; sa répartition entre les différents assurés est laissée à la liberté contractuelle (l'article L.132-5 du code des assurances prévoit que le contrat précise les conditions d'affectation des bénéfices techniques et financiers, ce qui signifie que l'assureur est libre de cette affectation).

Cette analyse est confortée par le fait que les textes relatifs au droit à participation figurent au livre trois du code des assurances, consacré aux entreprises d'assurance et non aux contrats (traités par le livre premier du même code).

Il en résulte que sauf si l'assureur s'y engage, il n'y a pas de droit individuel à participation pour chaque assuré et donc pour chaque emprunteur. Par ailleurs, le calcul des bénéfices techniques et financiers peut tenir compte (en déduction) des commissions de distribution, librement déterminées entre assureurs et banquiers, ce qui peut avoir pour effet de limiter le montant du bénéfice théoriquement distribuable.

Actuellement, la plupart des assureurs qui produisent des assurances-emprunteur ne prévoient pas de participation aux bénéfices. Un contentieux engagé par UFC-Que choisir est en cours, mais semble avoir peu de chances d'aboutir.

En conséquence, la piste de la participation aux bénéfices ne semble pas devoir être retenue par la mission comme une mesure permettant de réduire le coût de l'assurance-emprunteur pour les consommateurs.

⁴³ CE, n° 307089 du 5 mai 2010.

ANNEXE 3

Études des relations financières entre les acteurs de marché et des niveaux de marge pratiqués

SOMMAIRE

1. COMME POUR LES AUTRES ASSURANCES, LES PRIMES D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR COUVRENT LE COUT DES SINISTRES, LE PORTAGE DU RISQUE PAR L'ASSUREUR AINSI QUE DES ACTES DE GESTION ET DE DISTRIBUTION	1
1.1. La commercialisation de l'assurance-emprunteur fait intervenir trois grands types d'acteurs selon des schémas divers.....	1
1.2. La décomposition théorique de la prime versée par les emprunteurs peut être résumée en quatre postes principaux	3
1.3. Il existe différents systèmes de rémunération des acteurs	6
1.3.1. <i>Le système actuel de rémunération du distributeur repose sur des commissions fixes et variables.....</i>	<i>6</i>
1.3.2. <i>L'ancien système de rémunération fondé sur la « participation aux bénéfices » a été abandonné dans les années récentes</i>	<i>7</i>
 2. L'INDEMNISATION DES SINISTRES REPRESENTE MOINS DE 50 % DES PRIMES VERSEES PAR LES EMPRUNTEURS, UN NIVEAU FAIBLE AU REGARD DU SECTEUR DE L'ASSURANCE EN GENERAL.....	 7
2.1. La difficulté d'obtenir des données chiffrées a été compensée par le croisement de sources diverses	7
2.2. Le coût des sinistres représente moins de 50 % de la prime payée par les emprunteurs	8
2.2.1. <i>Données issues de publications</i>	<i>8</i>
2.2.2. <i>Données collectées par la mission.....</i>	<i>9</i>
2.2.3. <i>Données transmises par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.....</i>	<i>12</i>
2.3. Si le niveau du ratio sinistre sur prime (S/P) semble particulièrement bas en assurance-emprunteur, l'évolution des tarifs et des garanties laisse supposer qu'il est appelé à augmenter à l'avenir.....	12
2.3.1. <i>Le niveau du ratio S/P de l'assurance-emprunteur est parmi les plus faibles sur le marché de l'assurance</i>	<i>12</i>
2.3.2. <i>Les commissions ont diminué en raison de la tendance à la baisse des tarifs et à l'augmentation du niveau des garanties.....</i>	<i>14</i>

1. Comme pour les autres assurances, les primes d'assurance-emprunteur couvrent le coût des sinistres, le portage du risque par l'assureur ainsi que des actes de gestion et de distribution

1.1. La commercialisation de l'assurance-emprunteur fait intervenir trois grands types d'acteurs selon des schémas divers

Les principaux acteurs qui interviennent sur le marché de l'assurance-emprunteur sont :

- ♦ **les assureurs**, qui produisent les assurances emprunteurs collectives et individuelles (cf. annexe 1) et assurent le portage du risque et sa couverture en cas de sinistre. Ces assureurs sont à la fois des sociétés d'assurance et des mutuelles d'assurance. Il faut distinguer :
 - les assureurs indépendants, qui n'appartiennent pas à un groupe bancaire (par exemple Axa) ;
 - les assureurs captifs, qui sont intégrés à un groupe bancaire (par exemple, Cardif pour BNPP) ;
- ♦ **les établissements bancaires**, qui distribuent une partie des contrats d'assurance-emprunteur auprès de leur clientèle au moment de la commercialisation des prêts (grands réseaux bancaires) ;
- ♦ **les intermédiaires**, qui fournissent un service de distribution, de gestion ou d'information :
 - courtiers en assurances, qui peuvent jouer plusieurs rôles :
 - distribution. La plupart des courtiers sont des distributeurs ;
 - conception des contrats d'assurance. Les courtiers peuvent en effet vendre des contrats d'assurances sous leur nom, conçus par eux et produits par des assureurs partenaires (par exemple April avec le Groupe Prévoir). Ils sont parfois qualifiés de « courtiers grossistes » ;
 - activités de conseil et de gestion (par exemple CBP, qui gère les contrats d'assurance-emprunteurs pour le compte de certains de ses partenaires, mais n'en distribue pas) ;
 - comparaison tarifaire en ligne (par exemple Meilleurtaux.com) ;
 - réseau d'agents qui jouent un rôle d'intermédiaire entre l'assureur et les emprunteurs ;
 - courtiers en crédit qui se sont diversifiés vers la distribution d'assurance-emprunteur (par exemple Cafpi) ;
 - comparateurs de tarifs. Ces acteurs ont uniquement une activité de comparaison de tarif en ligne (par exemple Lesfurets.com).

L'organisation actuelle de la commercialisation de l'assurance-emprunteur connaît une grande variété de schémas. Les plus courants sont représentés dans le graphique ci-dessous, sous forme de quatre cas généraux :

- ♦ dans le premier cas, l'emprunteur achète le contrat d'assurance auprès de la banque : cette dernière peut distribuer le contrat de groupe produit par l'assureur partenaire (modèle traditionnel) ou un contrat dit « défensif » qui est un contrat alternatif produit par l'assureur partenaire, qui permet de répondre à la concurrence éventuelle des contrats proposés à l'extérieur de la banque par une baisse des tarifs ;

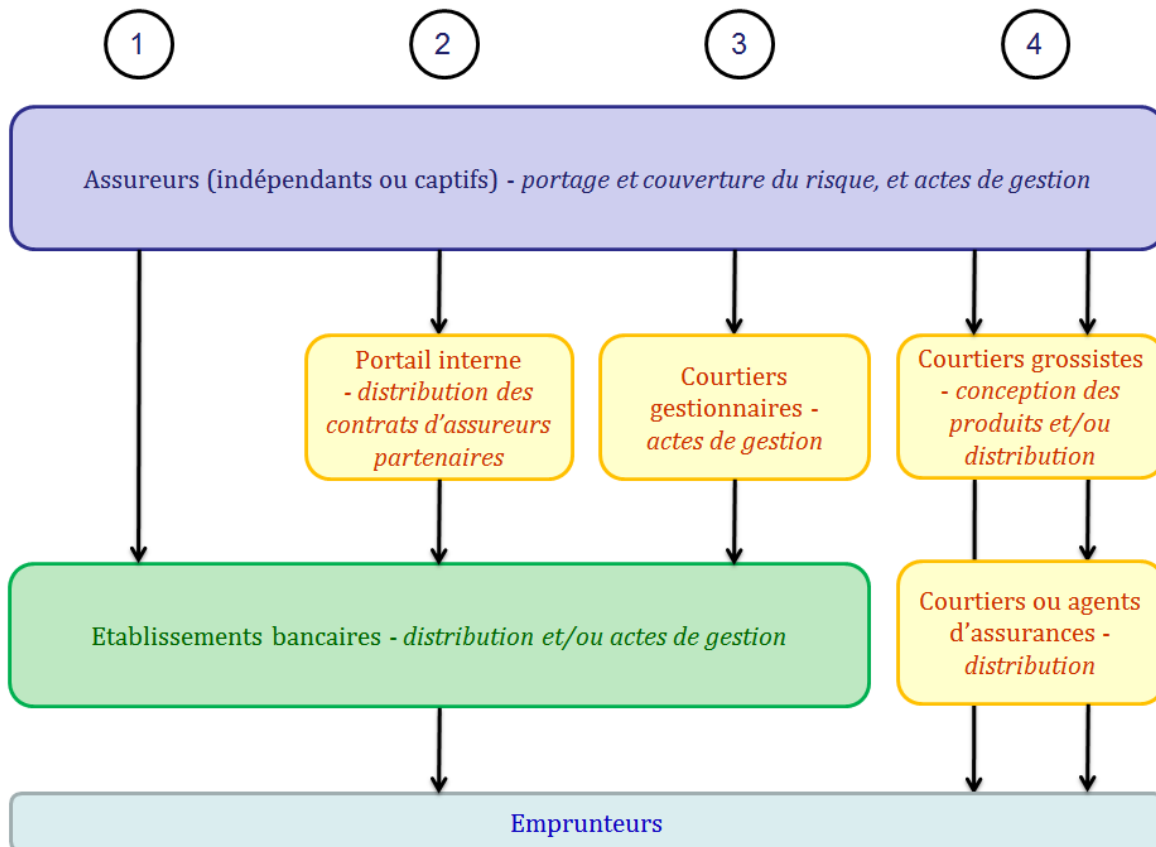
Annexe 3

- ◆ dans le deuxième cas, l'emprunteur refuse d'adhérer au contrat de groupe proposé par la banque. Cette dernière lui propose alors plusieurs autres contrats d'assurance-emprunteur à partir d'un portail comparateur de contrats, géré par un tiers (par exemple un courtier gestionnaire). Les contrats proposés sur ce portail sont produits par des assureurs partenaires (parmi lesquels, le cas échéant, l'assureur captif) ;
- ◆ dans le troisième cas, l'emprunteur achète le contrat d'assurance auprès de la banque mais une partie des actes de gestion est assurée par un courtier gestionnaire (à l'instar de CBP). Les courtiers gestionnaires offrent parfois leurs services à des courtiers distributeurs (ce cas n'a pas été représenté ci-dessous par souci de simplification) ;
- ◆ dans le quatrième cas, l'emprunteur achète un contrat d'assurance « alternatif » à un assureur par l'intermédiaire d'un distributeur non bancaire, agent d'assurance ou courtier :
 - dans certains cas, le distributeur est le courtier grossiste qui a conçu le produit ;
 - dans certains cas, le distributeur (courtier ou agent) commercialise un contrat conçu par un courtier grossiste qui a conçu le produit. Le contrat distribué peut également avoir été produit par l'assureur captif d'un groupe bancaire, lorsque ce dernier produit des contrats « alternatifs », et non seulement des contrats de groupe pour sa maison mère (par exemple Cardif).

April est un exemple de courtier grossiste qui conçoit des produits qu'il distribue directement ou fait distribuer par d'autres courtiers.

Il faut noter que les courtiers en prêts peuvent aussi proposer un service de courtage d'assurance-emprunteur.

Graphique 1 : Schéma simplifié d'organisation de la commercialisation des contrats d'assurance-emprunteur



Source : Mission.

Au-delà de ce schéma simplificateur, les entretiens menés par la mission avec les acteurs du marché ont montré qu'il existe une grande diversité d'organisation et de relations entre acteurs, les rôles de chacun pouvant varier en fonction de leur offre de services et des partenariats qu'ils ont noués entre eux.

Encadré 1 : La nécessité d'une personne morale souscriptrice pour l'adhésion au contrat collectif

D'un point de vue juridique, la majorité des contrats d'assurance-emprunteur sont des contrats de forme collective à adhésion facultative. Cette forme juridique implique qu'intervienne une tierce personne entre l'emprunteur et l'assureur. En effet, une personne morale souscriptrice doit souscrire le contrat d'assurance collectif auprès d'un assureur, et les emprunteurs qui souhaitent être assurés adhèrent à ce contrat préexistant (cf. annexe 2) : les emprunteurs doivent avoir un lien de même nature avec la personne souscriptrice, qui doit être distincte de l'assureur.

Les établissements bancaires peuvent jouer le rôle de personne morale souscriptrice. En effet, le fait d'être client d'une banque suffit à créer un collectif de clients liés à leur banque par des liens de même nature.

En revanche, lorsqu'un emprunteur n'adhère pas à l'assurance-emprunteur offerte par son établissement bancaire, il ne peut pas souscrire directement un contrat auprès d'un assureur :

- lorsqu'un emprunteur adhère à une assurance distribuée par un courtier sous la marque de ce courtier, il adhère automatiquement à une association qui est la personne morale souscriptrice du contrat collectif, cette personne morale souscrivant le contrat auprès du courtier grossiste. Par exemple, les emprunteurs qui achètent un contrat d'assurance-emprunteur « alternatif » au courtier April deviennent membres de l'*Association des assurés d'April*. C'est l'adhésion à cette association qui permet de souscrire un contrat de type collectif ;
- lorsqu'un emprunteur adhère à un contrat distribué par un courtier ou une agence sous la marque d'un assureur, il adhère également à une association souscriptrice du contrat collectif. Par exemple, l'achat de certains contrats d'assurance-emprunteur Allianz nécessite l'adhésion à l'*Association pour le développement de la garantie des risques sociaux de la région parisienne*.

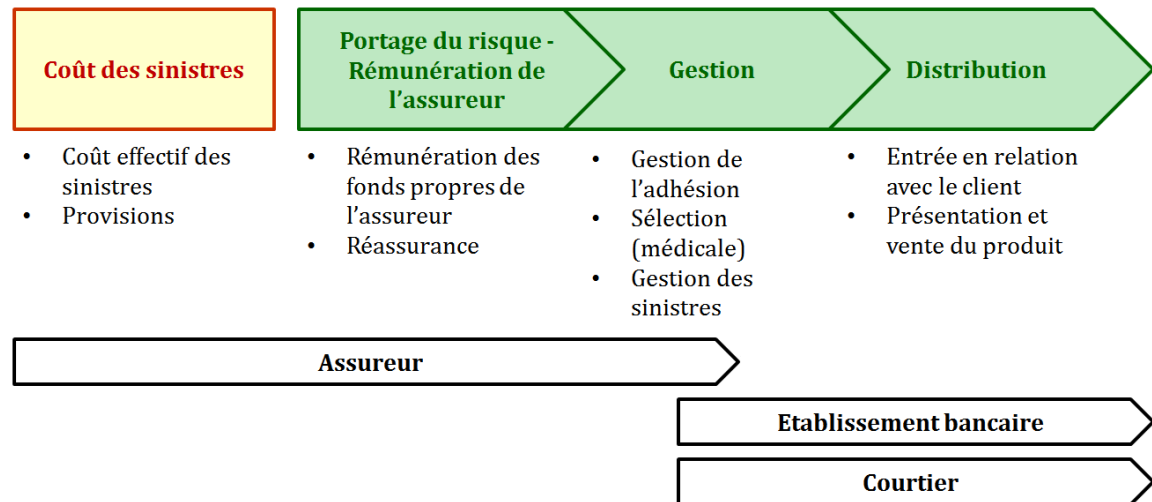
Ces structures ont développé des activités à but non lucratif en faveur de leurs adhérents, afin que leur seul objet ne soit pas de permettre l'adhésion des emprunteurs à un contrat d'assurance collectif, ce qui serait contraire à l'esprit de la loi (cf. annexe 2).

Ces personnes morales souscriptrices ne sont pas distinguées, dans le reste de la présente annexe, des acteurs qui assurent la conception ou la distribution des contrats.

1.2. La décomposition théorique de la prime versée par les emprunteurs peut être résumée en quatre postes principaux

Les emprunteurs versent généralement une prime sur une base mensuelle. Elle couvre le coût effectif des sinistres et rémunère les différentes fonctions de la chaîne de valeur de l'assurance-emprunteur. Le schéma ci-dessous présente une vision simplifiée de la chaîne de valeur, réduite, outre la couverture du coût effectif des sinistres, à trois composantes principales, ainsi que l'intervention de chacun des grands types d'acteurs dans les composantes de la chaîne de valeur :

Graphique 2 : Décomposition simplifiée de la chaîne de valeur de l'assurance-emprunteur et rôle des acteurs



Source : Mission.

Dès lors, la prime peut se décomposer de la manière suivante :

- ♦ **la couverture du coût des sinistres.** Cette composante correspond aux sommes dues par l'assureur à l'assuré en cas de réalisation d'un sinistre couvert par les garanties prévues dans le contrat. Dans le cadre de l'assurance-emprunteur, les sommes ne sont pas réellement dues à l'assuré (qui est l'emprunteur), mais au prêteur (qui est l'établissement bancaire) par le biais de la « stipulation pour autrui » (cf. annexe 2).
La couverture du sinistre est à la charge de l'assureur.
- ♦ **le portage du risque.** Cette fonction de la chaîne de valeur correspond au fait que l'assureur porte un risque lié à une incertitude sur le coût effectif des sinistres ; en pratique, cette composante de la prime est parfois appelée « résultat de l'assureur » ou « rémunération des fonds propres de l'assureur », en raison des exigences de fonds propres qui découlent du portage du risque dans le bilan.
Les coûts associés à cette fonction sont liés notamment à des équipes techniques en charge de la tarification, de l'évaluation des provisions, du risque et du résultat. Elle est à la charge de l'assureur.
- ♦ **la gestion.** Cette fonction couvre les frais liés à :
 - la constitution du dossier de demande d'assurance-emprunteur ;
 - la sélection médicale ;
 - l'adhésion et la gestion administrative pendant la vie du dossier ;
 - le prélèvement des primes ;
 - la gestion des dossiers en cas de réalisation d'un sinistre (instruction et traitement, expertise, délivrance du certificat de garantie).

Les coûts associés à cette fonction sont par exemple liés à des systèmes d'informations, à des centres ou des plateformes de gestion à distance chargés de prendre les décisions sur le versement des prestations en cas de sinistres (centres téléphoniques notamment), et à des réseaux d'experts internalisés ou externes qui viennent en appui à ces plateformes (médecins notamment).

Annexe 3

Une grande variété de configurations existe en la matière : les actes de gestion peuvent être accomplis par les assureurs, par les établissements bancaires et par certains courtiers gestionnaires. Le plus souvent, pour un même contrat d'assurance-emprunteur, les différents actes de gestion sont répartis par voie contractuelle entre les différents acteurs de la chaîne de valeur.

De manière générale, les contrats de groupe bancaires traditionnels génèrent des coûts de gestion inférieurs aux coûts de gestion des contrats alternatifs, notamment en raison de la sélection plus fine des assurées opérée dans le cadre de ces derniers. Par ailleurs, les contrats de groupe bancaires traditionnels ont une tarification à prime fixe tout au long du contrat (alors que les contrats alternatifs ont une prime qui évolue en fonction de l'âge et du capital restant dû, cf. annexe 4), ce qui permet une intégration plus simple et moins coûteuse dans les chaînes de traitement des établissements bancaires.

Par ailleurs, en fonction du type de contrat, la répartition des actes de gestion entre le distributeur et l'assureur varie. Notamment, les établissements bancaires distributeurs assurent en général une part plus importante de la gestion des contrats de groupe qui sont intégrés à leurs procédures internes, que dans la gestion des contrats alternatifs produits par leur assureur captif ou par leur assureur partenaire ;

- ◆ **la distribution.** Cette fonction correspond à la commercialisation des contrats d'assurance-emprunteur auprès des emprunteurs.

Les coûts associés à cette fonction sont liés notamment :

- aux agences physiques (réseau bancaire, agents d'assurances, agences de courtiers) chargées de la vente des produits ;
- aux infrastructures de télécommunication et systèmes d'information permettant d'entrer en relation avec les clients (services Internet) ;
- à la production de plaquettes d'information et aux dépenses de publicité ;
- aux démarches de publicité spécifique auprès d'une clientèle cible ;
- à la présentation des produits et au conseil.

Elle est accomplie par les acteurs qui ont accès aux personnes ayant l'intention d'emprunter : il s'agit principalement des banques, mais également des courtiers distributeurs et des agents d'assurances.

Cependant, cette représentation demeure simplifiée dans la mesure où certaines fonctions ne sont pas identifiées explicitement mais sont mêlées aux fonctions principales décrites ci-dessus. C'est notamment le cas :

- ◆ de la conception et de la tarification des produits, qui peut être partagée entre différents acteurs et se rattacher à la fois à la gestion et à la distribution ;
- ◆ des fonctions de siège associées à ces différentes fonctions, comme la gestion des partenariats et la négociation des systèmes de commissionnement (cf. 1.3) ou la gestion des ressources humaines.

La mission a choisi de conserver une analyse simplifiée de la chaîne de valeur car elle correspond à un socle commun partagé par les acteurs du marché et permet donc de comparer les chiffres obtenus lors des investigations.

1.3. Il existe différents systèmes de rémunération des acteurs

1.3.1. Le système actuel de rémunération du distributeur repose sur des commissions fixes et variables

Dans l'état actuel du marché, les relations financières des acteurs se caractérisent par un système de commissionnement permettant d'assurer la rémunération des différentes fonctions accomplies. Sauf exception, les primes payées par les emprunteurs au titre de l'assurance-emprunteur sont intégralement versées à l'assureur à un rythme mensuel (l'établissement bancaire, à qui les primes sont payées par les emprunteurs en même temps que les mensualités liées au prêt, ne prélève pas de commission directement mais transmet l'intégralité des primes à l'assureur). C'est ensuite l'assureur qui reverse les commissions aux autres acteurs.

Il existe une grande variété de systèmes de commissionnement, dans la mesure où ces derniers peuvent différer pour chaque partenariat (certains assureurs ont plus de 200 partenaires). Le montant et le type des commissions dépendent du pouvoir de négociation de chaque acteur ainsi que de la répartition des actes de gestion entre assureur et distributeur (ou gestionnaire).

Lors des investigations, la mission a pu observer que :

- ◆ les partenariats entre assureurs et distributeurs (ou gestionnaires) sont noués à partir d'appels d'offre ou de prises de contact directes, qui sont assurés par les services des acteurs du marché en charge du développement de l'activité. Il existe généralement des procédures internes qui déterminent les étapes de la création d'un nouveau partenariat (discussion sur les caractéristiques du produit demandé, discussion sur les tarifs, négociation sur le commissionnement). Dans certains cas, la négociation directe entre partenaires traditionnels (au sein d'un même groupe ou entre sociétés indépendantes) permet de faire émerger de nouveaux produits, sans passer par un système d'appel d'offre ou de prospection commerciale ;
- ◆ la répartition des rôles entre les acteurs est déterminée par des conventions de gestion signées lors de la mise en place du partenariat.

Les commissions sont généralement exprimées en pourcentage des primes et peuvent avoir un caractère fixe ou variable (dans ce cas, la commission comprend une partie fixe et une partie variable). Lorsque les commissions comprennent une part variable, elles reflètent en partie les résultats du porteur de risque et transfèrent de fait une partie du risque au distributeur. En effet, la part variable est versée *ex post* au distributeur, après constatation de la sinistralité, et elle est plus faible lorsque la sinistralité a été élevée. Ce mécanisme incite notamment les distributeurs à mettre en œuvre une politique de sélection permettant de garantir la rentabilité du contrat collectif.

La nomenclature des commissions n'est pas identique d'un acteur à l'autre, mais plusieurs grands types peuvent être identifiés :

- ◆ **commissions de distribution**, qui rémunèrent l'action commerciale de présentation et d'explication du produit au client ;
- ◆ **commissions de gestion**, qui rémunèrent les actes de gestion dont le distributeur ou le courtier gestionnaire a la charge ;
- ◆ **commissions variables, dites « de régularisation »**, qui sont généralement fonction de l'équilibre technique du contrat à chaque période (notamment rapport entre le coût effectif des sinistres et le montant des primes). Ces commissions rémunèrent notamment la qualité de la sélection du groupe des assurés (dans le cas d'un contrat collectif), qui influe directement sur le degré de sinistralité.

Une particularité du système est que les commissions ne sont pas versées en une fois, mais sur une base régulière avec les mensualités de prêt. Cependant, il faut noter que certains courtiers sont rémunérés fortement la première année, puis voient leurs commissions se réduire les années suivantes.

Pour pouvoir comparer les chiffres obtenus, la mission a fait le choix d'apprécier l'ensemble des commissions reçues par chaque acteur, sans les distinguer par nomenclature. Ainsi, les commissions « de distribution » reçues par un acteur regroupent à la fois les commissions de distribution au sens strict mais également les autres commissions décrites *supra*.

1.3.2. L'ancien système de rémunération fondé sur la « participation aux bénéfices » a été abandonné dans les années récentes

Si le système des commissions est aujourd'hui généralisé sur le marché de l'assurance-emprunteur, les relations financières entre les acteurs étaient auparavant encadrées par un système différent, celui de la « participation aux bénéfices de l'assureur ». Le distributeur y recevait une rémunération commerciale fixe au titre d'apporteur d'affaires, ainsi que qu'une participation variable aux bénéfices techniques et financiers de l'assureur.

L'arrêté du 23 avril 2007 relatif à la provision pour aléas financiers et à la participation aux bénéfices techniques et financiers des opérations des entreprises d'assurance sur la vie a soumis les contrats collectifs d'assurance en cas de décès, dont font partie les contrats d'assurance-emprunteur, à l'obligation de redistribution aux assurés d'au moins 85 % des bénéfices techniques et financiers. Pour éviter une confusion (et pour minimiser un risque juridique) entre la « participation aux bénéfices » traditionnellement versée aux distributeurs et la participation aux bénéfices prévue par la réglementation, les acteurs ont modifié le nom de la participation aux bénéfices en créant les « commissions variables », qui intègrent, comme cela est précisé *supra*, une composante liée à la sinistralité. Le système de la commission variable a remplacé, sur l'ensemble du marché, la participation aux bénéfices.

D'après une étude qui avait été commandée par UF-Que choisir à un cabinet de conseil en 2007, intitulée *Etude des relations banques assurances en assurance des emprunteurs*, le passage d'une rémunération par participation aux bénéfices à une rémunération par commissions variables aurait débuté dès 2002.

2. L'indemnisation des sinistres représente moins de 50 % des primes versées par les emprunteurs, un niveau faible au regard du secteur de l'assurance en général

2.1. La difficulté d'obtenir des données chiffrées a été compensée par le croisement de sources diverses

Dans sa recherche de données chiffrées liées aux relations financières entre acteurs, la mission s'est heurtée à une limite associée à l'accès aux données relatives à l'assurance-emprunteur. Elle ne fait pas l'objet d'une rubrique spécifique dans les remontées de données des assureurs et des établissements bancaires à l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, et il n'existe pas de données statistiques publiques et agrégées à l'échelle du marché en ce qui concerne les flux financiers liés à l'assurance-emprunteur et leur décomposition.

Annexe 3

La mission a donc utilisé plusieurs sources d'information qu'elle a pu confronter ; les résultats obtenus présentent un niveau de cohérence élevé. S'ils ne permettent pas de reconstituer une décomposition très précise des primes payées par les assureurs entre les grandes fonctions de la chaîne de valeur identifiés *supra*, ils permettent néanmoins d'en avoir une vision globale éclairante.

Les sources utilisées par la mission sont les suivantes, classées par degré croissant de fiabilité :

- ♦ **chiffres issus de documents publiés** (rapport¹ parlementaire de M. François Loos, étude de l'association UFC-Que choisir et étude du cabinet de conseil Banque assurance optimisation, ou BAO). Ces chiffres, qui ont reçu une large publicité et ont été en partie à l'origine des débats relatifs à l'assurance-emprunteur, sont fondés sur des sources discutables ou relativement anciennes. Ils manquent par ailleurs de précision dans leur définition et ne peuvent être considérés que comme un élément mineur du faisceau d'indices recueillis par la mission ;
- ♦ **données recueillies directement par la mission auprès des acteurs et des experts** du marché. Ces données permettent de mieux connaître la décomposition de la prime payée par les assurés en différentes composantes de base, et d'en tirer une vision moyenne sur le marché. La mission a pu obtenir des données pour huit contrats de groupe bancaires et pour quatre contrats « alternatifs individualisés » ;
La limite de la fiabilité de ces données provient du fait qu'elles sont déclaratives et n'ont pas pu faire l'objet d'une vérification dans le cadre de la mission ;
- ♦ **données anonymisées transmises à la mission par l'Autorité de contrôle prudentielle et de résolution (ACPR)**, sur la base des informations relatives à l'assurance-emprunteur recueillies par cette dernière. Si ces données ont un degré de fiabilité très élevé, leur limite réside dans le fait qu'elles reflètent un échantillon très limité d'assureurs.

Cependant, les éléments chiffrés provenant de ces trois sources présentent un niveau de convergence élevé qui donne un degré d'assurance satisfaisant de leur fiabilité.

2.2. Le coût des sinistres représente moins de 50 % de la prime payée par les emprunteurs

2.2.1. Données issues de publications

Le rapport parlementaire de M. François Loos, député, relatif à la loi dite « loi Lagarde », cite le *Panorama de l'assurance-emprunteur* publié par la Caisse d'Epargne en 2004, selon lequel, « sur 537 millions d'euros de primes collectées en 2003, le groupe en a perçu 200 millions d'euros, soit 37,2 % des primes versées par les emprunteurs. » Le commissionnement rémunérant le distributeur a donc représenté, en 2003, presque 40 % des primes versées par les emprunteurs. Ce chiffre est cependant ancien et ne semble pas limité à l'assurance-emprunteur relative aux prêts immobiliers, qui est l'objet de cette étude.

¹ Rapport enregistré à la présidence de l'Assemblée nationale le 10 décembre 2009, fait au nom de la Commission des affaires économiques sur le projet de loi, adopté par le sénat, portant réforme du crédit à la consommation (n° 1769).

Annexe 3

Quant aux études publiques produites par UFC-Que choisir et par le cabinet BAO², elles ne sont pas considérées par la mission comme des éléments probants et manquent par ailleurs de précision. Ces documents, publics et largement diffusés, n'ont pas fait l'objet d'une contradiction formelle et argumentée. La mission a confronté les ordres de grandeur qu'ils indiquent au résultat de ses propres investigations.

Selon UFC-Que choisir, les « *marges de rentabilité* » du marché de l'assurance-emprunteur étaient d'environ 40 % en 2007, sans plus de précisions. Ce chiffre provient de l'étude mentionné *supra*. Elle est fondée sur une modélisation du marché de l'assurance-emprunteur, dont les résultats montrent que pour 2005 la prime se répartit de la manière suivante :

- ◆ 45 % de coût des sinistres (incluant la gestion) ;
- ◆ 5 % de rémunération des fonds propres de l'assureur ;
- ◆ 50 % de commissions versées à l'établissement bancaire distributeur.

Selon BAO, la prime se décompose de la manière suivante :

- ◆ 45 % de coût des sinistres ;
- ◆ 5 % de frais de gestion ;
- ◆ 50 % de marge de distribution.

Cette décomposition ne fait pas apparaître la rémunération des fonds propres de l'assureur au titre du portage du risque. Ces chiffres proviennent de l'expérience de marché des auteurs de l'étude, mais n'est pas appuyé sur des données identifiées.

Bien qu'ils ne puissent pas être considérés comme probants eu égard à leur ancienneté et à leur source, les différents éléments réunis ci-dessous convergent pour montrer que le coût des sinistres rapporté à la prime (ratio sinistres sur prime, ci-après « S/P ») est sensiblement inférieur à 50 %.

2.2.2. Données collectées par la mission

Le tableau et le graphique ci-dessous présentent la décomposition de la prime entre les acteurs et les fonctions de la chaîne de valeur décrite *supra*. Les données utilisées par la mission ont été collectées auprès des acteurs du marché et ont un caractère représentatif.

De manière liminaire, il faut noter que la prime, décomposée ici en pourcentage, n'est pas la même en valeur absolue pour tous les contrats (et au sein de chaque contrat, pour chaque type de profil).

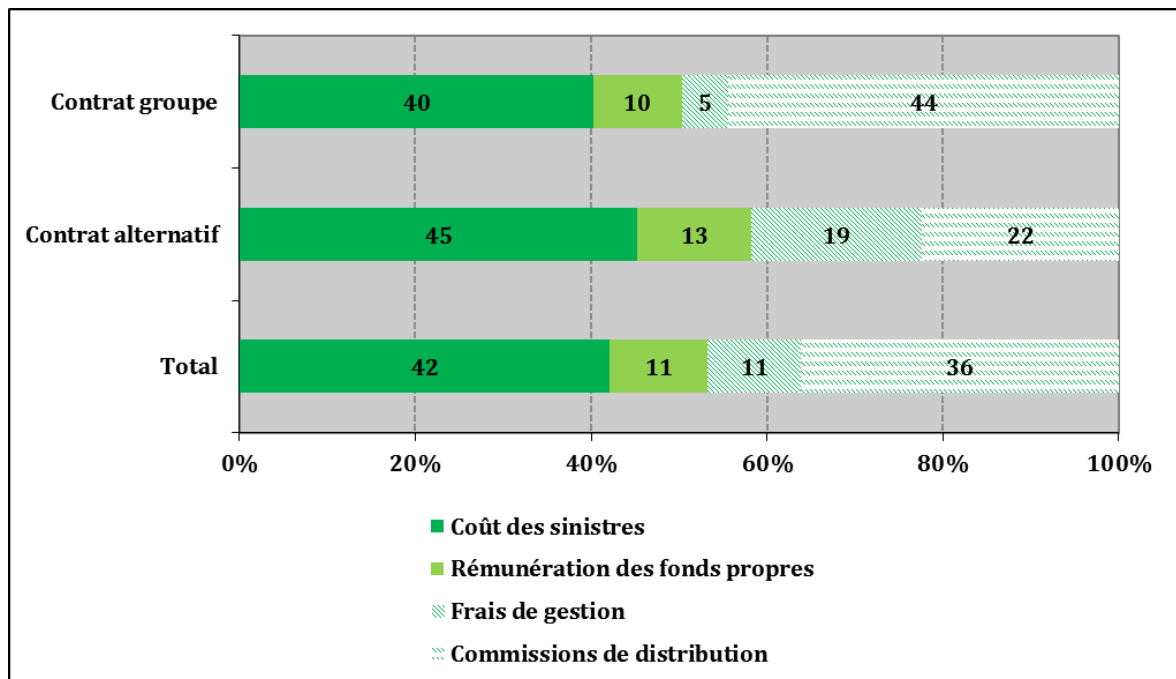
Tableau 1 : Décomposition de la prime en fonction des acteurs et des fonctions

Type de contrat	Assureur			Distributeur
	Couverture des sinistres (en %)	Rémunération des fonds propres (en %)	Frais de gestion (en %)	Frais de distribution (en %)
Contrat bancaire de groupe	40 (9)	10 (6)	5 (6)	44 (14)
Contrat alternatif	45 (16)	13 (13)	19 (20)	22 (8)
Total	42 (12)	11 (9)	11 (14)	36 (16)

Source : Mission. Données 2012-2013. Ecart-type de l'échantillon entre parenthèses.

² Cabinet de conseil non indépendant car lié à SECURIMUT, société elle-même liée à MAIF et MACIF.

Graphique 3 : Décomposition de la prime



Source : Mission. Données 2012-2013.

Les données transmises par les acteurs du marché à la mission ont permis de procéder à une décomposition de la prime par acteur ; en revanche la décomposition par fonction de la chaîne de valeur est imparfaite car :

- ♦ la rémunération des fonds propres inclut parfois certains frais qui correspondent à de la gestion ;
- ♦ les frais de distribution incluent des actes de gestion et ne rémunèrent donc pas uniquement de la distribution.

Ce tableau permet de montrer que la couverture des sinistres, qui correspond au montant de leur indemnisation (tout ou partie des mensualités de remboursement dues par l'assuré), représente environ 42 % de la prime : autrement dit, sur une prime de 100 € payée par l'emprunteur assuré, 42 € servent à couvrir le sinistre³ par le paiement de tout ou partie des mensualités de remboursement de l'assuré. Le coût des sinistres mesuré ici ne comprend pas les frais associés à la gestion du dossier de sinistre (instruction et traitement du dossier, expertise, délivrance éventuelle du certificat de garantie). Ce chiffre est sensiblement plus faible pour les contrats de groupe (cinq points de moins que pour les contrats alternatifs).

La part des sinistres est moins élevée dans les contrats de groupe que dans les contrats alternatifs. Cela pourrait s'expliquer par un tarif moyen plus élevé dans les contrats de groupe, à niveau de risque couvert égal, mais cela n'a pas pu être démontré par la mission faute de données suffisamment fiables et précises à disposition de la mission.

La rémunération des fonds propres de l'assureur représente environ 11 % de la prime en moyenne. Ce chiffre ne varie pas fortement entre les contrats de groupe et les contrats alternatifs.

³ En général, le coût des sinistres présenté ici comprend également une part de provisions pour l'avenir.

Annexe 3

Les frais de gestion de l'assureur représentent 11 % en moyenne. On observe une forte différence dans la part des frais de gestion entre les contrats alternatifs (19 %) et les contrats de groupe (5 %). Les frais de distribution représentent 36 % de la prime avec une forte différence entre les contrats alternatifs (22 %) et les contrats de groupe (44 %). Ces différences s'expliquent de la manière suivante :

- ♦ une partie importante de la gestion est assurée par le distributeur dans le cas de contrats de groupe, et qu'elle est mêlée aux frais de distribution : les frais de distribution présenté dans le tableau rémunèrent donc également des actes de gestion ;
- ♦ la gestion représente structurellement un montant plus important dans les contrats alternatifs qui sont plus individualisés et nécessitent donc des coûts de sélection plus élevés.

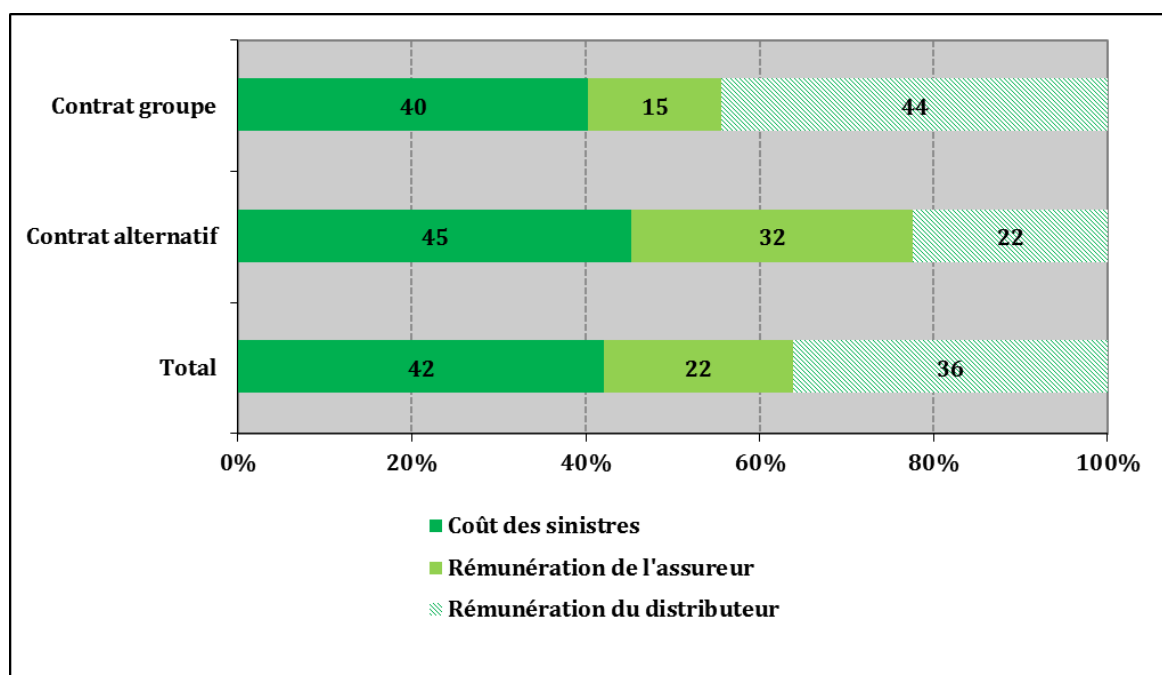
Le tableau et le graphique ci-dessous présentent les chiffres par acteurs, sans distinguer les fonctions (pour éviter tout biais lié à la distinction entre les différentes fonctions au sein de la rémunération global de chaque acteur) :

Tableau 2 : Décomposition de la prime entre les acteurs

Type de contrat	Couverture des sinistres (en %)	Rémunération de l'assureur (en %)	Rémunération du distributeur (en %)
Contrat bancaire de groupe	40 (9)	15 (6)	44 (14)
Contrat alternatif	45 (16)	32 (20)	22 (8)
Total	42 (12)	22 (15)	36 (16)

Source : Mission. Données 2012-2013. Ecart-type de l'échantillon entre parenthèses.

Graphique 4 : Décomposition de la prime entre les acteurs du marché



Source : Mission. Données 2012-2013.

Ce tableau confirme que la rémunération de l'assureur est sensiblement plus élevée (32 % contre 15 %) dans les contrats alternatifs que dans les contrats de groupe ; à l'inverse, la part de la prime qui revient au distributeur est plus élevée dans les contrats de groupe (44 % au lieu de 22 %). Au-delà des raisons évoquées ci-dessus, il est probable que le pouvoir de négociation de l'assureur soit plus élevé dans le cas des contrats alternatifs (par exemple parce que l'assureur est moins dépendant de chaque distributeur qu'il ne l'est dans le cadre

des contrats de groupe), ce qui lui permet d'obtenir une rémunération globale plus importante.

L'élément le plus robuste demeure la part de la couverture des sinistres, qui représente en moyenne 42 % des primes versées. **Quelle que soit la répartition de la rémunération résiduelle entre assureur et distributeur, le ratio S/P est donc très sensiblement inférieur à 50 %, que ce soit pour les contrats de groupe ou les contrats alternatifs.**

2.2.3. Données transmises par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

Les données portant sur la décomposition de la prime d'assurance transmises par l'ACPR montrent qu'en matière d'assurance-emprunteur en particulier, 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 %. Les contrats correspondant sont des contrats bancaires de groupe.

Pour évaluer la part des sinistres, la mission a fait deux hypothèses :

- ♦ la rémunération des fonds propres est de 11 % (moyenne obtenue pour les contrats bancaires de groupe, cf. tableau 1 ci-dessus) ;
- ♦ la gestion est intégralement assurée par le distributeur, ce qui implique qu'il n'y a pas de frais de gestion à la charge de l'assureur (hypothèse prudente qui conduit probablement à sous-estimer la part de la prime qui est versée à l'assureur, qui ne reçoit ici que la rémunération des fonds propres de 11 %).

On peut conclure que le poids des sinistres sur la prime totale (soit le ratio S/P) est environ égal à 34 %⁴.

Cet élément, qui ne porte que sur un échantillon restreint d'acteurs du marché, conforte l'idée selon laquelle le montant des sinistres représente une part très inférieure à la moitié de la prime. Le chiffre observé par l'ACPR se situe dans la moyenne basse des ratios S/P observés par la mission (cf. partie 2.2.2).

2.3. Si le niveau du ratio sinistre sur prime (S/P) semble particulièrement bas en assurance-emprunteur, l'évolution des tarifs et des garanties laisse supposer qu'il est appelé à augmenter à l'avenir

2.3.1. Le niveau du ratio S/P de l'assurance-emprunteur est parmi les plus faibles sur le marché de l'assurance

2.3.1.1. En 2012, le niveau du ratio S/P de l'assurance-emprunteur est le plus faible du marché de l'assurance

Dans le tableau suivant, la mission a reconstitué le ratio S/P pour tous les types d'assurance du marché, à partir des données 2012 du rapport « *Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance* » de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution. Les sinistres utilisés pour les calculs correspondent à la somme des sinistres payés et de l'accroissement des provisions techniques. Ont été exclus de la comparaison les assurances à vocation d'épargne (assurances de capitalisation, assurance individuelle et groupes ouverts en euros ou en devises, assurance vie en unités de compte, contrats d'assurance vie à vocation retraite affirmée).

⁴ 100 - 55 - 11 = 34.

Annexe 3

Il faut noter que l'assurance emprunteur n'apparaît pas en tant que telle dans le tableau ci-dessous, car elle ne fait pas l'objet de remontées de données spécifiques à l'ACPR (cf. annexe 2). Les données relatives à l'assurance-emprunteur sont en réalité réparties entre les différentes catégories d'assurance qui figurent ci-dessous (collective en cas de vie ou de décès, dommages corporels et divers), l'assurance-emprunteur ne constituant qu'une partie de chacune de ces catégories.

Tableau 3 : Ratio S/P selon le type d'assurance

Catégorie d'assurance	Primes (Mds €)	Sinistres (Mds €)	Ratio S/P (en %)
Collective cas de vie ou décès	14,2	9,3	66
Automobile	19,3	15,8	82
Dommages aux biens	15,3	10,9	70
Responsabilité civile	3,0	1,9	64
Catastrophes naturelles	1,4	0,7	52
Divers	3,9	2,1	55
Transports	1,0	0,6	62
Construction	2,3	1,8	81
Crédit et caution	0,9	0,4	49
Dommages corporels	46,1	38,7	84
Total	107,3	82,1	77

Source : ACPR. Calculs mission.

La comparabilité entre ces différentes catégories d'assurance est limitée par deux facteurs :

- ♦ le coût de gestion des sinistres n'est pas le même d'un type d'assurance à l'autre, dans la mesure où les sinistres peuvent être plus ou moins fréquents et faciles à expertiser ;
- ♦ la sinistralité peut avoir un caractère cyclique et n'évolue pas de la même façon d'un type d'assurance à l'autre. L'image donnée en 2012 n'est donc pas complètement représentative du ratio S/P de chaque type d'assurance à moyen ou long terme.

Néanmoins, au-delà de ces réserves méthodologiques, **cette comparaison montre que les ratios S/P sont compris entre 49 % (assurances crédit et caution) et 84 % (assurances dommages corporels), avec une moyenne de 77 %⁵. L'assurance-emprunteur se situe donc à l'extrémité basse de l'intervalle, avec un ratio S/P inférieur à 50 %.**

2.3.1.2. La cyclicité de la sinistralité n'explique pas le faible niveau du ratio S/P en assurance-emprunteur

Dans la mesure où la sinistralité peut présenter un caractère cyclique, il est possible que le niveau des ratios S/P observés sur le marché en 2012 ne soit pas représentatif.

Pour réduire ce biais potentiel lié à l'évolution de la sinistralité, les ratios S/P ont été calculés pour les années 2006 à 2012 : le ratio moyen est systématiquement supérieur à 70 %, sauf en 2008 (69 %). En moyenne sur la période, le ratio S/P le plus faible est observé pour l'assurance-crédit⁶ et caution (49 %) ; le ratio le plus élevé est observé pour l'assurance construction (84 %). L'année 2012 n'a donc pas un caractère exceptionnel en matière de sinistralité.

⁵ Au sein de ces différentes catégories d'assurance, l'assurance-emprunteur se situe dans la catégorie « collective en cas de vie ou de décès » (garantie décès), dans la catégorie « dommages corporels » (garantie incapacité et invalidité) et dans la catégorie « divers » (garantie perte d'emploi). Le ratio S/P moyen de ces trois catégories est de 78 %. Cette moyenne est la plus comparable, en matière de sinistralité, au ratio S/P de l'assurance-emprunteur. Cette analyse ne change pas la conclusion énoncée ci-dessus.

⁶ L'assurance crédit correspond à un mécanisme différent de l'assurance-emprunteur : elle est souscrite par une entreprise qui souhaite se prémunir du risque d'impayé lorsqu'elle fait crédit à un de ses clients.

Annexe 3

Ces résultats ne modifient donc pas l'analyse précédente, selon laquelle le ratio S/P est particulièrement faible en matière d'assurance-emprunteur.

Tableau 4 : Ratio S/P par année et par type d'assurance (en %)

Catégorie d'assurance	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Moyenne
Collective cas de vie ou décès	69	73	71	68	65	70	66	69
Automobile	81	81	81	88	77	83	82	82
Dommages aux biens	64	65	64	78	61	65	70	67
Responsabilité civile	72	73	67	61	70	60	64	67
Catastrophes naturelles	25	46	46	46	92	47	52	51
Divers	54	52	48	54	49	52	55	52
Transports	60	60	60	60	56	52	62	59
Construction	104	96	60	87	74	85	81	84
Crédit et caution	44	33	44	75	44	51	49	49
Dommages corporels	-	-	-	-	82	82	84	83
Total (pondéré)	71	72	69	76	74	76	77	74

Source : ACPR. Calculs mission. Les données relatives aux dommages corporels ne sont pas disponibles avant 2010.

2.3.2. Les commissions ont diminué en raison de la tendance à la baisse des tarifs et à l'augmentation du niveau des garanties

Depuis l'entrée sur le marché de concurrents à la fin des années 1990 et au début des années 2000, les assureurs ont eu tendance à :

- ◆ accroître les garanties offertes ;
- ◆ faire baisser les tarifs de l'assurance-emprunteur.

Ces deux mouvements, renforcés par la loi dite « loi Lagarde » (cf. annexe 4) exercent une pression à la baisse sur les commissions reçues par les distributeurs :

- ◆ à prime constante, l'accroissement du niveau des garanties entraîne une augmentation des coûts liés à l'indemnisation des sinistres et à la gestion ;
- ◆ à niveau de garantie constant, la baisse des tarifs réduit les commissions de gestion et de distribution.

Le phénomène d'accroissement des garanties fait l'objet d'une documentation objective et d'une analyse spécifique qui figurent dans l'annexe 4 au présent rapport. L'évolution des tarifs moyens fait l'objet d'une présentation dans la présente annexe, en distinguant :

- ◆ une approche macroéconomique, fondée sur la comparaison entre l'évolution des encours et l'évolution des primes depuis 2007 ;
- ◆ une approche microéconomique, fondée sur les informations transmises à la mission par les acteurs du marché.

2.3.2.1. D'un point de vue global, le montant des primes payées annuellement a légèrement moins augmenté que le montant global des encours de prêt

Le montant global des primes payées par les emprunteurs au titre de l'assurance-emprunteur liée au crédit à l'habitat est disponible année par année de 2007 à 2012⁷. L'évolution du total des primes peut être mise en regard de l'évolution de l'encours de prêts immobiliers des particuliers sur la même période.

Tableau 5 : Évolution des primes d'assurance-emprunteur et de l'encours de prêts immobiliers de 2007 à 2012

Année	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ratio 2007-2012
Primes d'assurance-emprunteur immobilier (M€)	4 316	4 711	4 895	5 219	5 606	5 872	1,36
Encours de prêts immobilier (Md€)	551	612	643	682	749	772	1,40
Ratio primes sur prêt (en %)	0,78	0,77	0,76	0,77	0,75	0,76	-

Source : FFSA-GEMA pour les primes ; Banque de France pour l'évolution des encours.

L'évolution du montant global des primes a suivi l'évolution du montant des encours : le montant global des primes a été multiplié par 1,36 alors que l'encours total a été multiplié par 1,40. On observe cependant que les encours ont augmenté légèrement plus que les primes, ce qui indique une baisse moyenne du coût de l'assurance-emprunteur pour un euro d'encours. Les primes payées annuellement correspondaient à 0,78 % de l'encours total de prêts immobilier en 2007 et à 0,76 % en 2012.

Cette analyse ne permet pas de conclure de manière exhaustive sur l'évolution des tarifs de l'assurance-emprunteur :

- ◆ les caractéristiques des prêts composant l'encours ne sont pas identiques au cours de la période (durée des prêts, caractéristiques individuelles des emprunteurs, etc.) ;
- ◆ les données utilisées se rapportent au stock, et comprennent donc des prêts anciens pour lesquels le coût de l'assurance-emprunteur reflète une grille tarifaire ancienne.

Cependant, **cette 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**. On observe tout au plus une légère diminution sur la période 2007-2012.

Les chiffres agrégés, tous types de prêts confondus (immobilier, professionnel, consommation), sont disponibles depuis 2003 (tableau ci-dessous). Il est donc possible d'observer l'évolution du poids de l'assurance-emprunteur sur les encours depuis cette année : on constate une baisse de six points de base entre 2003 et 2012. Une première baisse importante peut être observée de 2003 à 2007 (baisse de cinq points de base de 2007). Le poids financier de l'assurance-emprunteur a donc globalement baissé de 2003 à 2012.

Tableau 6 : Évolution des primes d'assurance-emprunteur et de l'encours de prêts de 2003 à 2012

Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Primes d'assurance-emprunteur (M€)	4 596	5 052	5 470	5 920	6 483	7 014	7 374	7 674	7 924	8 167
Encours de prêts (Md€)	590	650	724	805	890	953	989	1 051	1 101	1 127
Ratio	0,78 %	0,78 %	0,76 %	0,74 %	0,73 %	0,74 %	0,75 %	0,73 %	0,72 %	0,72 %

Source : FFSA-GEMA.

⁷ Les contrats d'assurance-emprunteur en 2012, FFSA-GEMA (juillet 2013). Il n'existe pas, à la connaissance de la mission, de chiffres agrégés pour les années antérieures à 2007.

Ainsi, on peut faire l'hypothèse que les tarifs de l'assurance-emprunteur, y compris immobilier, ont connu une baisse avant 2007, ce qui n'est pas observable dans les chiffres pour la période 2007-2012 présentés *supra*.

2.3.2.2. D'un point de vue microéconomique, les éléments recueillis par la mission semblent indiquer une tendance à la baisse des tarifs depuis le milieu des années 2000

Le niveau et l'évolution des tarifs de l'assurance-emprunteur ne font pas l'objet d'un suivi par les autorités publiques. La mission n'a pas pu se procurer de données exhaustives permettant de constater l'évolution des tarifs moyens de l'assurance-emprunteur dans les années récentes ; les données qu'elle a pu recueillir au cours de ses investigations sont donc nécessairement parcellaires.

En outre, il faut distinguer le taux affiché dans la grille tarifaire et le taux moyen effectif, qui se différencient en raison :

- ◆ des remises commerciales, les distributeurs ayant une marge de négociation avec leurs clients ;
- ◆ de la segmentation des clients, des tarifs différents étant appliqués à des clients présentant des caractéristiques différentes.

Certains grands acteurs du marché ont transmis à la mission des informations relatives à l'évolution de leurs tarifs moyens dans les années récentes. Ces informations montrent que :

- ◆ pour une majorité des acteurs, les tarifs moyens ont baissé de manière substantielle depuis le milieu des années 2000. A cet égard, la loi dite « loi Lagarde » n'aurait eu qu'un effet limité car les prix auraient commencé à baisser bien avant, sous l'effet de nouveaux entrants sur le marché depuis la fin des années 1990. Cette baisse a concerné les contrats de groupe mais aussi les contrats alternatifs ;
- ◆ pour une minorité des acteurs, les tarifs ont stagné ou ont légèrement augmenté dans les années récentes. Cela peut s'expliquer par une segmentation tarifaire plus défavorable aux personnes plus âgées (sans baisse substantielle des tarifs pour les plus jeunes) ;
- ◆ pour certains acteurs qui n'ont pas transmis d'information sur l'évolution du tarif moyen, cet indicateur n'est pas pertinent car les tarifs ont évolué de manière divergente entre les différentes catégories d'assurés, en raison du phénomène de segmentation tarifaire (analyse présentée l'annexe 3 au présent rapport).

Les informations transmises permettent néanmoins de dégager une tendance à la baisse du tarif moyen, de l'ordre de 10 %, tant pour les contrats bancaires de groupe traditionnels que pour les contrats alternatifs individualisés. Cette observation converge avec les affirmations des experts rencontrés lors de la mission, selon lesquels les tarifs des assurances emprunteur de groupe ont évolué d'un taux traditionnel affiché d'environ 0,42 % (prime annuelle exprimée en pourcentage du capital initial) à un taux plus faible d'environ 0,32-0,35 %.

Annexe 3

Cette observation n'est pas complètement convergente avec l'analyse macroéconomique présentée *supra*, qui indique une baisse beaucoup plus limitée. Cela peut être dû :

- ♦ aux différences de périodes de temps étudiées. Notamment, les baisses de tarifs signalées à la mission par les acteurs du marché ont pu intervenir avant 2007 (année la plus ancienne où sont connues les cotisations d'assurance-emprunteur pour l'immobilier), puisque la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur a connu un accroissement dès la fin des années 1990. Le tableau 6 pourrait venir en appui de cette hypothèse. Dans ce cas, il serait normal de ne pas observer de baisse des tarifs depuis 2007 dans la vision macroéconomique présentée *supra*. Toutefois, cela indiquerait que la baisse des tarifs qui a pu avoir lieu dans le début des années 2000 s'est arrêtée ;
- ♦ à la fiabilité des données transmises par les acteurs à la mission, ces données n'ayant pas pu faire l'objet d'une expertise ;
- ♦ au fait surtout que la vision macroéconomique présentée *supra* intègre le stock des prêts tandis que les chiffres communiqués par les acteurs du marché se rapportent à la production de prêts nouveaux. Une baisse des tarifs nécessite donc plusieurs années pour se traduire de manière manifeste dans la tarification moyenne du stock d'encours.

En conclusion, **il semble que les tarifs aient en moyenne connu une baisse significative dans les années 2000, ce qui a exercé une pression à la baisse sur la rentabilité des contrats d'assurance-emprunteur. Cependant, il faut noter que cette baisse n'a pas nécessairement eu un caractère généralisé et qu'il n'est pas certain qu'elle soit encore à l'œuvre en 2013.**

ANNEXE 4

**Bilan de la mise en œuvre
de la « loi Lagarde » et description
des limites actuelles à la concurrence**

SYNTHÈSE

La « loi Lagarde », du 1^{er} juillet 2010, instaure l'obligation d'inscrire dans toute offre de prêt la possibilité, pour l'emprunteur, de souscrire une assurance-crédit auprès de l'assureur de son choix. Elle dispose également qu'il est interdit au prêteur :

- ♦ d'exiger la souscription à son propre contrat d'assurance ;
- ♦ de refuser une assurance tierce présentant un niveau de garantie équivalent au contrat proposé par le prêteur ;
- ♦ de modifier l'offre de prêt en fonction du contrat d'assurance choisi.

L'objectif de la « loi Lagarde » est de favoriser la concurrence dans un marché de l'assurance-emprunteur alors dominé par les établissements bancaires. Ces nouvelles règles doivent permettre une baisse des prix sans remettre en cause le niveau global des garanties.

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

L'évolution des prix semble quant à elle être le fruit d'un processus plus large et plus ancien. L'entrée d'assureurs alternatifs, et notamment d'April, sur le marché de l'assurance-emprunteur à la fin des années 1990 a eu un impact significatif sur le secteur. En capacité de proposer des tarifs très attractifs pour une partie des consommateurs (particulièrement les jeunes, les CSP+ et les non-fumeurs) grâce à une segmentation plus fine, ils ont obligé les distributeurs de contrats de groupe à modifier leurs offres. Le tarif unique pour tous les emprunteurs, quelles que soient leurs caractéristiques personnelles ou celles de leur crédit, a alors été segmenté dès le début des années 2000. Les plus jeunes se sont alors vu offrir des tarifs sensiblement plus bas tandis que ceux proposés aux emprunteurs plus âgés augmentaient. Ainsi, **les primes moyennes ont eu tendance à baisser** avant même que la « loi Lagarde » ne soit mise en œuvre. Cependant, en apportant un supplément de concurrence et en facilitant la déliaison, elle a accompagné ce mouvement de baisse des prix pour les consommateurs les moins risqués et de hausse pour les profils plus risqués.

Cependant l'augmentation de la pression concurrentielle n'a pas eu pour conséquence le développement de la part de marché des assureurs alternatifs. En plus d'avoir développé leur argumentaire commercial et leur organisation pour mieux vendre leurs contrats de groupe, les banques ont su s'adapter aux nouvelles règles de marché et conserver leurs positions en proposant des contrats alternatifs défensifs issus de leurs filiales d'assurance. Ces contrats, proches des contrats alternatifs externes pour leur tarification et leur segmentation plus fine, sont proposés aux consommateurs ayant manifesté le souhait d'exercer leur droit à déliaison.

Malgré les effets positifs de la « loi Lagarde », de nombreux obstacles à la concurrence demeurent.

En premier lieu, le consommateur ne bénéficie pas d'un accès aisé à l'information. La réforme de ce marché est encore récente et n'a pas été assimilée par tous les consommateurs.

En second lieu, **l'emprunteur se heurte à la complexité des contrats**. La diversité des garanties ne lui permet pas d'estimer précisément et efficacement le niveau de couverture proposé. **La comparaison des tarifs, pourtant devenus aisément disponibles grâce à Internet, peut également être source de difficultés**. En effet, les différentes structures de tarification qui se sont multipliées font que l'actualisation des primes et l'estimation de la durée effective du prêt sont des éléments majeurs à prendre en compte pour que la comparaison soit la moins biaisée possible.

Même si la « loi bancaire de 2013 » a établi un délai de dix jours pour que le prêteur fasse parvenir à l'emprunteur sa décision pour l'acceptation ou non du contrat alternatif et pour qu'il lui transmette une offre de prêt modifiée, la question des délais reste centrale. Le consommateur, engagé dans le processus d'acquisition immobilière, se concentre avant tout sur l'octroi et la négociation du crédit. Cette étape très chronophage ne lui permet pas de s'informer et de faire jouer la concurrence sur le contrat d'assurance.

Pour ces différentes raisons, **le consommateur se trouve dans une relation déséquilibrée avec le prêteur**. La « loi bancaire 2013 », en interdisant les frais de délégation, contribue à rééquilibrer la relation prêteur/emprunteur. Malgré tout, l'asymétrie d'information et la capacité du banquier à utiliser la contrainte de temps dans laquelle se trouve le client ne facilitent pas le libre jeu de la concurrence.

Enfin, **l'engagement qui caractérise les contrats d'assurance-emprunteur, généralement liés à la durée du prêt, ne permet pas à la concurrence de s'exprimer après la souscription du crédit**.

SOMMAIRE

1. LA « LOI LAGARDE » A AMELIORE LES CONDITIONS D'EXERCICE DE LA CONCURRENCE SUR LE MARCHE DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR	1
1.1. Le scandale de l'assurance-emprunteur au Royaume-Uni, l'action d'UFC-Que choisir et les réflexions sur les risques aggravés de santé sont à l'origine de la « loi Lagarde ».....	1
1.2. Les dispositions inscrites dans la « loi Lagarde » ouvrent le droit à déliaison à tous les emprunteurs.....	2
1.3. Cette réforme permet de traiter spécifiquement, et dans la loi, du cas de l'assurance-emprunteur.....	2
1.3.1. <i>Les précédents textes législatifs considéraient l'assurance-emprunteur comme une exception et laissaient une liberté importante au prêteur</i>	<i>2</i>
1.3.2. <i>Certaines pratiques de marché avaient déjà abordé le besoin de mieux informer le consommateur.....</i>	<i>3</i>
1.4. Malgré le respect des textes et l'amélioration des garanties, la « loi Lagarde » a eu un effet modeste sur les tarifs et la répartition du marché	3
1.4.1. <i>Les nouvelles règles semblent avoir été globalement respectées, même si certaines résistances persistent.....</i>	<i>3</i>
1.4.2. <i>La « loi Lagarde » n'a pas fait évoluer la répartition du marché entre les principaux acteurs</i>	<i>5</i>
1.4.3. <i>La « loi Lagarde » a permis une augmentation générale des garanties.....</i>	<i>6</i>
1.4.4. <i>La « loi Lagarde » a accompagné le mouvement de baisse des prix entamé dès le début des années 2000 avec le développement de la segmentation</i>	<i>7</i>
1.4.5. <i>En réaction à la « loi Lagarde », les banques ont perfectionné leurs techniques commerciales.....</i>	<i>8</i>
1.5. La poursuite du travail législatif après la « loi Lagarde »	9
2. MALGRE DE PERCEPTIBLES AVANCEES, LA CONCURRENCE SE HEURTE ENCORE A CERTAINES LIMITES.....	10
2.1. L'information du consommateur peut encore être améliorée	10
2.1.1. <i>Le consommateur est peu sensible à la question de l'assurance-emprunteur.....</i>	<i>10</i>
2.1.2. <i>L'accès à l'information est encore imparfait</i>	<i>11</i>
2.2. La difficile comparaison des contrats entre eux ne permet pas au consommateur de faire un choix avisé.....	11
2.2.1. <i>La difficile comparaison des garanties.....</i>	<i>11</i>
2.2.2. <i>La difficile comparaison des tarifs.....</i>	<i>12</i>
2.3. Le consommateur est souvent contraint par le temps	14
2.4. L'engagement long terme du contrat ne favorise pas la concurrence	15

1. La « loi Lagarde » a amélioré les conditions d'exercice de la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur

1.1. Le scandale de l'assurance-emprunteur au Royaume-Uni, l'action d'UFC-Que choisir et les réflexions sur les risques aggravés de santé sont à l'origine de la « loi Lagarde »

L'attention portée à l'assurance-emprunteur n'a cessé de croître au cours des années 2000. Plusieurs événements, en France comme à l'étranger, ont incité les pouvoirs publics à étudier et encadrer ce marché présentant alors des dysfonctionnements manifestes.

C'est au Royaume-Uni que la campagne médiatique et législative contre les abus d'un secteur mal connu ont été les premières et jusqu'à l'heure actuelle les plus virulentes. Le scandale des PPI (*Product Payment Insurance*) a éclaté en 2004, à la suite d'un article du *Guardian* suivi de plusieurs enquêtes de parlementaires et d'associations de consommateurs. Dès 2006 les autorités anglaises imposaient des amendes pour vente abusive à certains prêteurs. A partir de 2009 elles interdisaient certains types d'assurance-emprunteur. Aujourd'hui, les banques continuent de provisionner des milliards d'euros (entre 5 Md€ et 10 Md€ pour l'ensemble du secteur) pour dédommager les quelque trois millions de consommateurs trompés (cf. annexe 5).

En France c'est l'UFC-Que choisir qui a mis l'assurance-emprunteur sur le devant de la scène médiatique. Dès avril 2007, l'association a accusé les banques d'avoir mis la main, au cours des dix dernières années, sur 16 Md€ destinés aux consommateurs au titre de la participation aux bénéfices liée aux assurances-emprunteurs. A ce titre, elle assigne en justice les groupes CNP, Caisse d'Épargne et Cofidis. C'est le point de départ des modifications législatives concernant l'assurance-emprunteur. Dans le cadre de cette action en justice, le 23 juillet 2012, le Conseil d'État confirme l'illégalité de l'article A 331-3 du code des assurances, dans sa version antérieure à 2007, qui excluait les contrats collectifs en cas de décès, et ainsi les assurances-emprunteurs, du calcul des bénéfices techniques et financiers à redistribuer aux assurés. Cette décision n'a pas pour autant ouvert la voie à un droit individuel à participer aux bénéfices. Depuis cet arrêt, ce sont les assurés de la compagnie en général, et pas uniquement les emprunteurs, qui bénéficient d'une partie des bénéfices issus des contrats d'assurance-emprunteur (cf. annexe 2).

La convention AERAS (s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé), conclue le 6 juillet 2006 et entrée en vigueur le 7 janvier 2007, ainsi que la loi 2007-131 du 31 janvier 2007 relative à l'accès au crédit des personnes présentant un risque aggravé de santé, ont également permis d'aborder certains points repris ensuite dans la « loi Lagarde ». En effet, c'est lors des négociations sur les risques aggravés que les acteurs du marché de l'assurance-emprunteur ont pour la première fois accepté le principe qu'un emprunteur peut ne pas souscrire au contrat bancaire de groupe et choisir de s'assurer auprès d'un tiers (déliaison). De la même façon, le principe de garanties équivalentes a été développé dans le cadre de la convention AERAS.

1.2. Les dispositions inscrites dans la « loi Lagarde » ouvrent le droit à déliaison à tous les emprunteurs

La loi n° 2010-737 du 1^{er} juillet 2010 portant réforme du crédit à la consommation, dite « loi Lagarde », est entrée progressivement en application entre le 1^{er} septembre 2010 et le 1^{er} avril 2011. Elle a notamment pour but de renforcer la concurrence dans le secteur de l'assurance-emprunteur par le biais de différentes mesures inscrites dans les articles L 312-8 et L 312-9 du code de la consommation.

L'article L 312-8 du code précité dispose que toute offre de prêt doit mentionner la possibilité, pour l'emprunteur, de souscrire une assurance-crédit auprès de l'assureur de son choix. Cette obligation d'information du consommateur est complétée par une série de dispositions venant encadrer les activités du prêteur et détaillées dans l'article L312-9 du même code. Le prêteur a ainsi interdiction :

- ◆ d'exiger la souscription à son propre contrat d'assurance ;
- ◆ de refuser une assurance tierce présentant un niveau de garantie équivalent au contrat proposé par le prêteur ;
- ◆ de modifier l'offre de prêt en fonction du contrat d'assurance choisi.

Tout refus par le prêteur d'un contrat alternatif que lui aurait soumis l'emprunteur doit être motivé.

En plus de ces exigences concernant la période précédant immédiatement la signature du contrat de prêt, la « loi Lagarde » ajoute que l'assureur est tenu d'informer le prêteur du non-paiement par l'emprunteur de sa prime d'assurance ou de toute modification substantielle du contrat d'assurance.

1.3. Cette réforme permet de traiter spécifiquement, et dans la loi, du cas de l'assurance-emprunteur

1.3.1. Les précédents textes législatifs considéraient l'assurance-emprunteur comme une exception et laissaient une liberté importante au prêteur

L'objectif de la « loi Lagarde » était de compléter l'arsenal juridique déjà existant afin de protéger le consommateur en situation d'asymétrie d'information ou lorsque le rapport de force avec le vendeur ne lui est pas favorable. Elle intègre spécifiquement les situations propres à la vente de l'assurance-emprunteur, longtemps considérées comme des exceptions aux textes en vigueur.

L'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 interdit la vente groupée. Cependant, les établissements de crédits bénéficiaient d'un régime dérogatoire et les opérations bancaires et « activités connexes » n'étaient pas soumises à cette règle. En interprétant le code monétaire et financier, certains contrats d'assurance et notamment l'assurance-emprunteur, pouvaient alors être considérés comme des opérations connexes et ainsi s'affranchir de cette mesure.

La loi du 12 décembre 2001, portant mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier (dite loi MURCEF), est revenue sur cette exemption et a soumis les produits bancaires à l'interdiction de vente liée. Mais le texte précise que la vente liée est interdite *« sauf lorsque les produits ou prestations de services inclus dans l'offre groupée peuvent être achetés individuellement ou lorsqu'ils sont indissociables »*, laissant une incertitude sur le cas de l'assurance-emprunteur. Les interprétations se sont alors développées sur la possibilité ou non de séparer le prêt de son assurance et sur la possibilité de souscrire individuellement à une assurance-emprunteur et à un crédit.

C'est la loi du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs qui a abordé explicitement le cas de l'assurance-emprunteur. Dans le cas où le prêteur n'a pas exigé l'adhésion à une assurance collective, l'offre de prêt doit mentionner que l'emprunteur peut souscrire à une assurance équivalente auprès de l'assureur de son choix. Le prêteur jouit encore de toute latitude pour lier la vente du crédit avec celle de son assurance-emprunteur de groupe.

La « loi Lagarde » approfondit donc cette mesure et révisé l'article L 312-9 du code de la consommation, qui disposait depuis 1993 que le prêteur pouvait exiger l'adhésion à un contrat d'assurance collective qu'il avait lui-même souscrit. La déliaison est alors une possibilité offerte à tous les emprunteurs.

1.3.2. Certaines pratiques de marché avaient déjà abordé le besoin de mieux informer le consommateur

En plus des textes législatifs, des recommandations sont venues encadrer la vente de l'assurance-emprunteur. L'avis du Comité Consultatif du Secteur Financier (CCSF) du 1^{er} juillet 2009 recommande ainsi aux banques de remettre à leurs clients souscrivant à un prêt, une fiche explicative sur l'assurance-emprunteur. Elle est censée expliquer les principales garanties disponibles, donner le coût de l'assurance pour un emprunteur type et selon la couverture choisie ainsi qu'un avertissement sur les exclusions potentielles, les délais de carence, les franchises ou autres clauses pouvant avoir un impact sur le niveau de garantie.

1.4. Malgré le respect des textes et l'amélioration des garanties, la « loi Lagarde » a eu un effet modeste sur les tarifs et la répartition du marché

1.4.1. Les nouvelles règles semblent avoir été globalement respectées, même si certaines résistances persistent

Trois ans après l'entrée en vigueur de ces dispositions, on peut dresser un bilan de leur mise en place effective. En ce qui concerne le strict respect des règles, les résultats semblent plutôt positifs même si la rédaction de la loi laisse encore une marge de manœuvre au prêteur pour contourner certaines obligations.

Encadré 1 : Les réclamations liées à l'assurance-emprunteur

Le médiateur de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) tient chaque année le compte des réclamations qui lui sont adressées, par type d'assurance. En 2012, l'assurance-emprunteur était le secteur suscitant le plus grand nombre de doléances. **Avec 19,8 % de toutes les réclamations (dont 19,5 % concernant les contrats de groupe), l'assurance-emprunteur devance l'assurance automobile de 0,1 point.** Compte tenu du relatif faible nombre d'emprunteurs par rapport au nombre d'automobilistes ou d'assurés MRH (Multirisque Habitation), il apparaît que certains dysfonctionnements sont encore à l'œuvre dans le secteur de l'assurance-emprunteur.

Dans son étude parue à l'été 2013, **l'UFC-Que choisir** a également répertorié les sources de mécontentement des emprunteurs concernant la déliaison. Les résultats, qui ne portent que sur 42 réponses de récents emprunteurs, sont les suivants :

- la hausse du taux a été observée dans 56,8 % des cas suite au recours à une assurance externe au prêteur ;
- le jeu sur les délais dans 32,4 % des cas ;
- la facturation de frais dans 16,2 % des cas ;
- le refus non justifié ou l'absence de réponse dans 13,5 % des cas ;

Annexe 4

- le refus pour non-équivalence des garanties dans 10,8 %¹.

L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) reçoit également des dossiers de réclamation au sujet de l'assurance-emprunteur. Depuis le 1^{er} janvier 2011 et la mise en place d'un service dédié, l'ACPR a reçu :

- 108 dossiers au sujet d'un refus de résiliation de contrat en cours de prêt ;
- 9 dossiers concernant un refus de délégation et un dossier pour lequel le refus est spécifiquement lié à la non-équivalence des garanties ;
- 4 dossiers faisant état d'une modification du taux ;
- 3 dossiers au sujet de menaces ou application de frais.

Source : FFSA, UFC-Que choisir, ACPR.

D'après les investigations menées par le CCSF dès le premier semestre 2012, l'obligation de faire apparaître dans le contrat de prêt la possibilité de choisir l'assureur de son choix est bien respectée. Aucun défaut sur ce sujet n'a été porté à la connaissance de ses équipes. Les banquiers semblent également se conformer, dans leur grande majorité, aux recommandations du CCSF concernant l'émission de la fiche standardisée d'information, même si elle n'est pas toujours transmise en début de négociation comme l'exige désormais la loi.

En ce qui concerne les dispositions de l'article L 312-9 du code de la consommation, l'évaluation de leurs effets est plus complexe. En effet, la rédaction du texte législatif peut amener à des interprétations jouant contre l'intérêt du consommateur. La notion d'équivalence des garanties n'est pas normalisée dans les textes légaux ou réglementaires et entière liberté est laissée au prêteur en la matière. Les banquiers affirment que cette notion d'équivalence n'est pas appliquée de façon à n'accepter que les contrats comportant des garanties identiques, et qu'il n'est pas rare d'accepter des conditions légèrement inférieures, tant qu'elles garantissent un niveau de couverture suffisant pour la banque. Les banquiers valorisent alors davantage la satisfaction du client plutôt que la marge réalisée sur la vente de l'assurance.

Certaines pratiques moins systématiques et moins vertueuses ont cependant été remarquées. Des exclusions, ne concernant pas l'emprunteur en question (pratique d'un sport à risque par exemple), peuvent être utilisées pour refuser un contrat alternatif qui présenterait par ailleurs un niveau global de garantie équivalent ou supérieur au contrat de groupe. Pourtant l'article L312-9 du code de la consommation énonce bien que c'est le niveau de garanties qui doit être équivalent et non que les garanties, une à une, doivent être identiques. Un tel comportement va également à l'encontre du devoir de conseil que le banquier s'est vu attribué en matière d'assurance-emprunteur par la Cour de cassation, le 2 mars 2007. De façon générale, les établissements bancaires ont mis en place des outils informatiques visant à noter chacun des contrats disponibles sur le marché. En dessous d'un certain score, les contrats alternatifs sont refusés. Les critères utilisés sont propres à chacun des prêteurs, et ne sont pas portés à la connaissance de l'emprunteur.

L'obligation de motivation, qui d'après la loi n'est pas forcément écrite, est parfois contournée :

- ♦ soit parce qu'aucun motif n'a été présenté ;
- ♦ soit parce les explications fournies sont vagues ou ne justifient pas une non équivalence des niveaux de garantie.

¹ Le total est supérieur à 100 car plusieurs comportements peuvent être observés pour une même demande de délégation.

Encadré 2 : L'exemple particulier d'une grande banque

Au cours de nos entretiens avec les acteurs du marché, un grand établissement bancaire a présenté à la mission son mode de gestion des « garanties équivalentes ». Ce système de comparaison des garanties n'est pas fondé sur un système de notation. Pour que le contrat alternatif soit accepté par cette banque, il suffit que les garanties suivantes y figurent :

- la garantie Décès ;
- la garantie Perte Totale et Irréversible d'Autonomie ou anciennement Invalidité Absolue et Définitive ;
- la garantie Incapacité de Travail (sauf pour les crédits relais, pour les crédits in fine, pour les clients « investisseurs », pour les clients âgés de 63 à 65 ans, pour les clients retraités, pour les clients expatriés ou résidents hors EEE).

Il est également nécessaire que le contrat mentionne :

- l'absence de délai de carence ;
- la prise en charge de 100 % de la mensualité en cas d'Incapacité de Travail ;
- des délais de franchises inférieurs à 120 jours en cas d'Incapacité de Travail ;
- une prise en charge minimale des affections PSY-DOS ;
 - affections PSY : la durée minimale d'hospitalisation requise ne doit pas excéder 30 jours ;
 - affections DOS : la durée minimale d'hospitalisation requise ne doit pas excéder 15 jours.

En utilisant une telle méthode, la motivation d'un éventuel refus est mieux comprise par le consommateur et plus robuste que dans le cas d'une notation globale.

Cette méthode rejoint une des propositions de la mission, à savoir : la mise en place d'un socle minimal de garanties et/ou d'une labellisation (cf. annexe 7).

Source : Mission.

L'interdiction de modification de l'offre de prêt pose des problèmes importants liés à la valeur juridique des offres. En effet, le taux proposé n'a, le plus souvent, de valeur contractuelle que lors de l'émission de l'offre officielle de crédit, c'est-à-dire quelques jours avant la signature de l'acte de vente. Les offres écrites préalablement remises au consommateur, lors de simulations, sont indicatives et peuvent être modifiées par le prêteur. Elles ne constituent pas, au regard de la loi, l'offre de prêt. La majorité du processus de négociation se fait oralement, rendant impossible de caractériser une modification de l'offre de prêt liée à une demande de délégation.

L'obligation de faire apparaître dans le contrat de prêt la possibilité de s'assurer chez l'assureur de son choix ainsi que l'interdiction faite au prêteur d'exiger la souscription à son contrat d'assurance est respectée. Certains acteurs ne se conforment pas encore de façon satisfaisante aux demandes de substitution concernant des contrats présentant un niveau de garantie équivalent. Ce constat ne peut cependant pas être généralisé. La modification de l'offre de prêt après une demande de déliaison semble être marginale.

1.4.2. La « loi Lagarde » n'a pas fait évoluer la répartition du marché entre les principaux acteurs

Permise pour tous les emprunteurs depuis la « loi Lagarde », la déliaison demeure malaisée à quantifier et ne fait pas l'objet d'un suivi officiel (cf. annexe 1).

Ainsi, si en ce qui concerne l'évolution des parts de marché respectives des contrats de groupe et des contrats alternatifs depuis la « loi Lagarde », les chiffres peuvent varier sensiblement en fonction des établissements concernés. Les banques continuent d'être l'acteur dominant du marché. Ainsi, les contrats issus des banques représentent encore plus de 80 % du stock d'assurance-emprunteur en 2012². D'après la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA), la part des délégations d'assurance reste globalement stable, passant de 15,8 % de part de marché en 2011 à 15,6 % en 2012. Ainsi, même sur les flux, les banques restent dominantes. Ces chiffres ne traduisent pas pour autant un échec de la « loi Lagarde ». Quelques établissements bancaires ont fait preuve d'une forte résilience face aux nouvelles conditions de marché imposées par la « loi Lagarde ». Pour ceux-là, les assurances de groupe représentent encore à l'heure actuelle plus de 80 % du flux de contrats, ce pourcentage restant stable au cours des dernières années.

Si les autres banques représentent encore une part importante du marché, c'est qu'elles ont su adapter leurs offres. Ainsi, les établissements bancaires proposent désormais, en plus de leur contrat de groupe, des offres alternatives défensives. Ces contrats alternatifs sont le plus souvent développés en interne dans le cas des groupes bancaires possédant une filiale d'assurance (Cardif pour BNP, Natixis pour BPCE, Caci pour Crédit Agricole, etc.) ou font l'objet d'un accord entre un assureur et un groupe bancaire. Si l'emprunteur ne souhaite pas souscrire au contrat de groupe, son conseiller lui propose alors le contrat « défensif » interne, qui correspond tant sur la segmentation, sur les garanties que sur le prix, aux pratiques des assureurs alternatifs. Une partie des consommateurs (généralement entre 5 % et 10 % suivant les établissements bancaires) reste ainsi cliente de la banque pour l'assurance sans pour autant avoir souscrit au contrat de groupe. Plus précisément, pour les banques les plus affectées par la baisse des souscriptions du contrat de groupe, cette baisse a été en partie compensée, voire outrepassée, par le développement de ces contrats alternatifs défensifs, permettant à ces banques, elles aussi, de garder leur poids sur le secteur.

La concurrence, parce qu'elle a obligé les banques à adapter leurs offres et à proposer des contrats plus ciblés, a ainsi joué son rôle. Le taux de déliaison ne doit ainsi pas être considéré comme le seul critère d'évaluation de l'intensité de la concurrence. En effet, la notion de marché contestable peut s'appliquer dans le cas de l'assurance-emprunteur. **Si, à l'heure actuelle, l'évolution des parts de marché d'acteurs alternatifs ne va pas dans le sens d'une plus grande concurrence, la menace que de nouveaux assureurs entrent sur le marché (concurrence potentielle), suffit à garantir le développement de la pression concurrentielle.**

1.4.3. La « loi Lagarde » a permis une augmentation générale des garanties

Si la « loi Lagarde » avait pour but d'ouvrir le marché de l'assurance-emprunteur à la concurrence et ainsi de faire baisser les prix, ce processus ne devait pas avoir pour corollaire une baisse dans la qualité des contrats, se manifestant par une diminution des garanties.

Tous les acteurs du marché rencontrés s'accordent sur le fait que les contrats proposent des garanties plus importantes à l'heure actuelle. Les contrats alternatifs se sont ainsi améliorés pour pouvoir proposer des garanties équivalentes aux contrats de groupe et espérer être acceptés par le prêteur. Ils ont donc effectué un réel rattrapage et la crainte d'un nivellement par le bas et d'une multiplication des offres « *low-cost* » ne s'est pas vérifiée.

² 84 % pour « établissements de crédits » d'après FFSA ; 82 % de contrats de groupe d'après Actélior ; 86 % pour les « banques » d'après UFC.

Annexe 4

Les assureurs alternatifs ont par exemple apporté les modifications suivantes dans leurs contrats :

- ◆ les clauses de révision des prix, fréquentes par le passé, ont aujourd'hui quasiment disparues (à l'exception notable des garanties perte d'emploi) ;
- ◆ l'irrévocabilité des garanties s'est développée ;
- ◆ l'âge maximum de couverture des risques a augmenté ;
- ◆ la prise en charge du mi-temps thérapeutique commence à être proposée, même si elle reste encore souvent en option.

Dans le même temps, les contrats de groupe, proposant historiquement une couverture plus large que leurs concurrents alternatifs (garantie des tarifs, des garanties, questionnaires de santé allégés notamment), se sont également perfectionnés pour justifier des tarifs en moyenne plus élevés :

- ◆ l'âge maximum de couverture a été augmenté ;
- ◆ les délais de carence ont souvent été revus à la baisse voire supprimés. Cela a notamment été le cas pour les affections psy et dos ;
- ◆ des exclusions ont été supprimées (pratiques sportives). Certains contrats ont supprimé toutes les exclusions à l'exception du suicide, du risque de guerre, du risque atomique, des risques aériens spéciaux et des rallyes et compétitions ;
- ◆ la prise en charge du mi-temps thérapeutique s'est développée ;
- ◆ les règles de sélection médicale ont pu être revues pour être moins contraignantes ;
- ◆ certaines offres ont évolué vers une garantie interruption de travail en cas d'impossibilité d'exercer sa profession (et non plus toute profession) ;
- ◆ pour certains acteurs, des garanties indemnitaires (prise en charge à hauteur de la perte de revenus) sont devenues forfaitaires (prise en charge de la totalité des mensualités) ;
- ◆ les montants garantis ont parfois été revus à la hausse (multiplié par trois pour un acteur du marché).

Le mouvement d'augmentation des garanties, opéré comme un rattrapage des assureurs alternatifs pour pouvoir profiter de la déliaison, s'est également appliqué aux contrats bancaires de groupe pour qu'ils puissent demeurer attractifs. Encore différents, les niveaux de garantie proposés par les alternatifs et par les contrats bancaires de groupe tendent à converger vers une plus large couverture.

1.4.4. La « loi Lagarde » a accompagné le mouvement de baisse des prix entamé dès le début des années 2000 avec le développement de la segmentation

Si les consommateurs semblent bénéficier d'une couverture plus large, il convient de souligner que la convergence entre contrats de groupe proposés par les établissements bancaires et les contrats alternatifs a conduit à une segmentation plus fine des tarifs dans les contrats bancaires de groupe.

Alors que jusque dans les années 2000, les contrats de groupe ne proposaient qu'un tarif unique pour tous, aujourd'hui tous les établissements bancaires segmentent cette offre. Au-delà de l'état de santé, l'âge et la durée de l'emprunt sont, à l'heure actuelle, les deux seuls critères retenus par les banques. Selon les établissements, on observe entre quatre et six classes d'âge et jusqu'à trois segments de durée d'emprunt (plusieurs banques n'ayant pas adopté ce critère de différenciation). Il également convient d'ajouter à la mise en œuvre de ces nouveaux tarifs, les ristournes et autres gestes commerciaux que peuvent appliquer les conseillers bancaires pour certains dossiers.

La mutualisation n'est donc plus aussi poussée que par le passé dans les contrats bancaires de groupe, même si elle reste encore bien plus importante que pour les contrats alternatifs qui proposent un tarif différent pour chaque année de naissance et qui segmentent tous, *a minima*, selon la catégorie socio-professionnelle et la caractéristique fumeur ou non-fumeur. On compte environ 40 tarifs différents pour les contrats bancaires de groupe et plus de 5 000 pour les contrats alternatifs (cf. annexe 8).

La « loi Lagarde » n'a pas été à l'origine de ce mouvement, elle l'a tout au plus accompagné. En effet, les premières banques ont commencé à segmenter leur offre dès le début des années 2000 pour répondre à l'entrée sur le marché d'assureurs alternatifs très actifs, notamment April, dès la fin des années 1990. Le mouvement s'est ensuite amplifié au milieu des années 2000, et la dernière banque à avoir franchi le pas l'a fait en 2011-2012. Si ces éléments tendent à prouver que les banques avaient intégré l'impact de la concurrence dans leurs offres avant la « loi Lagarde », il convient également de préciser que pour la plupart des acteurs bancaires la segmentation ne s'est pas accrue après la réforme législative de 2010.

L'évolution des tarifs, quant à elle, est étroitement liée à ce phénomène de segmentation. Si une diminution des tarifs moyen a pu être observée au cours des dernières années (cf. annexe 3), elle ne s'est pas pour autant manifestée de façon uniforme, ni sur la population des assurés, ni dans le temps. La segmentation s'est accompagnée d'une baisse sensible des prix pour les plus jeunes. Sur dix ans, la baisse des tarifs moyens pour les plus jeunes a été comprise entre 25 % et 45 % chez les acteurs bancaires. Dans le même temps, la segmentation a eu pour conséquence une hausse, généralement moins marquée, des tarifs pour les profils plus âgés. C'est la somme de ces deux évolutions, qui a engendré la baisse moyenne des tarifs.

Ainsi c'est la segmentation, dont les principales manifestations ont eu lieu avant la « loi Lagarde », qui est à l'origine des baisses généralisées de tarifs pour les plus jeunes. Dans certains établissements, la « loi Lagarde » a également pu accompagner cette tendance avec une nouvelle évolution des tarifs sur les segments déjà existants ou grâce à une augmentation des ristournes accordées en agence.

En ce qui concerne la question particulière de l'état de santé, un nombre important d'emprunteurs comprenant un risque de santé avéré bénéficie du tarif de base, sans surprime, des contrats bancaires de groupe du fait notamment de l'action des mécanismes AERAS. Les profils les plus risqués sont eux soumis à des surprimes, qui sont toutefois limitées grâce aux accords AERAS.

1.4.5. En réaction à la « loi Lagarde », les banques ont perfectionné leurs techniques commerciales

En plus des offres alternatives défensives, les banques ont adapté leur discours commercial. Du fait de la « loi Lagarde », l'assurance-emprunteur s'impose progressivement comme un élément important de la négociation d'un crédit immobilier. Autrefois passé sous silence, le contrat de groupe fait désormais l'objet d'un argumentaire commercial fort, rédigé par les établissements bancaires et mis à disposition des conseillers. Un grand établissement bancaire propose par exemple une fiche d'aide à la comparaison des garanties permettant au consommateur de porter son attention sur des points précis des contrats d'assurance qu'il a en sa possession. Ce document est manifestement conçu pour mettre en avant les qualités du contrat de groupe et dans une moindre mesure celles du contrat alternatif défensif.

Finalement, les banques possèdent un avantage structurel pour la vente d'assurance-emprunteur : leur position dans la chaîne d'octroi du crédit. En plus du pouvoir d'accepter ou non un crédit, les banques ont le privilège d'être à la fois au tout début et à la toute fin du processus. En tant que premier interlocuteur du futur emprunteur, la banque peut cibler automatiquement et sans aucune démarche la population ayant besoin d'une assurance-emprunteur. Pour les assureurs alternatifs, le démarchage est beaucoup plus aléatoire et plus coûteux. Puisque le banquier doit se prononcer, en dernier, sur une éventuelle offre alternative, il a la possibilité de s'aligner sur le contrat proposé par la concurrence et ainsi de conserver son client.

Les banques jouissent également d'une image de marque mieux assise que certains assureurs alternatifs encore peu connus du grand public et ont l'avantage de pouvoir proposer un guichet et des mensualités uniques à l'emprunteur (cf. annexe 8).

La situation n'est pas très différente en cas de recours à un courtier dans la mesure où celui-ci propose à l'emprunteur en pratique une offre globale portant à la fois sur le prêt et sur l'assurance, qui ne permet généralement pas à l'emprunteur d'obtenir une délégation du seul contrat d'assurance.

1.5. La poursuite du travail législatif après la « loi Lagarde »

La « loi Lagarde » ne constitue pas la dernière étape de régulation du marché de l'assurance-emprunteur. La loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires dite « loi bancaire » est ainsi venue compléter le corpus législatif avec un double objectif : apporter les modifications nécessaires à la loi pour que les mesures prises en 2010 soient plus effectives et renforcer les obligations relatives à l'information du consommateur.

Pour mener à bien son premier objectif, la loi bancaire de 2013 interdit les frais de délégation que pourrait facturer le prêteur au nom de l'examen de l'assurance alternative soumise par l'emprunteur. Ce surcoût pouvait en effet être utilisé par l'organisme prêteur pour récupérer une partie de la marge perdue en cas de déliaison ou pour dissuader les consommateurs ne souhaitant pas souscrire au contrat de groupe. Toujours dans l'optique d'assurer une mise en œuvre plus efficace de la « loi Lagarde », il a été inscrit un délai maximum de dix jours ouvrés pour que le prêteur fasse parvenir à l'emprunteur sa décision pour l'acceptation ou non du contrat alternatif et pour qu'il lui transmette une offre de prêt modifiée. Cette mesure vise à encadrer la procédure de déliaison permise systématiquement par la « loi Lagarde » et qui pouvait être volontairement ralentie pour forcer le consommateur, pris dans les contraintes de temps de son acquisition, à souscrire à l'assurance collective.

L'autre axe de réforme de la loi bancaire est l'information fournie à l'emprunteur. Reprenant la recommandation du CCSF de juillet 2009 et l'usage du marché, les parlementaires ont voté l'obligation de remettre au consommateur une fiche standardisée, dès la première simulation de prêt. Elle doit contenir les risques garantis et préciser toutes les modalités de l'assurance en plus de mentionner qu'il est possible de souscrire à une assurance auprès de l'organisme de son choix. Le format et le contenu précis de la fiche sont de l'ordre réglementaire.

Finalement, la loi bancaire exige de faire apparaître dans les offres d'assurance :

- ◆ le taux annuel effectif de l'assurance (TAEA) ;
- ◆ le montant total dû en euros par l'emprunteur au titre de l'assurance sur toute la durée du prêt ;
- ◆ le montant par mois ou par année ;
- ◆ l'inclusion ou non des primes d'assurance dans les mensualités de remboursement du crédit.

2. Malgré de perceptibles avancées, la concurrence se heurte encore à certaines limites

2.1. L'information du consommateur peut encore être améliorée

2.1.1. Le consommateur est peu sensible à la question de l'assurance-emprunteur

L'information du consommateur est un des principaux éléments à garantir pour assurer le bon développement de la concurrence sur un marché. Cela est d'autant plus vrai lorsque de droits nouveaux ont été accordés, par des lois récentes, au consommateur et que l'asymétrie d'information demeure importante. Comme nous l'avons vu précédemment, l'emprunteur est à même de faire jouer la concurrence au niveau de l'assurance-emprunteur depuis la « loi Lagarde » et son entrée en vigueur au 1^{er} septembre 2010.

La première source d'interrogations concerne donc le degré de connaissance de ce droit à déliaison chez les consommateurs. Comme l'ont prévu la « loi Lagarde » puis la « loi bancaire » de 2013, les contrats de prêts puis les fiches standardisées de renseignements mentionnent ce droit. Ces différents outils permettent d'accroître sensiblement la connaissance de la possibilité de déliaison auprès des consommateurs qui, avant d'entamer le processus d'acquisition immobilière, ignorent en majorité l'existence de ce droit³.

Le degré d'information du consommateur sur l'assurance-emprunteur doit également être étudié en fonction de l'importance de cette protection, tant dans la couverture qu'elle propose que dans les coûts qu'elle entraîne. Il est admis que l'assurance-emprunteur constitue un produit annexe au prêt. Le caractère secondaire de l'assurance-crédit s'explique tout d'abord par le fait que l'emprunteur, au milieu de son processus d'acquisition immobilière, est concentré sur l'obtention du prêt voire sur la négociation du taux. L'assurance-emprunteur peut également apparaître comme secondaire à la vue des montants qu'elle représente en comparaison du montant total emprunté.

Cependant, le coût de l'assurance-emprunteur est substantiel si on le compare à la somme des intérêts. Pour un emprunteur type de 26 ans, le coût du contrat de groupe représente en moyenne 13 % du coût total du crédit. Plus l'âge de l'emprunteur augmente, plus le coût de l'assurance-emprunteur est importante relativement à la somme des intérêts. L'assurance de groupe représente donc en moyenne 23 % du coût total du crédit pour un emprunteur de 56 ans. Pour les contrats alternatifs, ces taux sont respectivement moins élevés pour un emprunteur de 26 ans et plus élevés pour un emprunteur de 56 ans, jusqu'à 39 % du coût total du crédit pour ce profil (cf. annexe 8). La baisse des taux du crédit immobilier a eu un impact positif sur cet aspect dans la mesure où elle a accru le coût relatif de l'assurance et l'a ainsi rendu plus visible. Malgré tout, d'après un sondage IFOP pour la MACIF, plus de la moitié des interrogés ayant l'intention d'acheter un bien immobilier ignore ce que représente le montant de l'assurance-emprunteur par rapport au coût total du crédit (47 % chez les propriétaires et 68 % chez les non-propriétaires).

³ D'après une étude IFOP pour MACIF, seuls 37 % des non-propriétaires intentionnistes à l'achat sont informés de ce droit. Ce taux remonte à 75 %, selon le cabinet BAO, pour les consommateurs de moins de 40 ans et ayant effectué un emprunt immobilier durant les six derniers mois.

2.1.2. L'accès à l'information est encore imparfait

Avant d'entrer dans un processus de comparaison des offres en vue d'une éventuelle déliaison, le consommateur doit collecter des informations sur différents contrats d'assurance-emprunteur. Certes, il peut anticiper cette recherche et demander aux assureurs de son choix de lui fournir un devis, qui sera légalement valable six mois. Ce système présente les inconvénients manifestes d'être long et de devoir adapter le contrat d'assurance aux conditions du prêt finalement souscrit. S'il est possible de consulter les prix des différentes assurances alternatives sur Internet, notamment par l'intermédiaire des comparateurs, il demeure complexe, voire impossible d'étudier et de comparer les garanties proposées par les différents contrats. L'Italie et le Royaume-Uni imposent la diffusion des garanties en ligne.

L'impossibilité de consulter les garanties rapidement et facilement rend plus complexe et incertaine la procédure de déliaison dans la mesure où le consommateur ne pourra pas comparer efficacement le contrat proposé par sa banque aux différents contrats alternatifs. Il sera alors d'autant plus exposé à un refus de déliaison de sa banque pour défaut de garanties équivalentes.

2.2. La difficile comparaison des contrats entre eux ne permet pas au consommateur de faire un choix avisé

2.2.1. La difficile comparaison des garanties

Une fois le consommateur en possession de la totalité des éléments tarifaires et de garantie des différents contrats, il convient de s'interroger sur le degré de difficulté associé à la comparaison. Dans un premier temps en difficulté pour sa recherche d'informations, le consommateur se heurte ensuite au nombre et la complexité des éléments constitutifs du contrat.

Les exclusions doivent faire l'objet d'une vigilance particulière. Rarement mises en avant et présentées comme des exceptions, elles peuvent pourtant avoir un impact majeur sur la qualité de la couverture et doivent ainsi être étudiées en détail. Les exclusions suivantes ont régulièrement été définies comme des points d'attention particuliers par les interlocuteurs de la mission :

- ◆ les pathologies « non objectivables » (problèmes psychologiques ou problèmes de dos). Elles sont très fréquemment exclues totalement ou partiellement en fonction de conditions très variables (durée d'hospitalisation minimum, intervention chirurgicale) ;
- ◆ les suites d'antécédents de santé ;
- ◆ la pratique de certains sports considérés comme étant des sports à risques.

D'autres points apparemment secondaires peuvent avoir un effet important sur le degré de couverture et ont également été signalés durant les entretiens. C'est le cas par exemple du délai de carence. Il détermine combien de temps après la signature du contrat d'assurance les garanties entrent en vigueur. On observe ainsi des délais allant de trois à neuf mois et jusqu'à douze mois pour la garantie perte d'emploi.

Les modalités de franchise constituent également un élément majeur d'appréciation d'un contrat. Elles déterminent le nombre de jours, à compter de la survenance du sinistre, à partir duquel l'assurance va prendre en charge les mensualités de l'assuré vis-à-vis de sa banque. Le plus souvent les contrats disposent d'une franchise de 90 jours mais certaines assurances ont des franchises de 120 voire 180 jours.

En plus des exclusions et des différents types de délai, certaines définitions et formulations peuvent induire le consommateur en erreur. Certains contrats définissent l'incapacité comme l'incapacité d'exercer « son activité professionnelle », tandis que d'autres la définissent comme l'incapacité d'exercer « toute activité professionnelle ». Dans ce dernier cas, l'assurance ne fonctionnera pas si l'assuré a les capacités d'exercer un autre travail, quel qu'il soit. De la même façon, même si elle est définie par le droit de la sécurité sociale⁴ comme l'impossibilité de gagner plus d'un tiers de sa rémunération par l'exercice d'une profession quelconque, l'invalidité peut être définie de manière différente dans les contrats d'assurance-emprunteur. Elle peut notamment faire l'objet d'un seuil minimum en dessous duquel la prise en charge n'est pas assurée.

Enfin, les garanties proposées peuvent être forfaitaires ou indemnitaires. Les premières impliquent une prise en charge fixe (le plus souvent totale) des mensualités dues au prêteur. L'indemnisation indemnitaire ne garantit le remboursement qu'à hauteur de la perte de revenus, déduction pouvant être faite des revenus de remplacement (Sécu ou mutuelles). En cas de sinistre et pour le consommateur, les impacts financiers de l'utilisation d'un terme plutôt que de l'autre dans un contrat sont ainsi majeurs.

Toutes ces questions, en plus d'altérer la capacité de l'emprunteur à comparer les différents contrats et d'approfondir l'asymétrie d'informations entre prêteur et emprunteur, engendrent des difficultés et des incertitudes importantes à l'heure de l'évaluation de l'équivalence des garanties et sont autant de motifs potentiels pouvant être utilisés par les banques pour refuser une délégation.

2.2.2. La difficile comparaison des tarifs

En plus de l'obstacle que peut représenter l'étude des garanties, l'emprunteur est confronté à deux autres difficultés qui peuvent nuire à la bonne compréhension qu'il cherche à avoir des contrats proposés :

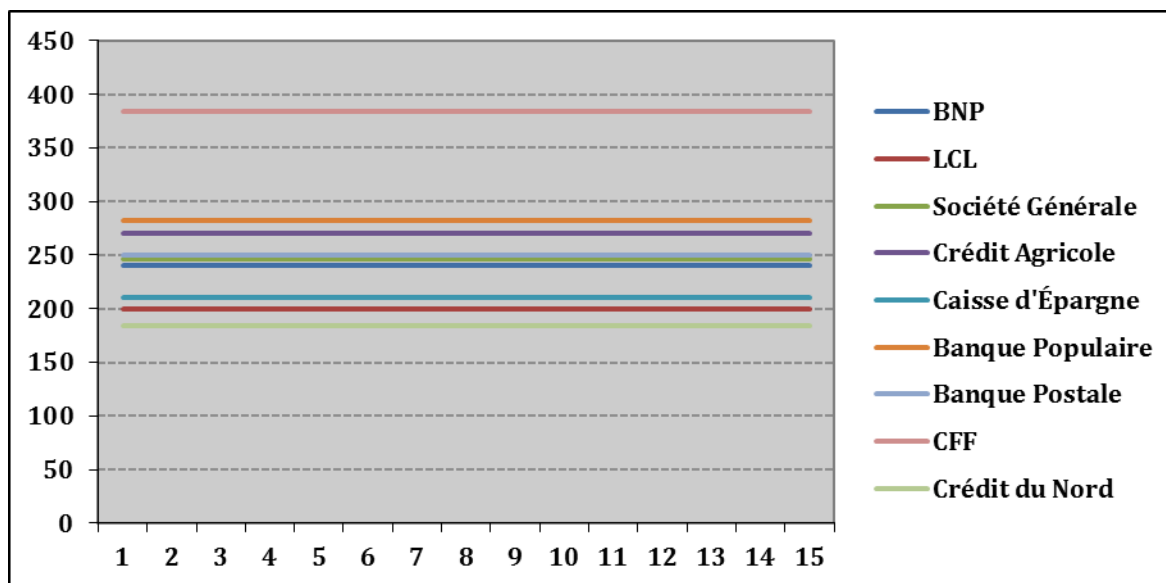
- ◆ le consommateur n'actualise pas les primes qu'il devra verser tout au long de la durée du crédit ;
- ◆ le consommateur ne connaît pas à l'avance la durée effective du prêt et a probablement insuffisamment conscience de l'effet de cette durée effective selon le mode de tarification retenu par l'assureur.

Même s'ils sont largement accessibles sur Internet par le biais des comparateurs, les tarifs présentent également des spécificités qui peuvent donner une image trompeuse au consommateur. En effet, les mensualités des contrats de groupe et des contrats alternatifs ne sont pas calculées de la même façon et ne sont donc pas immédiatement comparables. Les banques utilisent un pourcentage du capital initial emprunté tandis que les assureurs alternatifs retiennent, pour l'assiette des primes le capital restant dû auquel est appliqué un taux correspondant à l'âge atteint par l'emprunteur. Du fait de ces différentes méthodes de calcul, les mensualités à payer par l'emprunteur sont constantes tout au long du prêt pour les contrats de groupe, tandis qu'elles évoluent d'année en année pour les contrats alternatifs.

⁴ Code de la sécurité sociale, L 341-1 et R 341-2.

Annexe 4

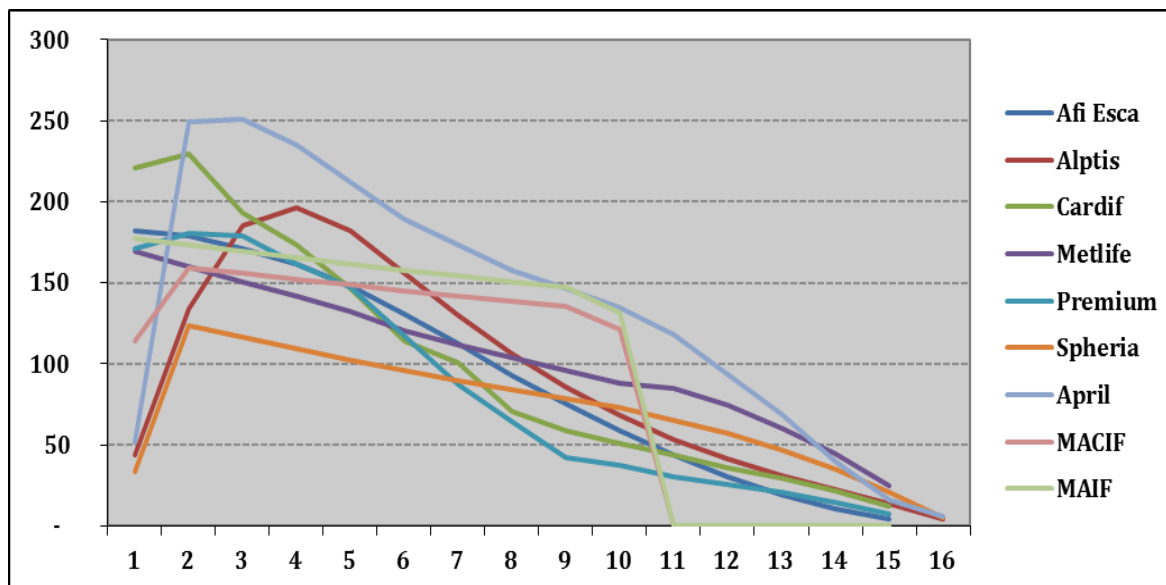
**Graphique 1 : Évolution des primes annuelles, assurances de groupe
(en €, emprunteur de 26 ans, prêt de 100 000 € sur 15 ans)**



Source : Comparateur Magnolia, analyse Mission IGF.

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

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



Source : Comparateur Magnolia, analyse Mission IGF.

En plus de la contrainte que peut constituer le fait de payer des mensualités différentes au cours de la vie du prêt, ce mode de tarification a un réel impact financier. Le fait de payer les mensualités les plus élevées au cours des premières années conduit à obtenir un montant total actualisé plus élevé que si les mensualités avaient été constantes, comme c'est le cas pour les contrats de groupe. La différence de prix entre alternatifs et contrats de groupe serait donc moindre si le consommateur disposait d'une actualisation des montants à débours, ce qui n'est jamais le cas.

Ce mode de tarification permet également aux assureurs alternatifs de maximiser le montant des primes perçues sur la durée effective d'un prêt, en moyenne bien inférieure à la durée prévue à la souscription. Les contrats MAIF et MACIF reflètent bien cet état de fait puisqu'ils proposent des mensualités nulles durant les dernières années du prêt, permettant d'afficher un prix total très compétitif, tout en sachant que de nombreux prêts n'iront pas à leur terme.

Aussi bien dans le cas des assurances de groupe que dans le cas des assurances alternatives, l'échéancier des cotisations à payer tout au long du prêt est connu au moment de la souscription.

2.3. Le consommateur est souvent contraint par le temps

Le processus d'achat d'un bien immobilier est rythmé par plusieurs étapes concentrées dans un temps limité. Tout retard peut remettre en cause l'acquisition voire engendrer le paiement de pénalités. Ainsi, à partir de la signature du compromis de vente, l'acheteur a le plus souvent un délai de trois mois pour monter un dossier, trouver une banque prêteuse et négocier un crédit, prendre contact avec un notaire et préparer les documents nécessaires en vue de la transaction. Ces étapes, très chronophages et demandant une implication forte de l'acheteur du fait des enjeux financiers, ne laissent que peu de temps pour étudier les contrats d'assurance-emprunteur et faire jouer pleinement la concurrence sur ce service.

Les prêteurs ont donc intérêt à utiliser cette contrainte de temps à leur avantage, en retardant au maximum l'émission de l'offre contractuelle de prêt. En procédant de la sorte, l'emprunteur, s'il n'est pas satisfait de la proposition finale de son banquier, se trouve dans l'incapacité de refuser le crédit sous peine de devoir renoncer à son bien d'une part et de devoir s'acquitter d'une pénalité de 10 % du prix du bien d'autre part au profit du vendeur (il ne peut justifier d'une absence d'octroi de prêt).

En outre, la durée de validité de l'offre de prêt est de trente jours calendaires. Durant cette période, l'emprunteur peut demander une délégation d'assurance sans que l'offre ne soit modifiée. La contrainte de temps est forte également de ce point de vue dans la mesure où la banque a dix jours ouvrés, soit entre douze et quatorze jours calendaires, pour accepter ou refuser la demande de délégation. Si le délai est utilisé dans son intégralité, ce qui ne semble pas être la règle puisque certaines banques affirment répondre sous 48 heures en moyenne, l'emprunteur n'aura pas le temps de proposer un deuxième contrat alternatif avant la fin de validité de son offre et sera contraint d'accepter le contrat de groupe. Sans quoi il devrait reprendre le processus de recherche de crédit dès le début. Une telle éventualité, à la vue des contraintes liées à la vente du bien ne peut être envisagée par aucun consommateur. S'agissant de l'assurance-emprunteur, la relation au temps joue donc en faveur du prêteur au détriment de l'emprunteur, le caractère accessoire de l'assurance conduisant celui-ci à concentrer son attention sur l'obtention du prêt voire sur la négociation du taux (cf. § 2.1.1.).

2.4. L'engagement long terme du contrat ne favorise pas la concurrence

Du fait de la difficulté de faire jouer la concurrence avant la signature de l'offre de crédit pour les raisons exprimées précédemment, le fait d'être engagé dans une assurance-emprunteur pour la durée totale du prêt constitue une contrainte supplémentaire pour le consommateur. Ce lien entre l'assurance et le crédit, s'il n'est inscrit pas dans la loi (l'assurance n'étant pas exigible légalement), peut faire l'objet d'une précision dans l'offre de prêt. L'assurance peut ainsi être une condition d'acceptation du prêt et faire l'objet d'une mention explicite dans le contrat. Mettre fin à l'assurance entraîne ainsi l'exigibilité immédiate du montant emprunté.

Dans le cas où la banque ne considère pas formellement l'assurance comme une condition d'octroi du prêt, certains établissements utilisent le flou juridique (cf. annexe 2) entourant l'assurance-emprunteur et la considère comme non résiliable en raison de sa qualité de contrat collectif. Même dans les cas où le prêteur n'empêche pas, en théorie, la résiliation, il semble que seuls les emprunteurs les plus patients puissent espérer mettre un terme à leur contrat d'assurance de façon anticipée.

ANNEXE 5

Éléments de comparaisons internationales

SYNTHÈSE

L'étude du marché de l'assurance-emprunteur dans les pays occidentaux permet de confirmer le caractère atypique du modèle français en la matière. La spécificité française repose avant tout sur le fonctionnement du marché du crédit immobilier. Contrairement à de nombreux pays, principalement anglo-saxons, l'octroi du prêt ne repose pas sur la valeur du bien acquis mais sur la capacité de remboursement de l'emprunteur. Ainsi, aux États-Unis, au Royaume-Uni ou aux Pays-Bas par exemple, si le consommateur est en incapacité de rembourser, l'hypothèque sera le moyen privilégié par la banque pour recouvrer le montant prêté, tandis que l'assurance-emprunteur, quand elle est souscrite, ne couvrira le plus souvent qu'une faible partie des dettes. En revanche, en France, en plus d'être plus sûrs car accordés aux personnes les plus solvables, les crédits immobiliers sont fortement protégés. L'assurance-emprunteur est notamment très développée et offre une large couverture. En plus de cette assurance, le prêteur français sera le plus souvent couvert par une caution ou par une hypothèque (cf. annexe 1).

Si des pays comme l'Allemagne ou l'Italie possèdent un marché du crédit immobilier similaire à celui de la France dans la mesure où il ne repose pas sur la valeur du bien acquis et sur l'hypothèque, aucun ne dispose d'un marché de l'assurance-emprunteur aussi protecteur. L'assurance-emprunteur telle qu'elle existe en France est quasi-unique et peut regrouper des réalités très différentes selon les pays :

- ◆ au Royaume-Uni l'assurance-emprunteur ne couvre le consommateur que durant une période de un à deux ans ;
- ◆ aux États-Unis, l'assurance-emprunteur correspond à plusieurs types de contrats :
 - la *Private Mortgage Insurance* qui rembourse la différence potentielle entre le montant restant à rembourser et la valeur du bien saisi par le prêteur. Elle est exigible pour les opérations dont le ratio montant emprunté sur valeur du bien est supérieur à 80 % ;
 - la *Credit Life Insurance* qui correspond à l'assurance-emprunteur en cas de décès, s'apparente à un contrat de prévoyance et n'est pas exigible lors de la souscription du prêt ;
 - la *Credit Accident and Health Insurance* qui est une protection en cas d'accident ou de maladie et qui n'est également pas exigible ;
- ◆ en Espagne où l'assurance-emprunteur ne couvrirait qu'un quart des crédits en 2007 ;
- ◆ en Italie, où le marché du crédit est très sûr, l'assurance-emprunteur se rapproche de ce qui existe en France sans pour autant représenter un marché aussi important (le chiffre d'affaire du secteur y est plus de deux fois inférieur).

En étudiant le secteur dans les différents pays européens et extra-européens, on remarque également que la réglementation de l'assurance-emprunteur en France est parmi les plus avancées. Le cabinet Finaccord (entreprise spécialisée dans les études de marché et le conseil dans le secteur des services financiers, basé à Londres) affirme même que la France est « *un exemple à suivre en ce qui concerne la façon dont devrait être vendues les assurances-emprunteurs et la façon dont les établissements devaient être régulés* ».

En effet, le Royaume-Uni et l'Italie mis à part, aucun autre pays n'a mené de réforme aussi vaste sur le secteur. Cependant, certains pays possèdent certaines règles particulières qui pourraient également être envisagées dans le cas français :

- ◆ aux Pays-Bas les commissions entre les distributeurs et fournisseurs de produits financiers complexes (dont l'assurance-emprunteur) sont désormais totalement interdites ;
- ◆ en Espagne il est possible de rompre le contrat d'assurance sans motivation, sans pénalité dans les 30 jours suivant la signature. Les autorités ont également conduit des visites mystères pour déceler d'éventuelles ventes liées ;
- ◆ dans l'Illinois ou dans l'Oklahoma, un certain niveau de tarif a été jugé raisonnable.

Concernant l'Italie et le Royaume-Uni, le marché a été transformé au cours des dernières années. Outre-Manche le changement s'est produit suite à un scandale de vente abusive d'assurance-emprunteur révélé dès 2004. Les banques ont ainsi provisionné 18,4 Md £ pour rembourser les clients floués et les autorités ont pris des mesures strictes pour éviter que de tels comportements se reproduisent. Parmi elles :

- ◆ l'instauration d'un délai minimum de 7 jours entre la vente du crédit et celle de l'assurance ;
- ◆ la transmission des ratios sinistres sur primes au service public concerné ;
- ◆ la production d'un rapport de conformité et la mise en place pour certains d'entre eux de visites mystères indépendantes dans les agences.

En Italie, c'est lorsque le régulateur a considéré que les marges dans le secteur de l'assurance-emprunteur étaient « exorbitantes » que la réglementation a évolué. Les nouvelles règles édictées entre 2011 et 2012 prévoient notamment :

- ◆ l'interdiction à toute institution d'être, directement ou indirectement, le bénéficiaire et l'intermédiaire de tout contrat individuel ou de groupe ;
- ◆ l'obligation à toute banque qui conditionne la vente d'un crédit immobilier à la souscription d'un contrat d'assurance, de présenter gratuitement au client au moins deux assurances de deux différents groupes d'assurance qui ne leur sont pas liées ;
- ◆ l'obligation d'inscrire dans la notice d'information attachée aux contrats d'assurance la quote-part perçue en moyenne par l'intermédiaire.

SOMMAIRE

1. LA STRUCTURE DES MARCHES NATIONAUX DU CREDIT ET DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DIFFERE LARGEMENT A TRAVERS LE MONDE.....	1
1.1. L'organisation du marché du crédit conditionne la constitution du marché de l'assurance-emprunteur.....	1
1.2. Le marché français de l'assurance-emprunteur est unique tant dans son organisation que par son ampleur	2
2. LE ROYAUME-UNI ENCADRE STRICTEMENT LA VENTE D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR DEPUIS LE SCANDALE DES VENTES ABUSIVES.....	2
2.1. Les fondamentaux des marchés du crédit et de l'assurance-emprunteur sont très différents de ceux observés en France.....	2
2.1.1. <i>Le marché du crédit, qui repose sur l'hypothèque, est en pleine mutation.....</i>	<i>2</i>
2.1.2. <i>L'assurance-emprunteur représente un service et un marché différent au Royaume-Uni et en France.....</i>	<i>3</i>
2.2. La législation en vigueur au Royaume-Uni transforme la distribution de l'assurance-emprunteur, l'information et les contrôles sur le secteur	4
3. POUR CONTROLER LE POUVOIR DES DISTRIBUTEURS, L'ITALIE LEUR IMPOSE LA VENTE DE CONTRATS ISSUS DE TIERS	5
3.1. Le fonctionnement des marchés du crédit et de l'assurance-emprunteur proche des pratiques françaises.....	5
3.1.1. <i>Un marché du crédit relativement sûr et stable.....</i>	<i>5</i>
3.1.2. <i>Le marché de l'assurance-emprunteur comportait de nombreuses similarités avec le marché français.....</i>	<i>6</i>
3.2. La législation en vigueur soumet la vente d'assurance-emprunteur à des règles strictes et fixe des standards minimaux de garanties et d'information	7
4. CERTAINS AUTRES PAYS ONT MIS EN PLACE DES REGLES PLUS CIBLEES	8
4.1. Les pays européens	8
4.2. Les pays anglo-saxons extra-européens.....	8

1. La structure des marchés nationaux du crédit et de l'assurance-emprunteur diffère largement à travers le monde

1.1. L'organisation du marché du crédit conditionne la constitution du marché de l'assurance-emprunteur

Tout comparatif international de l'assurance-emprunteur doit intégrer une étude du fonctionnement du marché du crédit. En effet, dans un pays où l'hypothèque serait une méthode de garantie peu développée, l'assurance-emprunteur comme nous la connaissons en France serait probablement plus développée, car exigée par les banques, que dans un pays où le prêteur peut à tout moment se rembourser du crédit qu'il a consenti en saisissant le bien acquis. Ainsi, pour comprendre les disparités entre pays concernant l'usage fait de l'assurance-emprunteur ainsi que la façon même dont est structuré ce produit à travers le monde, il convient de mieux comprendre les grandes caractéristiques des différents marchés du crédit.

Pour cela, la mission a retenu la typologie des principaux marchés du crédit immobilier proposée par la Banque des règlements internationaux (BRI¹). Elle classe les principaux pays de l'OCDE en 3 groupes :

- ◆ le premier groupe comprend la France, la Belgique, l'Allemagne, l'Italie ou la Suisse. L'hypothèque y est très peu utilisée voire inexistante et les pratiques des banques y sont très prudentes (exigences d'apport personnel et évaluation des biens au coût historique) ;
- ◆ le deuxième ensemble regroupe les Pays-Bas, les États-Unis, la Finlande, le Danemark et le Japon. L'utilisation de l'hypothèque y est plus importante et les pratiques des banques moins prudentes (les prêts à taux fixes restent majoritaires) ;
- ◆ le dernier groupe est constitué du Royaume-Uni, de l'Australie, de l'Irlande, de la Suède et de la Norvège. L'hypothèque y est courante, les formalités pour accéder au crédit bancaire sont peu contraignantes (exigences d'apport personnel très faibles, valorisation des biens au prix de marché) et les crédits à taux variables fréquemment révisables dominent le marché².

La France possède un marché du crédit immobilier d'autant plus sûr qu'en plus de ne pas octroyer les prêts en fonction de la valeur du bien acquis mais selon les capacités de remboursement de l'emprunteur, le crédit est garanti par une assurance-emprunteur ainsi que par une caution ou une hypothèque (cf. annexe 1).

¹ La Banque des règlements internationaux (BRI) est une organisation financière internationale, dont les actionnaires sont des banques centrales. Organisme de coordination entre les grandes banques centrales du monde, elle sert de pivot pour les systèmes de transactions monétaires internationales et centralise la collecte et assure la publication de nombreuses données statistiques sur l'activité bancaire et les marchés financiers.

² Banque de France : *Crédit hypothécaire et soutien à la consommation : quelles leçons tirer du modèle anglo-saxon ?*, 2004.

1.2. Le marché français de l'assurance-emprunteur est unique tant dans son organisation que par son ampleur

Si l'assurance-emprunteur existe dans de nombreux pays, seuls quelques-uns y recourent largement : l'Australie, le Canada, la France, Hong Kong, les Pays-Bas et les Etats-Unis (cf. 4.2 pour une étude détaillée du cas américain)³.

Les termes assurance-emprunteur définissent cependant des réalités très différentes selon les pays précédemment indiqués (voir *infra*), la France faisant exception avec notamment une assurance quasi-obligatoire dans les faits et comprenant une couverture décès systématique. Les spécificités du modèle français font d'ailleurs dire au cabinet Finaccord (entreprise spécialisée dans les études de marché et le conseil dans le secteur des services financiers, basée à Londres), que la France est « *un exemple à suivre en ce qui concerne la façon dont devrait être vendues et régulées les assurances-emprunteurs* ».

La mission relève également que dans certains pays comme les Etats-Unis, les Pays-Bas ou le Canada des organismes publics commercialisent de l'assurance-emprunteur, à l'inverse des modèles français, italien ou anglais.

D'après le cabinet Finaccord, le marché de l'assurance-emprunteur pour les crédits immobiliers et les cartes de crédit dans les 20 principaux pays d'Europe s'élevait en 2011 à près de 11 Md€, un chiffre stable depuis 2007⁴. Cependant, les chiffres britanniques mis de côté du fait d'événements exceptionnels (voir *infra*), les primes seraient passées sur la période de 7,5 Md€ à 10 Md€. La France représenterait donc un peu plus de la moitié de ce marché.

La mission a choisi d'étudier en détail la situation des deux pays les plus actifs, avec la France, au niveau de l'encadrement du marché de l'assurance-emprunteur : le Royaume-Uni et l'Italie. Si ces deux pays européens ont mené des réformes de grande envergure, d'autres ont également pu procéder à des ajustements visant à rendre le marché plus efficace. La mission a ainsi choisi de relever ci-après les spécificités nationales les plus significatives.

2. Le Royaume-Uni encadre strictement la vente d'assurance-emprunteur depuis le scandale des ventes abusives

2.1. Les fondamentaux des marchés du crédit et de l'assurance-emprunteur sont très différents de ceux observés en France

2.1.1. Le marché du crédit, qui repose sur l'hypothèque, est en pleine mutation⁵

Le marché du crédit immobilier est structuré de façon très différente au Royaume-Uni par rapport à la France. Ces différences peuvent ainsi avoir un impact fort sur le rôle de l'assurance-emprunteur dans la gestion des risques. Tout d'abord, à l'inverse de la France, la solvabilité de l'emprunteur comme garantie première des remboursements du prêt n'est pas l'usage au Royaume-Uni. Preuve en est qu'en 2008, seuls 46 % des prêts faisaient l'objet d'une analyse des revenus de l'emprunteur. La crise économique et la baisse sensible des prix de l'immobilier (-23 % entre le pic d'août 2007 et le creux d'avril 2009), ont amené les banques britanniques à être plus vigilantes et à moins se reposer sur la garantie que

³ Joint forum, Basel Committee, février 2013.

⁴ PPI finds favour on mainland Europe, Finaccord, 2011.

⁵ Mortgages, Trend report 2005-2012, Financial Services Authority, 2012.

représente l'hypothèque. Ainsi en 2012, 74 % des prêts faisaient l'objet d'une vérification des revenus. En revanche, l'évolution du ratio moyen prêt sur valeur du bien, en 2012 de 61 %, n'a pas évolué significativement durant la crise. Cette situation s'explique notamment par la part relativement importante sur le marché immobilier des primo-accédants, dont la situation implique un ratio élevé du fait de la faiblesse des apports.

Le fait que la différence (en anglais, *spread*) entre les taux des emprunts et le taux de base de la Banque d'Angleterre, ait été en moyenne, entre 2010 et 2012, de 3,1 % contre moins de 0,5 % en moyenne entre 2005 et 2007, pourrait également étayer l'hypothèse d'une plus grande prudence des banques anglaises en matière de crédit ou d'un déplacement de la concurrence entre banques vers d'autres produits que le crédit immobilier. Cela pourrait également mettre en évidence le besoin, pour ces institutions, de retrouver de la marge sur les prêts de façon à compenser les pertes de revenus issues des réformes de l'assurance-emprunteur. En effet, ces produits auraient représenté, au milieu de la décennie 2000, la plus grosse source de profits des banques de détails.

De façon générale, le marché du crédit immobilier s'est beaucoup ralenti ces dernières années outre-Manche. Avant la crise, on y enregistrait environ 350 000 prêts immobiliers par trimestre. Dès la fin de l'année 2007, les volumes ont considérablement baissé pour se limiter à 90 000 prêts au dernier trimestre de 2008. Malgré la reprise, le nombre de prêts hypothécaires consentis en août 2013 (62 226) reste de moitié inférieur au pic de novembre 2006. Le niveau actuel est ainsi similaire à celui de la France. Malgré tout le total des encours immobiliers reste largement supérieur au Royaume-Uni qu'en France (1 500 Md€ contre 843 Md€ en 2011).

L'autre différence notable avec le marché français est la part du marché des prêts immobiliers détenue par les sociétés de construction (18 %), alors qu'elle est nulle en France.

2.1.2. L'assurance-emprunteur représente un service et un marché différent au Royaume-Uni et en France

2.1.2.1. Une couverture relativement faible et un marché atone

Comme en France, l'assurance-emprunteur n'est pas obligatoire. Elle y est d'ailleurs sensiblement moins utilisée pour le crédit immobilier. Même en 2004, alors que le marché de l'assurance-emprunteur était encore dynamique au Royaume-Uni, les prêts immobiliers ne représentaient que 12 % des primes, contre 24 % pour les cartes de crédit et 64 % pour les prêts personnels. À l'heure actuelle, environ deux millions de personnes possèdent une assurance portant sur le prêt immobilier.

De plus, elle n'est pas, de façon générale, aussi couvrante qu'en France. En effet, la plupart des assurances contractées outre-Manche ne proposent un remboursement des mensualités que durant 12 mois, 24 mois au mieux. Au-delà de la durée de couverture de l'assurance, le prêteur exerce généralement son droit hypothécaire. Il existe deux types bien distincts d'offres : celles couvrant le décès et les maladies redoutées (i.e. les maladies citées au contrat) et celles couvrant accidents, maladies et perte d'emploi.

Selon la *Competition Commission* (autorité de la concurrence au Royaume-Uni), sur la période 2002-2006 durant laquelle la vente d'assurance-emprunteur a été la plus forte, la gestion des sinistres représentait 16 % des primes brutes⁶. **Concernant l'assurance-crédit-immobilier uniquement, le montant avancé est de 28 %. Dans le même temps, les profits avant impôts, pour les distributeurs étaient compris entre 50 et 60 % de la prime.**

⁶ Written evidence from the Financial Services Authority, Parliamentary Commission on Banking Standards, 2012.

À partir de 2004, le marché a commencé à ralentir, avant de très fortement décroître à partir de 2008. **De l'ordre de 5 Md£ en 2004, le total des primes collectées sur le marché en 2011 était inférieur à 1 M£.** Cette baisse semble très largement due au nombre important de personnes mettant fin à leur contrat et à l'image ternie de ce produit d'assurance dont les Britanniques se détournent.

2.1.2.2. Le scandale des « PPI » est à l'origine des transformations du marché

Le marché de l'assurance-emprunteur au Royaume-Uni, connu sous le nom de PPI pour *Product Payment Insurance*, a évolué de façon considérable au cours des dix dernières années. En effet, en 2004, le *Guardian* publiait un article sur les marges exceptionnelles du secteur et sur les méthodes de vente pratiquées par les banques, invitant ainsi les associations de consommateurs et le législateur à intervenir. S'en est suivi un véritable scandale dont les banques continuent aujourd'hui à provisionner les coûts potentiels.

Certains distributeurs n'ayant pas fait clairement apparaître le caractère facultatif de l'assurance-emprunteur ou ayant été convaincus de *mis-selling* (vente abusive) ont été condamnés à payer des amendes allant de quelques milliers à 7 M£, et ce dès 2006. Un établissement financier avait par exemple formé ses équipes à éviter de répondre aux questions des consommateurs et à mettre le client sous pression de façon à ce qu'il accepte de souscrire au contrat d'assurance-emprunteur rapidement.

Du fait du caractère peu dissuasif du montant des amendes, et du fait qu'il ait été prouvé que des couvertures étaient vendues à des personnes ne pouvant pas en bénéficier (assurance chômage pour un retraité par exemple), la *Financial Services Authority* (FSA), le régulateur britannique du secteur financier entre 2001 et 2013, a publié, en août 2010, de nouvelles règles. Elle a également obligé les banques à contacter les clients qui auraient pu être victimes de vente abusive, et à les rembourser. Depuis lors, sur les 32 millions de polices d'assurance souscrites entre 2001 et 2010, plus de 3 millions de personnes ont demandé le remboursement de leurs primes. Fin juillet 2013, après seulement deux ans et demi de poursuites judiciaires, les montants restitués étaient déjà de 11,5 Md£ tandis que le montant total des sommes provisionnées représentaient 18,4 Md£.

2.2. La législation en vigueur au Royaume-Uni transforme la distribution de l'assurance-emprunteur, l'information et les contrôles sur le secteur⁷⁸

En 2010, cinq ans après avoir pris à sa charge le contrôle du marché de l'assurance-emprunteur, la FSA a pris une série de mesures très restrictives visant à lutter contre les pratiques abusives qui s'étaient manifestées depuis le début des années 2000. La distribution des contrats s'en est trouvée bouleversée et l'obligation d'information du consommateur renforcée.

Les principales règles régissant la distribution d'assurance-emprunteur, pour les prêts immobiliers, sont depuis lors les suivantes :

- ♦ Instauration d'un délai minimum entre la vente du crédit et celle de l'assurance. Fixé à 7 jours, il peut être ramené à 24 heures s'il peut être prouvé que le client a contacté le fournisseur de l'assurance par téléphone ou courriel et qu'une offre personnelle lui a été remise ;

⁷ *Payment Protection Insurance: the provisions in ICOBS, Out-Law.com, 2010.*

⁸ *Office of Fair Trading.*

Annexe 5

- ♦ interdiction des produits d'assurance-emprunteur à primes uniques. Largement répandus, ces contrats incluait le montant de l'assurance dans le montant emprunté. En plus d'obliger le consommateur à payer son assurance en une seule fois, ce système manquait de visibilité. Comme le client paye des intérêts sur le montant total emprunté, il en payait également sur le montant total de l'assurance ;
- ♦ résiliation portée à 30 jours au lieu de 14 jours pour les autres produits d'assurance (MRH, automobile).

Les principales règles régissant l'information donnée aux consommateurs avant et après sa souscription à un contrat d'assurance-emprunteur sont les suivantes :

- ♦ les différents supports publicitaires doivent mentionner que l'assurance-emprunteur est optionnelle, fournir des informations standardisées et préciser que des informations complémentaires peuvent être trouvées sur un même site Internet géré par les pouvoirs publics ;
- ♦ obligation de mentionner que l'assurance peut être contractée auprès de l'assureur de son choix ;
- ♦ obligation de mise à disposition d'une fiche personnelle d'information détaillant les modalités de couverture. Ce document doit au moins contenir le coût total de l'assurance ;
- ♦ obligation d'envoyer chaque année aux consommateurs un récapitulatif des coûts engendrés par l'assurance-emprunteur.

Concernant le contrôle du secteur, la FSA a également pris plusieurs dispositions :

- ♦ tous les pourvoyeurs d'assurance-emprunteur sont contraints de faire remonter des informations tarifaires au régulateur qui établit une table de comparaison des prix ;
- ♦ les acteurs du marché doivent fournir les ratios sinistres sur primes au service public concerné ;
- ♦ les principaux acteurs doivent produire un rapport de conformité et certains d'entre eux, les plus importants, ont l'obligation d'organiser des visites mystères indépendantes dans leurs agences.

3. Pour contrôler le pouvoir des distributeurs, l'Italie leur impose la vente de contrats issus de tiers

3.1. Le fonctionnement des marchés du crédit et de l'assurance-emprunteur proche des pratiques françaises

3.1.1. Un marché du crédit relativement sûr et stable

Comparativement aux pays anglo-saxons, au Portugal, à l'Espagne et même à l'Allemagne, le taux de retard supérieur à 30 jours dans le paiement des mensualités de crédit a connu une augmentation assez modeste durant la crise. À un niveau relativement élevé en 2004 (plus de 2 % soit plus que le Portugal, l'Espagne, l'Irlande, l'Allemagne, le Royaume-Uni ou les Pays-Bas), ce taux se situait dans la moyenne de ces pays en 2009 (2,5 %) et, en 2011, a atteint son plus bas historique à 2 %.

Les Italiens ont également la particularité d'être très peu endettés du fait de leurs crédits immobiliers. En effet, l'encours par habitant y est deux fois plus faible qu'en France et que dans l'Union européenne considérée dans sa globalité. Seuls les pays membres de l'Union depuis 2004 présentent des montants moyens plus faibles. Cependant, un rattrapage certain est en cours depuis le début des années 2000⁹.

Le marché italien du crédit immobilier semble donc relativement sûr. Pour conforter cette hypothèse, il faut remarquer que les prêts y sont consentis avec un ratio prêt sur valeur du bien extrêmement bas, de l'ordre de 40 %, soit le plus faible tût de l'Europe des 12 avec la Grèce.

Le marché italien se rapproche du mode de fonctionnement du marché français dans la mesure où la saisie immobilière y demeure exception. L'Italie est même, et de loin, le pays dans lequel la durée moyenne d'exécution d'une telle mesure est la plus longue (près de 60 mois en moyenne contre 20 en France et moins de 10 en Espagne). Le marché italien semble ainsi très protecteur pour le consommateur ce qui incite les prêteurs à fonder leurs décisions d'octroi des crédits sur des critères relativement stricts.

3.1.2. Le marché de l'assurance-emprunteur comportait de nombreuses similarités avec le marché français¹⁰

Comme en France, l'assurance-emprunteur, même si elle n'est pas obligatoire, est une nécessité presque généralisée pour accéder au crédit. Le régulateur de l'époque, *l'Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private* (ISVAP)¹¹ a observé en 2010 que la plupart des primes étaient payées sous la forme de primes uniques (le plus souvent incluses dans le montant total emprunté), avec des conséquences identiques à celles observées au Royaume-Uni, à savoir que les intérêts étaient payés à la fois sur le capital emprunté et sur l'assurance.

Le régulateur a, dans une communication du 6 décembre 2011, considéré que les prix et les niveaux de marge des distributeurs étaient « exorbitants » : les taux de commission étaient en effet en moyenne de 44 % (en pourcentage de la prime versée par l'assuré), avec des pics à 79 %. Dans le même temps, les agents d'assurance prélèvent en moyenne 20 % de la prime.

Avant les nouvelles règles de 2012 (voir *infra*), les banques étaient le plus souvent à la fois vendeuses et bénéficiaires des contrats d'assurance. Dans la mesure où le coût de ces contrats d'assurance était supporté par l'emprunteur et que, selon l'ISVAP, ils étaient conçus pour répondre presque exclusivement aux intérêts de la banque, le régulateur a instauré de nouvelles normes.

Le marché italien de l'assurance-emprunteur représentait, en 2010, 2,4 Md€¹².

⁹ Hypostat, *A review of Europe's mortgage and housing markets*, European Mortgage Federation, 2011.

¹⁰ Communiqué de presse de l'ISVAP, 6 décembre 2011.

¹¹ Depuis le 1^{er} janvier 2013, l'ISVAP a été remplacé par l'IVASS (*Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni*).

¹² Background note on PPI, EIOPA (*European Insurance and occupational pensions authority*), 2013.

3.2. La législation en vigueur soumet la vente d'assurance-emprunteur à des règles strictes et fixe des standards minimaux de garanties et d'information¹³

Entre la fin 2011 et la mi-2012, l'Italie s'est dotée de nouvelles règles encadrant le marché de l'assurance-emprunteur. Les principales mesures mises en œuvre et concernant la distribution, sont les suivantes :

- ♦ il est interdit à toute institution d'être, directement ou indirectement, le bénéficiaire et l'intermédiaire de tout contrat individuel ou de groupe ;
- ♦ si une banque conditionne la vente d'un crédit immobilier à la souscription d'un contrat d'assurance, elle est tenue de présenter gratuitement au client au moins deux assurances de deux différents groupes d'assurance qui ne lui sont pas liées³ ;
- ♦ après que la banque a proposé au consommateur les deux contrats alternatifs, ce dernier a au minimum 10 jours ouvrés pour trouver une offre avec le même niveau de garantie. Le banquier est alors tenu de l'accepter sans modifier son offre de crédit.

Les nouvelles règles d'information du consommateur sont :

- ♦ l'obligation de faire parvenir aux consommateurs, chaque année, une note d'information pour rappeler la somme assurée, ainsi que les montants encore dus ;
- ♦ les fournisseurs d'assurance ont l'obligation de mettre en ligne les termes et conditions de leurs contrats ;
- ♦ la notice d'information attachée aux contrats d'assurance doit indiquer l'ensemble des frais prélevés en euros et en pourcentage ainsi que la quote-part perçue en moyenne par l'intermédiaire¹⁴.

La réglementation a également défini des standards minimaux pour les contrats avec assurance décès, parmi lesquels :

- ♦ la possibilité de résiliation dans les 30 jours suivants la signature de l'offre avec possibilité de facturer les frais de gestion associés ;
- ♦ la couverture décès quelle que soit la cause (sauf si conduite répréhensible de l'assuré, catastrophe voire suicide) et l'occurrence géographique ;
- ♦ une durée de la couverture égale à la durée du prêt ;
- ♦ une durée de carence maximum de 90 jours. Le remboursement est dû si le décès durant la durée de carence est dû à un accident, une maladie infectieuse, un choc anaphylactique. La carence n'est pas autorisée si un examen médical préalable a été effectué ;
- ♦ l'obligation de remboursement partiel en cas de remboursement anticipé du prêt pour les cas de prime unique.

¹³ Régulation 40, IVASS.

¹⁴ Publication du règlement n°35 de l'ISVAP relatif à la Transparence, Actélior, 2010.

4. Certains autres pays ont mis en place des règles plus ciblées

4.1. Les pays européens¹⁵

Si le Royaume-Uni et l'Italie sont les pays qui ont été, avec la France, les plus actifs en ce qui concerne l'encadrement du marché de l'assurance-emprunteur, d'autres pays ont également mis en œuvre des mesures spécifiques visant à réguler certaines dérives du marché.

C'est notamment le cas des **Pays-Bas**. Depuis le 1^{er} janvier 2013, les commissions entre les distributeurs et fournisseurs de produits financiers complexes (dont l'assurance-emprunteur) y sont totalement interdites. De plus, les frais de conseil portant sur l'assurance-emprunteur doivent être proportionnés. Sur ce sujet, la régulation se fait principalement par des avis des autorités de contrôle qui sont ensuite appliqués par les institutions financières. Ces sommes qui doivent permettre aux banques de compenser leurs coûts de distribution et de gestion de l'assurance-emprunteur sont ainsi passés de 1 500 € à 500 €.

Les Pays-Bas, comme d'autres pays (Etats-Unis et Canada notamment), disposent d'une compagnie nationale d'assurance spécialement dédiée au crédit emprunteur. Cette société est ainsi en concurrence avec des entreprises privées. Pour tout prêt immobilier inférieur à 320 000 €, et en fonction d'un ratio d'endettement défini en fonction de l'âge, du taux d'intérêt et des revenus, il est possible de souscrire à cette assurance

En **Espagne**, pays dans lequel l'assurance-emprunteur est relativement peu développée (un quart des emprunts étaient assurés en 2007), outre l'obligation de faire apparaître clairement le prix de l'assurance dans le contrat, il est notamment possible de rompre le contrat d'assurance sans motivation, sans pénalité dans les 30 jours suivant la signature. Notons également que les autorités ont conduit des visites mystères pour déceler d'éventuelles ventes liées.

En **Irlande**, l'assurance-emprunteur ne comprend généralement pas l'assurance-décès, qui doit être souscrite à l'aide d'une assurance-vie distincte.

4.2. Les pays anglo-saxons extra-européens

En ce qui concerne les **États-Unis**, l'évolution des pratiques sur le marché du crédit immobilier dans son ensemble est consécutive à la crise des *subprimes*. En 2006, 23 % des prêts immobiliers étaient souscrits par des ménages à faibles revenus. Comme au Royaume-Uni, la garantie de remboursement du prêt porte sur la valeur du bien acquis et non sur la capacité de remboursement de l'emprunteur. La contraction brutale du marché de l'immobilier à partir de 2007 a donc mis à mal ce modèle en ne permettant pas aux banques de récupérer leurs fonds quand les emprunteurs n'étaient plus en capacité de rembourser. Ainsi, à partir du 1^{er} janvier 2014, les prêteurs devront notamment prendre en compte la capacité de remboursement de leurs clients et la documenter, ce qui n'était que rarement le cas auparavant. Une limite du ratio niveau de dette à rembourser mensuellement sur revenus bruts mensuels a même été fixée pour plus de sécurité. Elle est de 43 %¹⁶.

L'assurance-emprunteur (*Private Mortgage Insurance* ou PMI) est une protection du prêteur dans la mesure où elle rembourse la différence potentielle entre le montant restant à rembourser et la valeur du bien saisi par le prêteur. L'emprunteur n'est que peu protégé par ce produit dans la mesure où de toute façon, aux Etats-Unis, une fois le bien saisi, le particulier est délié de toute contrainte vis-à-vis du prêteur.

¹⁵ Background Note on PPI, European Insurance and Occupational Pensions Authority, 2013.

¹⁶ New rule will require mortgage lenders to verify borrowers' ability to repay, Inman news, 2013.

Les sociétés *Fannie Mae* et *Freddie Mac*, qui disposent d'une garantie gouvernementale, ont pour objectif de permettre aux profils les plus risqués d'accéder à l'emprunt hypothécaire. Or ces deux sociétés n'ont pas le droit d'acheter des prêts hypothécaires non assurés si la mise de fonds de l'emprunteur est inférieure à 20 %. De fait, les banques américaines exigent une assurance pour de tels crédits.

L'assurance-emprunteur peut être souscrite auprès d'un acteur privé ou de la *Federal Housing Administration* (FHA) qui propose une couverture de la totalité du prêt jusqu'à son échéance. Avant la crise, seuls 15 % des emprunts hypothécaires américains étaient assurés. Aux États-Unis l'assurance-emprunteur est payée mensuellement et est souvent partielle, dans la mesure où les systèmes de franchise sont très développés¹⁷.

La régulation d'un tel produit est la suivante :

- ◆ le paiement de la prime doit automatiquement s'arrêter une fois que le ratio capital restant dû sur valeur du bien, est inférieur à 78 % ;
- ◆ la résiliation avant cette date peut être refusée par la banque ;
- ◆ tous les types de contrats et de clauses sont soumis à l'agrément des pouvoirs publics ;
- ◆ le montant du taux et de la prime à la charge du souscripteur doivent être transmis aux instances de régulation ;
- ◆ l'assuré doit être informé chaque année des conditions de résiliation, et la procédure à suivre pour résilier.

Il existe cependant d'autres types d'assurances-emprunteurs, plus proches des contrats français. L'assurance-emprunteur en cas de décès (*Credit Life Insurance*), qui permet de rembourser l'emprunt en cas de décès, fait l'objet d'un type de contrat particulier et s'apparente à un contrat de prévoyance. Elle n'est pas exigible lors de la souscription du prêt. L'assurance en cas d'accident ou de maladie (*Credit Accident and Health Insurance*) n'est pas non plus exigible.

Certains États ont, ou ont eu, des réglementations particulières concernant ces contrats. C'est le cas notamment de l'**Indiana** qui, en 1967, a décidé d'opérer des contrôles et des auditions approfondis pour tous les cas où des commissions supérieures à 40 % de la prime seraient versées au prêteur. Les commissions sont d'ailleurs définies de façon très large ce qui permet à tout type de rémunérations d'entrer dans le champ d'action des autorités. Le taux de 40 % a été défini en rapport avec le taux estimé de couverture des sinistres (50 % de la prime) et avec les coûts administratifs (10 %). Cette mesure n'est plus en vigueur. L'Indiana possède également un droit à déliaison depuis 1961.

Certains États ont également légiféré sur ce sujet. Par exemple, dans l'**Illinois**, le régulateur a estimé qu'un tarif de 47 cents par an et pour 100 \$ emprunté était un taux satisfaisant. Dans l'**Oklahoma**, le « *tarif raisonnable* » est de 68 cents par an et pour 100 \$.

Le système en vigueur au **Canada** est très proche du modèle américain avec également l'existence d'une société publique d'assurance : la Société Canadienne d'Hypothèques et de Logement (SCHL), qui détient la majorité du marché¹⁸. L'assurance-emprunteur au Canada peut cependant être considérée comme plus importante dans la mesure où, au contraire des États-Unis, le particulier ayant vu son bien saisi reste redevable envers le prêteur de la différence du prix de cession de ce bien et du capital restant dû. Cela explique probablement le fait qu'elle est souscrite dans 50 % des prêts. Les obligations de souscription, d'information sont identiques à celles existantes aux États-Unis, si ce n'est que le paiement de la prime se fait en une fois au moment de la souscription.

¹⁷ Comparaison des systèmes de financement de l'habitation, Société Canadienne d'Hypothèques et de Logement.

¹⁸ <http://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2011/02/allen-f.pdf>

ANNEXE 6

**Étude de l'impact de la mise en place
d'une faculté pour l'assuré
de résiliation du contrat à tout moment**

SOMMAIRE

1. LA RECHERCHE DE LA BAISSSE DU COUT DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR PASSE POUR CERTAINS PAR LA FACULTE DE SUBSTITUTION DU CONTRAT D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR EN COURS DE PRET	1
1.1. La mesure vise à créer les conditions d'une concurrence effective sur le marché de l'assurance-emprunteur.....	1
1.2. Au-delà de la définition des modalités de mise en œuvre de la mesure, des garde-fous doivent être imaginés pour éviter certaines évolutions de l'offre défavorables aux emprunteurs	2
2. LA MESURE PROPOSEE EST SUSCEPTIBLE D'ACCELERER ET D'APPROFONDIR LA DEMUTUALISATION DES CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR ET LEUR SEGMENTATION TARIFAIRE EN FONCTION DES CARACTERISTIQUES INDIVIDUELLES.....	3
2.1. L'assurance-emprunteur des crédits immobiliers couvre des risques peu fréquents pour les emprunteurs, mais qui peuvent avoir des conséquences financières importantes	3
2.2. L'assurance-emprunteur est déjà en partie démutualisée du fait de la segmentation tarifaire.....	4
2.2.1. <i>Les tarifs des contrats d'assurance-emprunteur sont a minima fonctions de l'âge à la souscription et de l'état de santé.....</i>	<i>4</i>
2.2.2. <i>Sous l'effet de la concurrence, l'écart de tarif entre les plus jeunes assurés et les plus âgés dans les contrats collectifs bancaires tend à se rapprocher de celui qui est observé dans les contrats alternatifs</i>	<i>4</i>
2.2.3. <i>Les contrats collectifs bancaires ne sont proposés qu'aux clients respectant les conditions, définies par la banque, d'obtention du crédit.....</i>	<i>6</i>
2.3. Les contrats collectifs bancaires comportent différentes formes de mutualisation du risque	7
2.4. L'analyse théorique montre que la résiliation à tout moment du contrat d'assurance a pour effet de démutualiser l'assurance-emprunteur	8
2.4.1. <i>Les contrats collectifs bancaires ne constituent pas un système de tarification stable.....</i>	<i>8</i>
2.4.2. <i>Le phénomène de sélection adverse incite les emprunteurs au profil de risque le plus faible à sortir des contrats de groupe</i>	<i>9</i>
2.4.3. <i>La démutualisation est un phénomène qui s'autoalimente</i>	<i>9</i>
2.5. De manière générale, les possibilités actuelles de résiliation et de substitution du contrat d'assurance-emprunteur sont soumises à l'accord de l'établissement de crédit	11
2.6. La résiliation à tout moment du contrat d'assurance-emprunteur pourrait accélérer la démutualisation et les garanties offertes aux consommateurs.....	13
2.6.1. <i>La sensibilité au prix de l'assurance-emprunteur accroît le risque de démutualisation qu'engendrerait la possibilité de résilier à tout moment.....</i>	<i>13</i>
2.6.2. <i>La possibilité de résiliation à tout moment pourrait conduire à modifier les caractéristiques des contrats d'assurance-emprunteur</i>	<i>14</i>
2.6.3. <i>Pour maintenir leur part de marché, les établissements de crédit seraient contraints de multiplier les contre-offres alternatives, accélérant de ce fait la démutualisation</i>	<i>17</i>

3. LE RISQUE D'AUGMENTATION DU TAUX DES PRETS EN REPONSE A UNE BAISSSE DES TARIFS DE L'ASSURANCE-EMPRUNTEUR EXISTE MAIS SON AMPLEUR N'EST PAS MESURABLE	17
3.1. La mesure pourrait entraîner une hausse des taux d'intérêt des prêts immobiliers, ce qui limiterait son effet sur le coût global de l'emprunt mais faciliterait la titrisation des prêts	17
3.1.1. <i>Le modèle de la banque de détail s'appuierait sur des subventions croisées en faveur du prêt immobilier, produit d'appel structurellement sous-tarifé</i>	<i>17</i>
3.1.2. <i>La réforme pourrait entraîner une hausse des taux des prêts immobiliers voire de l'assurance-emprunteur</i>	<i>19</i>
3.1.3. <i>La réforme pourrait avoir pour avantage collatéral de favoriser la titrisation des créances des banques.....</i>	<i>21</i>
3.2. L'ampleur de l'augmentation des taux liée aux phénomènes de sous-tarification des prêts et de subventionnement croisé est difficile à quantifier.....	21
3.2.1. <i>Une approche macroéconomique ne permet pas de déterminer avec certitude l'ampleur du phénomène de sous-tarification des prêts immobiliers.....</i>	<i>21</i>
3.2.2. <i>Les éléments recueillis par la mission auprès des établissements bancaires rencontrés ne permettent pas d'affirmer avec certitude qu'il existe des subventions croisées de l'assurance-emprunteur vers le prêt immobilier.....</i>	<i>26</i>
4. LA MISSION ESTIME QUE LES OBJECTIFS DE LA MESURE POURRAIENT ETRE ATTEINTS PAR DES OPTIONS MOINS RADICALES	29

1. La recherche de la baisse du coût de l'assurance-emprunteur passe pour certains par la faculté de substitution du contrat d'assurance-emprunteur en cours de prêt

1.1. La mesure vise à créer les conditions d'une concurrence effective sur le marché de l'assurance-emprunteur

La mesure étudiée est issue d'une proposition parlementaire visant à établir un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur tout au long du prêt¹, afin de favoriser la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur, et d'obtenir *in fine* :

- ♦ la baisse des tarifs des contrats d'assurance-emprunteur, et donc du coût global de l'emprunt immobilier ;
- ♦ l'amélioration des garanties offertes aux emprunteurs.

La justification de cette proposition repose sur une concurrence jugée insuffisante qui se traduit par un ratio sinistre sur prime (ratio S/P) faible et par un niveau de commissions de distribution élevé (cf. annexe 3).

L'amélioration de la concurrence sur le marché de l'assurance-emprunteur passe par plusieurs canaux :

- ♦ la mesure met fin au phénomène de vente liée, source d'inefficacité du marché de l'assurance-emprunteur et de tarification réputée excessive (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve en annexe 9), dans le prolongement de la loi dite « loi Lagarde ». Elle permet donc l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché, ce qui a pour effet de faire baisser les tarifs au bénéfice des emprunteurs. Le ratio sinistre sur prime augmenterait donc par le biais de la réduction de commissions qui sont plus élevées que dans le reste du marché de l'assurance (cf. annexe 3) ;
- ♦ la mesure permet à l'emprunteur de substituer son contrat d'assurance-emprunteur après la signature du contrat de prêt et de la vente, lorsqu'il n'a pas été en mesure de faire jouer la concurrence pendant la réalisation de l'opération immobilière. Les raisons pour lesquelles un emprunteur peut ne pas être en mesure de bénéficier de la concurrence sont les suivantes :
 - son pouvoir de négociation limité face à l'établissement bancaire (cf. annexe 4). Les délais très courts qui encadrent l'opération immobilière, ainsi que le faible pouvoir de négociation de certains emprunteurs (faible patrimoine et catégorie socio-professionnelle moins favorisée) peuvent rendre certains emprunteurs vulnérables. L'établissement bancaire est en effet en mesure de conditionner l'octroi ou le taux du prêt au choix par l'emprunteur de l'assurance initialement proposée (tant qu'aucune offre formelle n'a été produite et que la négociation se fait dans un cadre oral et précontractuel) ;
 - sa méconnaissance ou sa mauvaise compréhension de la possibilité de choisir librement un contrat d'assurance ;
 - son incapacité, faute de temps, à chercher une autre assurance-emprunteur en raison du délai contraint de la vente immobilière (la signature du compromis est en général séparée de trois mois de la signature de la vente) ;

¹ En l'état actuel du droit, il n'existe pas de droit général effectif de substitution de l'assurance-emprunteur après la signature de l'acte de vente (cf. annexe 2).

- son incapacité, faute de temps, à trouver un contrat présentant des garanties équivalentes à celles qu'offre le contrat de groupe proposé par l'établissement bancaire ;
- ♦ à tout moment au long du prêt, la mesure permettrait à l'emprunteur de bénéficier des conséquences tarifaires des évolutions favorables relatives à la sinistralité, notamment la baisse de la mortalité (allongement de l'espérance de vie) et les progrès de la médecine ;
- ♦ à tout moment au long du prêt, la mesure permettrait à l'emprunteur de tirer parti d'une amélioration de son état de santé individuel. Un individu qui verrait son état de santé s'améliorer de façon durable pourrait ainsi opter pour un contrat moins coûteux, qui corresponde mieux à son nouveau profil de risque ; il n'aurait donc pas à payer jusqu'à la fin de son prêt des primes correspondant à un niveau de risque défini *ex ante* et plus élevé que son niveau de risque effectif.

La portée pratique de ces deux derniers arguments est cependant limitée, dans la mesure où la sinistralité s'accroît avec l'âge des individus. En conséquence :

- il est peu probable qu'un emprunteur ait intérêt à changer de contrat d'assurance-emprunteur plusieurs années après le début du contrat : même si les tarifs baissent de manière générale, l'emprunteur serait alors dans une tranche de tarifs plus élevés que son tarif initial, en raison de son plus grand âge ;
- il est peu fréquent que la situation de santé des emprunteurs s'améliore avec l'âge. Cet avantage de la mesure ne devrait concerner qu'une minorité d'emprunteurs.

La mesure proposée a donc pour objectif de protéger l'emprunteur contre une situation de vulnérabilité initiale et éventuellement de lui permettre de bénéficier des conséquences des évolutions de la technique, de la médecine et de sa situation de santé.

1.2. Au-delà de la définition des modalités de mise en œuvre de la mesure, des garde-fous doivent être imaginés pour éviter certaines évolutions de l'offre défavorables aux emprunteurs

Le dispositif juridique de création du droit de substitution en cours de prêt nécessiterait probablement une double intervention du législateur dans le code des assurances et dans le code de la consommation. Les modalités juridiques de mise en place d'une telle proposition ont été étudiées dans la partie 4 de l'annexe 2 au présent rapport :

- ♦ la partie 4.1 propose des modalités concrètes de mise en place de ce droit dans les textes législatifs régissant l'assurance-emprunteur ;
- ♦ la partie 4.2 étudie la possibilité, d'un point de vue juridique, d'appliquer une telle mesure non seulement aux contrats nouveaux mais aussi aux contrats en cours.

La possibilité de changer de contrat en cours de prêt fait peser un risque de sortie progressive des meilleurs profils de risque des contrats de groupe (cf. partie 2). En réaction, les assureurs pourraient souhaiter avoir la possibilité de réviser les tarifs à la hausse en cours de contrats ou de résilier les emprunteurs ayant un profil de risque élevé. De telles mesures permettraient en effet à l'assureur de rétablir une symétrie entre les facultés qui s'offrent à lui et celles dont bénéficierait l'emprunteur.

Ainsi, **certains garde-fous pourraient être prévus au moment de la création de la mesure, afin d'éviter que les acteurs remettent en cause certains des grands équilibres du marché français de l'assurance-emprunteur, qui est globalement satisfaisant :**

- ♦ une disposition pourrait préciser que la durée du contrat d'assurance est égale à la durée du contrat de prêt. Cela empêcherait que l'assureur puisse, à chaque échéance, proposer un nouveau tarif aux assurés, que ces derniers devraient accepter pour éviter la résiliation de leur contrat d'assurance-emprunteur ;
- ♦ une disposition pourrait introduire l'impossibilité de réviser les tarifs sans le consentement de l'assuré. L'état du droit actuel n'est pas suffisamment univoque sur cette question (cf. annexe 2) et devrait faire l'objet d'une clarification empêchant la modification du tarif de l'assurance-emprunteur en cours de prêt.

Ces dispositions joueraient un rôle de garde-fou, mais il est peu probable que les acteurs de marché s'engagent spontanément dans de telles modifications, dans la mesure où les emprunteurs ont une préférence pour la stabilité des conditions tarifaires de l'assurance-emprunteur tout au long du prêt. L'assurance-emprunteur est en effet pour l'emprunteur une double assurance, contre le risque d'incapacité de paiement des mensualités de prêt, mais également contre le risque de révision des tarifs de l'assurance elle-même au cours du temps (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve en annexe 9 pour une justification théorique de ce phénomène).

Les deux parties suivantes analysent l'impact de la mesure selon deux grands axes :

- ♦ le caractère plus ou moins mutualisé des contrats collectifs (partie 2) ;
- ♦ les conséquences de la baisse des tarifs de l'assurance-emprunteur sur le taux des prêts immobiliers (partie 3).

La quatrième partie de la présente annexe précise l'appréciation globale portée par la mission sur la mesure étudiée, à partir d'une synthèse des arguments en présence.

2. La mesure proposée est susceptible d'accélérer et d'approfondir la démutualisation des contrats d'assurance-emprunteur et leur segmentation tarifaire en fonction des caractéristiques individuelles

2.1. L'assurance-emprunteur des crédits immobiliers couvre des risques peu fréquents pour les emprunteurs, mais qui peuvent avoir des conséquences financières importantes

D'un point de vue individuel, le risque statistique de survenance des cas de décès, d'incapacité, d'invalidité, et de perte d'emploi contre lesquels l'assurance-emprunteur est souscrite est limité. Mesurée sur l'ensemble de la population, la probabilité de décéder dans l'année à l'âge de 25 ans est de 0,05 % en 2010². Elle atteint 0,55 % à l'âge de 55 ans et 1,40 % à l'âge de 70 ans. Le risque de perte d'emploi dans l'année est plus élevé : la probabilité de passer d'une situation d'actif occupé à celle de chômeur est de 2,9 % en 2011, contre 3,6 % en 2009. Ce risque est près de quatre fois plus élevé pour un ouvrier non qualifié que pour un cadre (5,5 % contre 1,4 %)³. Étant donné que l'accès au crédit immobilier et à une assurance-emprunteur sont deux dispositifs faisant l'objet d'une sélection à l'entrée, la probabilité de décéder ou de connaître une période de chômage pour les emprunteurs assurés est inférieure à ces valeurs calculées sur l'ensemble de la population.

² http://www.ined.fr/fichier/t_telechargement/61786/telechargement_fichier_fr_sd2011_t68_fm.xls

³ http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATnon03324

En revanche, les conséquences financières de la survenue de ces accidents de la vie sont importantes dans le cas d'un prêt immobilier. Pour un emprunt de 100 000 € amortissable sur 15 ans à un taux de 3,7 %, le capital restant dû est de 72 000 € après cinq années de remboursement et encore de 40 000 € après dix années.

2.2. L'assurance-emprunteur est déjà en partie démutualisée du fait de la segmentation tarifaire

2.2.1. Les tarifs des contrats d'assurance-emprunteur sont *a minima* fonctions de l'âge à la souscription et de l'état de santé

Trois catégories de contrats coexistent actuellement sur le marché de l'assurance-emprunteur : les contrats collectifs bancaires ; les contrats alternatifs ; et les contrats individuels purs. Ces catégories se distinguent notamment par leur tarification, et plus précisément par la manière dont ils prennent ou non en compte les caractéristiques des emprunteurs, en plus de l'état de santé de l'emprunteur, pour déterminer leur tarif⁴.

Au début des années 2000, la majorité des contrats collectifs bancaires proposait un tarif unique pour tous les emprunteurs quel que soit leur âge (environ 0,42 % du capital initial par an). Cependant un mouvement de segmentation s'est opéré depuis, au point qu'avec un tarif unique, le Crédit Foncier de France fait figure d'exception en 2013.

Désormais, outre une tarification généralisée en fonction de l'âge des emprunteurs, certains contrats modulent également leur tarif selon la durée du prêt.

Les contrats alternatifs fixent quant à eux leurs tarifs en intégrant davantage d'informations sur l'emprunteur. Le coût de l'assurance y est fonction, en plus de l'âge de l'emprunteur, de sa catégorie socioprofessionnelle et du fait d'être fumeur ou non-fumeur. Certains contrats mobilisent également des informations complémentaires sur les conditions d'exercice de sa profession (manipulation de charges lourdes ou dangereuses, fréquence des déplacements professionnels), sur son état de santé (comme son indice de masse corporelle) voire sur sa région de résidence, dans la mesure où des différences de sinistralité peuvent être cartographiées.

2.2.2. Sous l'effet de la concurrence, l'écart de tarif entre les plus jeunes assurés et les plus âgés dans les contrats collectifs bancaires tend à se rapprocher de celui qui est observé dans les contrats alternatifs

Le tarif des contrats collectifs bancaires varie actuellement du simple au double selon l'âge de l'emprunteur : il est en moyenne de 0,4 % du capital initial et par an pour un emprunteur âgé de 56 ans, contre 0,2 % pour un emprunteur de 26 ans.

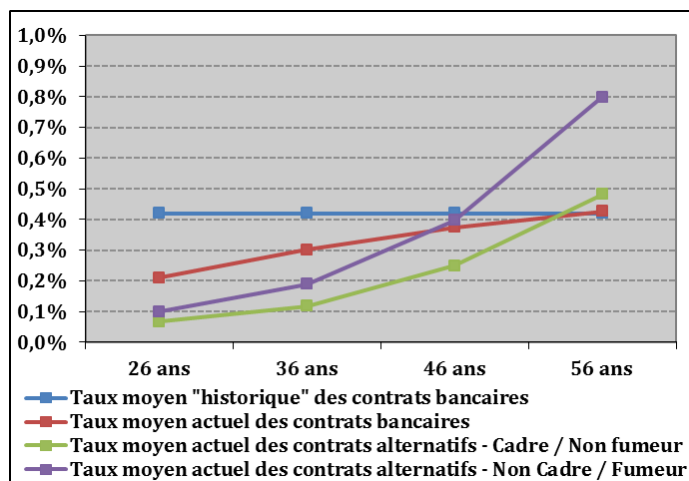
Cette amplitude est inférieure à celle observée pour les contrats alternatifs. Dans ces derniers, le tarif d'un emprunteur de 56 ans est en moyenne sept fois plus élevé que celui d'un emprunteur de 26 ans.

Néanmoins, pour les emprunteurs de moins de 50 ans, la tarification des contrats collectifs bancaires est proche de celle des contrats alternatifs. Dans les contrats collectifs bancaires, le tarif moyen pour un emprunteur de 46 ans est supérieur de 0,16 points de pourcentage à celui des emprunteurs de 26 ans. Dans les contrats alternatifs, l'écart de tarif est de 0,20 points pour les cadres non-fumeurs et de 0,30 points pour les fumeurs non-cadres.

⁴ Voir notamment l'annexe 2 pour une description juridique des contrats d'assurance-emprunteur.

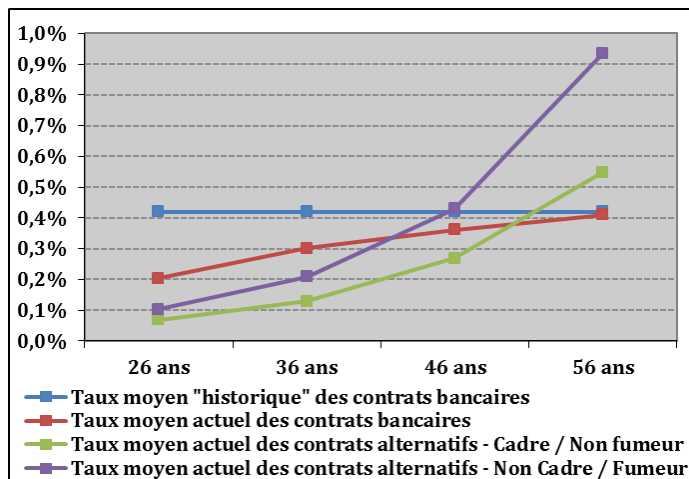
Annexe 6

Graphique 1 : Tarifs moyen des contrats collectifs bancaires et des contrats alternatifs pour un prêt de 100 000 € sur 15 ans (en pourcentage du capital initial et par an)



Source : Mission IGF.

Graphique 2 : Tarifs moyen des contrats collectifs bancaires et des contrats alternatifs pour un prêt de 250 000 € sur 20 ans (en pourcentage du capital initial et par an)

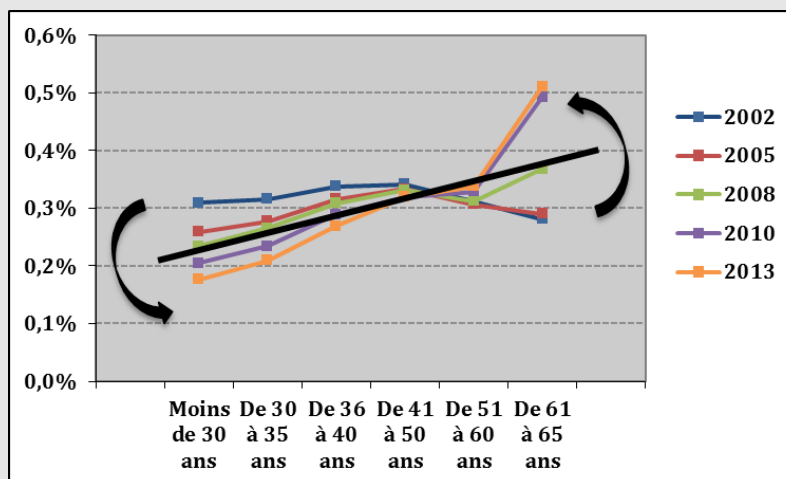


Source : Mission IGF.

**Encadré 1 : Exemple d'évolution des tarifs d'un contrat de groupe bancaire
au cours des années 2000**

Le graphique ci-dessous retrace l'évolution du tarif moyen par tranche d'âge d'un contrat collectif bancaire entre 2002 et 2013. Ces tarifs correspondent aux risques de décès, d'incapacité et d'invalidité. Ils sont exprimés en pourcentage du capital initial et par an. A l'image de ce contrat, de nombreux contrats collectifs bancaires ont connu au cours des années 2000 une « pentification » des tarifs en fonction de l'âge de l'assuré.

Graphique 3 : Évolution des tarifs d'un contrat de groupe bancaire



Source : Mission IGF.

▪ **Cas des emprunteurs de moins de 50 ans**

Pour une année donnée, la pente des tarifs en fonction de l'âge de l'assuré peut être approchée par l'écart entre le tarif d'emprunteur de la classe d'âge 41-50 ans et celui d'une personne de moins de 30 ans. Pour ce contrat collectif bancaire, l'écart s'établissait à +0,03 points de pourcentage en 2002, le tarif de l'assurance-emprunteur étant de 0,34 % pour un assuré de 41 à 50 ans et de 0,31 % pour un assuré de moins de 30 ans.

Au cours des années 2000, cet écart entre le tarif des 41-50 ans et celui des moins de 30 ans n'a cessé d'augmenter. Alors que le prix de l'assurance-emprunteur des 41-50 ans est resté stable entre 2002 et 2013 (entre 0,34 % et 0,32 %), celui des moins de 30 ans a significativement diminué. Il est passé de 0,31 % en 2002 à 0,24 % en 2007, puis 0,18 % en 2013. La pente tarifaire, qui était de +0,03 points de pourcentage en 2002, a atteint +0,09 en 2007 et +0,14 en 2013. Cette augmentation de la pente (ou « pentification ») des tarifs reflète la plus grande segmentation des contrats collectifs bancaires, et la démutualisation de l'assurance-emprunteur qui s'est opérée au cours des années 2000.

▪ **Cas des emprunteurs de plus de 50 ans**

Le phénomène de pentification des tarifs de ce contrat collectif bancaire a été encore plus marqué pour les emprunteurs de plus de 50 ans. Ainsi, alors qu'en 2002, le tarif moyen des plus de 60 ans était inférieur de 0,06 points de pourcentage à celui des 41-50 ans, il lui est désormais supérieur de 0,19.

2.2.3. Les contrats collectifs bancaires ne sont proposés qu'aux clients respectant les conditions, définies par la banque, d'obtention du crédit

En France, l'obtention d'un prêt dépend de la solvabilité du demandeur. La décision de l'établissement de crédit est ainsi fonction de l'apport personnel du client, de ses revenus, de sa capacité d'endettement, de son historique bancaire et de sa situation personnelle et professionnelle.

Seule la population respectant les conditions d'accès au prêt, définies par l'établissement de crédit, se verra offrir la possibilité de souscrire au contrat d'assurance-emprunteur de groupe proposé par cet établissement. Une banque ciblant une clientèle particulière en matière de crédit (par exemple les catégories socioprofessionnelles favorisées) n'aura ainsi nullement besoin de segmenter son offre d'assurance-emprunteur selon ce critère, sachant que seule cette sous-population aura la faculté d'adhérer à son contrat de groupe.

2.3. Les contrats collectifs bancaires comportent différentes formes de mutualisation du risque

De par leur moindre segmentation tarifaire, les contrats collectifs bancaires contribuent à la mutualisation de l'assurance-emprunteur. Cette mutualisation s'opère entre les classes d'âge, entre les catégories socioprofessionnelles, et jusqu'à un certain point entre les risques médicaux différents. De plus, le mode de tarification des contrats collectifs assure également une mutualisation des primes dans le temps⁵.

- ♦ une **mutualisation intergénérationnelle** : la majorité des contrats de groupe modulent leur tarif en fonction de l'âge de l'assuré à la souscription du prêt. La population des assurés est segmentée en classes d'âge. A l'exception du contrat du Crédit foncier de France, les autres contrats collectifs bancaires segmentent la population des 18-65 ans en quatre à six classes d'âge :

- une à trois classes tarifaires pour les 18-35 ans ;
- deux ou trois classes tarifaires pour les 35- 50 ans ;
- deux ou trois classes tarifaires pour les 50- 65 ans.

Mesurée sur l'ensemble de la population, la dispersion des tarifs entre les différentes classes d'âge de l'ensemble des contrats bancaires est inférieure à celle observée pour les contrats alternatifs. De ce fait, les contrats collectifs bancaires présentent une plus forte mutualisation, notamment vis-à-vis des emprunteurs de plus de 45 ans.

Dans une moindre mesure, ce mode de tarification permet la mutualisation du risque au sein de chaque classe tarifaire, les plus âgés de chaque classe bénéficiant de tarifs avantageux grâce à la présence des plus jeunes.

- ♦ une **mutualisation entre les différentes catégories socioprofessionnelles** : les contrats bancaires de groupe ne segmentent pas selon les catégories socioprofessionnelles (cadres / non cadres). De ce fait, les non cadres - qui présentent, toutes choses égales par ailleurs, un profil de risque plus élevé que les cadres - bénéficient de tarifs d'assurances inférieurs à ceux qui découleraient d'une tarification fondée uniquement sur la sous-population des non-cadres ;
- ♦ une **mutualisation entre bons et mauvais risques de santé** : Le dispositif conventionnel AERAS (cf. annexe 1) permet de faire bénéficier aux personnes présentant un risque de santé de conditions d'assurance acceptables en matière de tarifs et de garanties. En 2012, sur les 376 522 demandes d'assurance-emprunteur présentant un risque aggravé de santé, 208 355 ont fait l'objet d'une proposition d'assurance sans surprime et sans exclusion. Plus de la moitié des personnes présentant un risque de santé sont ainsi assurées aux conditions standards des contrats. De plus, 6 700 personnes ont bénéficié du mécanisme d'écarternement des primes ;

⁵ D'après CBP (avril 2013).

- ♦ une **mutualisation des primes dans le temps** : les contrats collectifs bancaires proposent une tarification constante en fonction du capital initial emprunté. Dans ce cas, les cotisations payées par l'assuré sont constantes (en euros courants) pendant toute la durée du crédit. À coût total de l'assurance-emprunteur mesuré en euros courant identique, les cotisations payées pour un contrat bancaire de groupe sont supérieures à celles d'un contrat alternatif en fin de crédit. Elles leur sont en revanche inférieures en début de prêt, quand la situation financière de l'emprunteur est plus contrainte.

2.4. L'analyse théorique montre que la résiliation à tout moment du contrat d'assurance a pour effet de démutualiser l'assurance-emprunteur

Lors des entretiens réalisés au cours de cette mission, les établissements de crédit - qui proposent actuellement des contrats collectifs bancaires et des contre-offres alternatives - ont mis en avant le risque de démutualisation du système de l'assurance-emprunteur et celui d'exclusion de certaines populations de l'accès au crédit qu'engendrerait la possibilité de résiliation à tout moment du contrat d'assurance-emprunteur.

Bien que segmentés, les contrats de collectifs bancaires comportent encore actuellement une part de mutualisation : le tarif de l'assurance-emprunteur des meilleurs risques est majoré pour leur permettre de proposer aux clients présentant de moins bons risques une assurance-emprunteur à un tarif inférieur à ce qu'il devrait être⁶.

Un mouvement de démutualisation est déjà l'œuvre depuis le début des années 2000, qui a poussé à une segmentation tarifaire selon les caractéristiques individuelles des assurés, à commencer par l'âge (cf. partie 2.2.2 et annexe 8). Ce mouvement est la conséquence de la concurrence des contrats alternatifs et de la contrattaque qui s'en est suivie de la part des banques tant sur leurs contrats collectifs que sur leurs contrats défensifs. **Le risque généré par la mesure proposée est donc d'abord celui de l'approfondissement (nouveaux critères de segmentation, raffinement des critères existants) et de l'accélération (rythme d'évolution plus élevé pour la segmentation des tarifs) du mouvement de démutualisation.**

2.4.1. Les contrats collectifs bancaires ne constituent pas un système de tarification stable

D'après l'étude de B. Villeneuve⁷ conduite pour la mission (cf. contribution en annexe 9), un système d'assurance-emprunteur dont la tarification ne tiendrait pas compte de l'ensemble des informations disponibles sur le risque de sinistre des assurés ne constitue pas un système de tarification stable en situation de concurrence : en effet, un assureur concurrent serait toujours incité à proposer un tarif prenant en considération les caractéristiques individuelles des emprunteurs de manière plus fine, afin de proposer des tarifs plus avantageux aux meilleurs profils de risque. **Le système actuel de tarification (qui utilise un nombre limité de critères de segmentation tarifaire) n'est donc pas stable.**

Pour être stable, la tarification doit prendre en considération toutes les informations disponibles (âge, catégorie socioprofessionnelle, état de santé, etc.) qui permettent de mesurer au mieux le risque de défaut des assurés et doit utiliser de manière la plus individualisée possible ces informations.

⁶ Voir notamment « Les vertus sociales de l'assurance-emprunteur », X. Cognat et P. de Villeneuve, revue Risque n° 94.

⁷ « Analyse de l'assurance-emprunteur : comment baisser les prix sans les rendre imprévisibles ? », B. Villeneuve, octobre 2013, annexé au présent rapport.

Actuellement, les contrats collectifs bancaires ne prennent pas en compte l'information relative au fait que l'assuré soit fumeur ou non dans leur tarification. Cela permet une mutualisation du risque entre les assurés fumeurs et ceux non-fumeurs. Or, toutes choses égales par ailleurs, les non-fumeurs présentent un risque de sinistralité inférieur à celui des fumeurs. De ce fait, ils vont se voir proposer des offres alternatives dont le tarif, fondé uniquement sur leur risque individuel, sera plus avantageux que le tarif moyen calculé sur l'ensemble de la population. **En situation de concurrence, le départ de ces meilleurs profils étant fort probable, les assureurs sont incités à mettre en place un système de tarification qui intègre cette information.**

De même, les contrats collectifs bancaires n'utilisent actuellement l'information sur l'âge de l'emprunteur qu'à travers son appartenance à différentes classes d'âge (de quatre à six classes selon le contrat). Or au sein d'une de ces classes d'âge (les 31-35 ans par exemple), il est fort probable que les emprunteurs de 31 ans, toutes choses égales par ailleurs, présentent un risque de défaut inférieur à celui de 35 ans. Dans ce cas, il sera donc possible de lui proposer un tarif d'assurance inférieur au tarif moyen du groupe des 31-35 ans.

Il existe donc dès aujourd'hui une pression en faveur d'une plus grande segmentation tarifaire, qui s'explique par l'existence d'un certain degré de concurrence.

2.4.2. Le phénomène de sélection adverse incite les emprunteurs au profil de risque le plus faible à sortir des contrats de groupe

Les contrats collectifs bancaires proposent actuellement une tarification unique à l'ensemble des individus appartenant à une même classe d'âge et qui ne présentent pas de risque de santé particulier.

L'assureur proposant une tarification unique pour un groupe d'individus s'expose à un risque de sélection adverse (ou d'anti-sélection, cf. en annexe 9 la contribution du professeur Bertrand Villeneuve). Les emprunteurs qui pensent avoir un profil de risque inférieur à celui du tarif proposé vont préférer souscrire un contrat alternatif dont le tarif serait plus proche de leur propre risque de défaillance que de souscrire à un contrat collectif bancaire. Ainsi, seuls les emprunteurs qui présentent un niveau de risque supérieur ou égal (c'est-à-dire les moins bons risques) à celui de la tarification proposée vont continuer à souscrire au contrat collectif bancaire.

2.4.3. La démutualisation est un phénomène qui s'autoalimente

Le marché de l'assurance-emprunteur comporte actuellement des contrats collectifs bancaires peu segmentés et d'autres dont le tarif reflète davantage le risqué réel de l'assuré. Les deux phénomènes décrits ci-dessus (non stabilité d'un contrat peu segmenté sur un marché comportant des contrats segmentés et sélection adverse) conduisent à autoalimenter la démutualisation de ce marché. La possibilité de résilier à tout moment son contrat d'assurance-emprunteur risque d'accélérer ce processus de démutualisation.

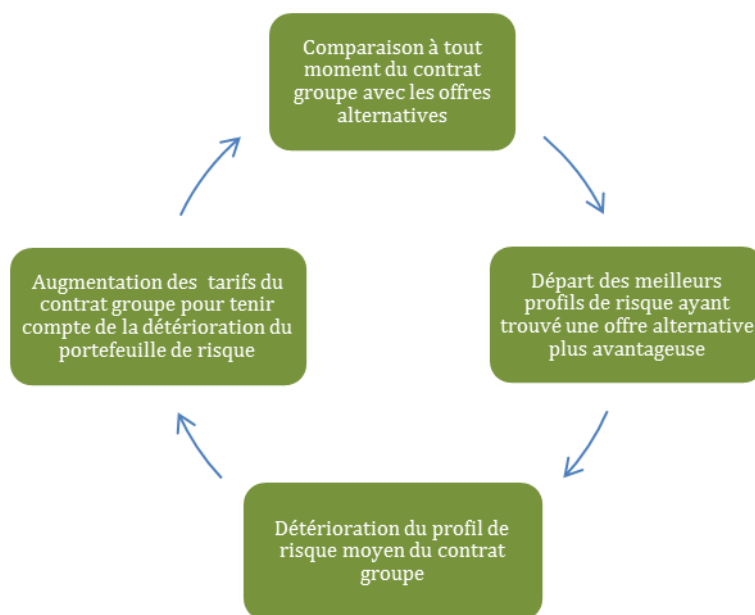
Les enchaînements attendus sont les suivants :

- ◆ (1) les meilleurs risques des contrats collectifs bancaires se voient proposer une offre alternative au tarif plus avantageux car fonction de leur profil de risque propre et non d'un tarif moyen calculé sur une sous-population comportant des individus présentant un profil plus risqué ;
- ◆ (2) une partie de ces meilleurs risques quitte le contrat collectif bancaire et souscrit un contrat alternatif ;

Annexe 6

- ◆ (3) les individus qui restent dans le contrat bancaire de groupe présentent en moyenne un profil plus risqué qu'auparavant, ce qui entraîne une hausse globale des primes d'assurance au moins pour les nouveaux entrants ;
- ◆ (4) cette augmentation des tarifs conduit à ce que des offres alternatives deviennent désormais plus avantageuses pour les meilleurs risques des assurés restés dans le contrat collectif bancaire ;
- ◆ (5) une partie de ces meilleurs risques quitte le contrat collectif bancaire et souscrit un contrat alternatif ;
- ◆ (6) et ainsi de suite, jusqu'à une démutualisation très forte.

Graphique 4 : Scénario conduisant à une forte démutualisation du système de l'assurance-emprunteur



Source : mission.

Ce phénomène de démutualisation engendrerait une hausse du coût de l'assurance-emprunteur des contrats collectifs bancaires pour les emprunteurs au profil le plus risqué, c'est-à-dire notamment les plus âgés. De ce fait, **certaines sous-populations pourraient se voir exclues du crédit immobilier**, car le coût de l'assurance pourrait devenir prohibitif pour elles⁸.

D'autres personnes, pouvant payer l'assurance-emprunteur, pourraient être également exclues du crédit en raison du dépassement du taux de l'usure (cf. tableau ci-dessous). En France, le seuil de l'usure est calculé en majorant d'un tiers le taux effectif moyen observé pour une catégorie de prêts et par montant. Pour les prêts immobiliers, les taux de l'usure sont déterminés séparément pour les prêts à taux fixes, les prêts à taux variables et les prêts-relais. Ces seuils sont calculés par la Banque de France sur la base d'une enquête trimestrielle réalisée auprès des établissements de crédit et portant sur les prêts en euros. Au 3^{ème} trimestre 2013, le taux de l'usure des prêts à taux fixe est de 5,03 %.

⁸ Actuellement, l'assurance-emprunteur peut représenter jusqu'à 40% du coût du crédit immobilier (cf. annexe 1).

Enfin, l'analyse du professeur Bertrand Villeneuve et les simulations qu'il a réalisées pour la mission (cf. annexe 9) montrent que **les individus, dans la mesure où ils éprouvent de l'aversion pour le risque, préfèrent *ex ante*** (avant de connaître leur profil de risque individuel au moment où ils emprunteront) **vivre dans un monde où la tarification est moins segmentée**. La segmentation et la démutualisation extrêmes représentent donc une réduction du bien-être des individus, en moyenne.

Tableau 1 : Seuil de l'usure des prêts immobiliers au 3^{ème} trimestre 2013

	Seuil de l'usure (en %)
Prêts à taux fixe	5,03
Prêts à taux variable	4,45
Prêts relais	5,29

Source : Banque de France⁹.

2.5. De manière générale, les possibilités actuelles de résiliation et de substitution du contrat d'assurance-emprunteur sont soumises à l'accord de l'établissement de crédit

L'assurance-emprunteur n'est pas un produit pour elle-même, mais est adossée à un emprunt. De ce fait, elle est limitée à la durée de ce crédit. Ainsi, en cas de remboursement anticipé du crédit, le risque sous-jacent disparaît et l'emprunteur ne règle pas la totalité des mensualités initialement prévues dans le contrat d'assurance-emprunteur. D'après les acteurs de ce marché rencontrés au cours de cette mission, les assureurs intègrent dans leur tarif une probabilité de rachat anticipé de crédits par l'emprunteur, en estimant un « taux de fuite » d'environ 5 % par an. L'écart entre la durée initiale des prêts (19,8 ans en 2012¹⁰) et leur durée effective (13,33 ans) souligne que le rachat anticipé de crédits n'est pas négligeable.

De plus, les informations recueillies par la mission auprès des experts du secteur laissent à penser qu'en raison de l'incertitude juridique concernant la possibilité de substitution du contrat d'assurance-emprunteur à tout moment, les établissements de crédit préfèrent actuellement accepter une délégation d'assurance, pour les clients les plus motivés, plutôt que d'engager une procédure contentieuse pouvant aboutir à une jurisprudence qui ne leur serait pas favorable (cf. annexe 2).

Certains contrats disposent actuellement de clauses permettant de sortir du contrat d'assurance-emprunteur annuellement, sous réserve de l'accord de l'établissement de crédit. C'est notamment le cas :

- ♦ du contrat souscrit par La Banque Postale auprès de CNP Assurances, dans lequel il est précisé que « *L'Assuré dispose d'une faculté annuelle de résiliation, sous réserve d'adresser une lettre recommandée à l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, au moins deux mois avant la date d'échéance (date anniversaire de l'adhésion)* »¹¹ ;
- ♦ du contrat d'assurance du Crédit Mutuel Arkéa souscrit auprès de Suravenir, contenant « *la possibilité de mettre fin à votre adhésion le 31 décembre de chaque année par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à l'assureur au moins deux mois avant cette date* »¹² ;

⁹ <http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/changes-et-taux/taux-dusure.html>

¹⁰ « Le financement de l'habitat en 2012 », ACP, juillet 2013.

¹¹ Notice du contrat d'assurance en couverture de prêts « Effinance 0601 D », mars 2013.

¹² Notice du contrat n°5027 applicable à partir du 10 octobre 2011.

Annexe 6

- ♦ du contrat d'assurance souscrit par BPCE auprès de CNP assurances, pour lequel « L'Assuré dispose d'une faculté annuelle de résiliation, sous réserve d'adresser une lettre recommandée à l'Assureur, par l'intermédiaire du Prêteur, au moins deux mois avant le 1^{er} janvier de l'année suivante »¹³.

Cependant la situation juridique actuelle des contrats d'assurance-emprunteur semble permettre à l'établissement bancaire d'exiger le remboursement immédiat du prêt en cas de résiliation de l'assurance-emprunteur (cf. annexe 2). De ce fait, la possibilité offerte aux emprunteurs de résilier annuellement leur contrat d'assurance-emprunteur peut n'être que virtuelle.

Enfin, certains contrats contiennent une clause de résiliation à la souscription du contrat (LCL/Caci, GMF/PRETILEA+, MACIF/GEM, MAIF/AEM, MMA, Sphéria Vie, etc.). Pour la majorité de ces contrats, la possibilité de résiliation est possible pendant les trente jours à compter de la demande d'adhésion ou de la conclusion du contrat.

Un contrat d'assurance-emprunteur observé par la mission fait explicitement référence à l'article L312-5 du code des assurances, selon lequel « Toute personne physique qui a signé une proposition ou un contrat d'assurance sur la vie ou de capitalisation a la faculté d'y renoncer par lettre recommandée avec demande d'avis de réception pendant le délai de trente jours calendaires révolus à compter du moment où elle est informée que le contrat est conclu. »

Néanmoins, les contrats d'assurance-emprunteur étant des contrats « mixtes », la référence à un article du chapitre des assurances sur la vie des opérations de capitalisation ne correspond pas à la solution jurisprudentielle selon laquelle les contrats mixtes doivent se voir appliquer les règles relatives aux garanties non-vie (cf. annexe 2).

De plus, comme pour les dispositions permettant de sortir annuellement du contrat, l'établissement de crédit peut se réserver le droit de reconsidérer l'offre de prêt, selon les conditions prévues dans l'offre de prêts.

Graphique 5 : Renonciation à l'adhésion de contrat alternatif

RENONCIATION A L'ADHESION
1/ DELAI DE RENONCIATION APPLICABLE QUELLES QUE SOIENT LES MODALITES DE DIFFUSION DU CONTRAT (ARTICLE L 132-5-1 DU CODE DES ASSURANCES) L'adhérent/l'assuré peut renoncer à son adhésion au contrat pendant trente jours calendaires révolus à compter du jour où il est informé que son adhésion est conclue (selon les conditions d'acceptation, l'adhésion est réputée conclue à la date de signature de la demande d'adhésion ou au plus tard à la date d'émission du certificat d'adhésion). <u>Modèle de lettre type</u> : à adresser à MULTI-IMPACT - BP 283 - 51687 REIMS cedex 2 : « Nom et prénom(s) / Adresse / N° du contrat / Montant du versement / Date du versement / Mode de paiement. Messieurs, Par la présente lettre recommandée avec avis de réception, je renonce expressément en vertu de l'article L 132-5-1 du code des assurances à mon adhésion au contrat d'assurance groupe emprunteur n° 7270, signée le _____ auprès de M. (Indiquer le nom du conseiller), ayant fait l'objet du versement en référence et demande le remboursement de ce versement dans les conditions définies dans la notice d'information. Fait à _____, le _____ Signature : » NB : n'oubliez pas de nous indiquer vos références

Source : Notice du contrat n°7270 souscrit auprès de Generali Vie.

¹³ Note d'information du contrat d'assurance en couverture de prêts immobilier n°9883 S.

2.6. La résiliation à tout moment du contrat d'assurance-emprunteur pourrait accélérer la démutualisation et les garanties offertes aux consommateurs

2.6.1. La sensibilité au prix de l'assurance-emprunteur accroît le risque de démutualisation qu'engendrerait la possibilité de résilier à tout moment

Estimer l'impact de la possibilité de résiliation à tout moment du contrat d'assurance-emprunteur nécessite de modéliser la probabilité pour un emprunteur de choisir un contrat alternatif plutôt que le contrat de groupe proposé par défaut.

À garanties équivalentes, l'écart de prix entre les contrats n'est qu'un des éléments qui entrent en jeu dans le choix d'une assurance-emprunteur. A titre d'exemple, l'emprunteur peut être également sensible :

- ◆ au coût que représentent pour lui les démarches pour comparer les différentes offres du marché ;
- ◆ au fait que les contrats de groupe proposent des mensualités constantes dans le temps, comme pour les mensualités associées au remboursement du crédit immobilier. Cela permet une plus forte lisibilité du coût de l'opération immobilière (crédit et assurance) dans le temps ;
- ◆ à la possibilité de conserver un interlocuteur unique pour son opération immobilière, le conseiller clientèle de l'établissement de crédit assurant également la distribution de l'assurance ;
- ◆ au canal de distribution de l'assurance. Il peut être plus sécurisant pour un client de contracter une assurance destinée à couvrir son risque d'accidents de la vie sur une longue période (la durée initiale des prêts immobilier est de près de 19 ans en 2012) par l'intermédiaire d'un assureur disposant d'un réseau de distribution physique plutôt que sur un site internet ;
- ◆ au fait qu'un assuré dans un contrat de groupe payant une mensualité fixe depuis plusieurs années, assimilable à la mensualité du crédit, peut y prêter une attention décroissante dans le temps.

L'étude d'impact menée par la société ACTUARIS¹⁴, ainsi que les simulations complémentaires qu'elle a réalisées pour les besoins de la mission soulignent que l'hypothèse retenue sur le degré de sensibilité de l'emprunteur au différentiel de prix des assurances conditionne très fortement l'estimation de l'impact d'une possibilité d'une résiliation du contrat d'assurance-emprunteur sur l'équilibre du marché¹⁵.

Sous les hypothèses de sensibilité des assurés aux écarts de tarifs retenue dans son étude, cette étude évalue à « 47 % la proportion d'emprunteurs [du stock de contrats en cours] qui pourraient souscrire un contrat individuel (quittant ainsi le contrat de groupe). [...] Ce sont les catégories les plus difficiles à assurer (fumeurs, personnes âgées, non cardes) qui resteront dans les contrats de groupe ».

Les simulations réalisées par la société ACTUARIS, pour différents niveaux de sensibilité aux écarts de prix, permettent d'apporter les éléments suivants :

- tous les emprunteurs de moins de 35 ans sensibles à un écart de prix, même minime, entre le prix de leur assurance collective bancaire et celui des offres alternatives disponibles souscriraient un contrat alternatif ;

¹⁴ Étude « Assurance des emprunteurs » collectives et individuelles, ACTUARIS International, mai 2013.

¹⁵ Les simulations réalisées par ACTUARIS nécessitent de poser d'autres hypothèses, comme par exemple le fait que le choix des assurés entre le contrat collectif et un contrat alternatif ne serait déterminé que par l'écart de prix entre ces deux contrats.

Annexe 6

- les emprunteurs cadres non-fumeurs, quel que soit leur âge, sensibles à un écart de prix, même minime, souscriraient également un contrat alternatif ;
- entre 1/3 et 2/3 des emprunteurs de 35 à 49 ans fumeurs ou non cadres souscriraient un contrat collectif ;
- parmi les emprunteurs de 50 à 64 ans, moins de 25 % des fumeurs et entre 20 % et 30 % de non-fumeurs non-cadres souscriraient un contrat collectif ;
- moins de 5 % des fumeurs de plus de 65 ans souscriraient un contrat alternatif.

**Tableau 2 : Taux de sortie vers des contrats alternatifs
sous une hypothèse de forte¹⁶ sensibilité aux prix**

	Non-Fumeur		Fumeur	
	Cadre	Non-Cadre	Cadre	Non-Cadre
18-24 ans	83 %	83 %	83 %	83 %
25-34 ans	83 %	83 %	83 %	83 %
35-49 ans	83 %	57 %	64 %	53 %
50-64 ans	83 %	31 %	23 %	17 %
65 ans et plus	83 %	83 %	3 %	0 %

Source : Simulation ACTUARIS pour la mission IGF.

**Tableau 3 : Taux de sortie vers des contrats alternatifs
sous une hypothèse de faible¹⁷ sensibilité aux prix**

	Non-Fumeur		Fumeur	
	Cadre	Non-Cadre	Cadre	Non-Cadre
18-24 ans	50 %	50 %	50 %	50 %
25-34 ans	50 %	50 %	50 %	50 %
35-49 ans	50 %	34 %	39 %	32 %
50-64 ans	50 %	19 %	14 %	8 %
65 ans et plus	50 %	50 %	2 %	0 %

Source : Simulation ACTUARIS pour la mission IGF.

2.6.2. La possibilité de résiliation à tout moment pourrait conduire à modifier les caractéristiques des contrats d'assurance-emprunteur

2.6.2.1. La tarification à primes constantes dans le temps pourrait disparaître

Les contrats de groupe proposés par les établissements bancaires se caractérisent actuellement par une tarification en pourcentage du capital initial. Concrètement, cela se matérialise pour l'assuré par le paiement de primes d'assurances emprunteur constantes durant toute la totalité du crédit immobilier.

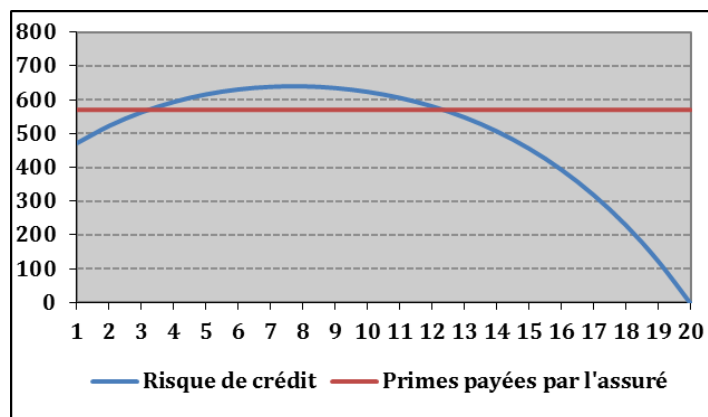
¹⁶ Hypothèse : 1/6 de la population est insensible à un écart de prix (et préfère donc rester dans le contrat collectif quel que soit le prix de l'offre individuelle) ; 1/6 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 15% au prix du contrat collectif ; 1/3 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 10% au prix du contrat collectif ; 1/3 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 5% au prix du contrat collectif.

¹⁷ Hypothèse : 1/2 de la population est insensible à un écart de prix (et préfère donc rester dans le contrat collectif quel que soit le prix de l'offre individuelle) ; 1/6 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 15% au prix du contrat collectif ; 1/6 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 10% au prix du contrat collectif ; 1/6 de la population préfèrera souscrire un contrat alternatif si son prix est inférieur d'au moins 5% au prix du contrat collectif.

Annexe 6

Le risque associé à ce crédit immobilier n'est quant à lui pas stable dans le temps. Il dépend à tout moment du capital restant dû et de la probabilité pour l'assuré de connaître un accident de la vie (décès, incapacité, invalidité, perte d'emploi). Le risque associé à un crédit présente ainsi la forme d'une « courbe en cloche ».

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



Source : Simulation mission.

Le profil du risque de crédit résulte d'une combinaison d'un risque de mortalité lié à l'âge qui augmente exponentiellement avec le temps et d'un risque lié au capital restant dû qui diminue linéairement avec le temps. La sélection médicale opérée à la souscription au début du contrat d'assurance conduit à ce que le risque de mortalité des assurés soit particulièrement faible les premières années.

Dans le cas d'un contrat collectif bancaire, la prime d'assurance payée par l'assuré ne correspond pas au risque de crédit supporté par l'assureur. Dès lors, la possibilité de résilier à tout moment son contrat d'assurance-emprunteur présente un risque de déséquilibre pour le système des contrats de groupe. Ce risque est d'autant plus important que le contrat de groupe permet de dégager des marges essentiellement en fin de prêt (cf. annexe 7).

La possibilité de résilier à tout moment le contrat d'assurance-emprunteur accélérerait ainsi le processus, déjà mis en œuvre actuellement, conduisant les établissements de crédit à modifier la tarification de leur contrat de groupe afin de le rapprocher, comme c'est le cas pour les contrats alternatifs, à tout moment du risque réel associé au crédit (cf. 1.4.1).

2.6.2.2. Les différences de tarifs entre catégories socioprofessionnelles pourraient se renforcer

Contrairement aux contrats de groupe, la majorité des contrats alternatifs actuels module leur tarif d'assurance-emprunteur selon la catégorie socioprofessionnelle, qui est un déterminant du risque individuel¹⁸. La concurrence des contrats alternatifs, notamment par le biais d'une segmentation tarifaire sur ce critère, pourraient inciter les contrats de groupe à en tenir compte dans leur grille tarifaire.

¹⁸ Voir notamment « La « double peine » des ouvriers : plus d'années d'incapacité au sein d'une vie plus courte », E. Cambois, C. Laborde, J.-M. Robine, Population et société n° 441, janvier 2008
http://www.ined.fr/fichier/t_publication/1341/publi_pdf1_441.pdf

En effet, les cadres ayant un risque d'accident de la vie inférieur à celui des non-cadres, ils se voient proposer une offre plus avantageuse par les contrats alternatifs qui segmentent selon la catégorie socioprofessionnelle. La probabilité de sortie des cadres vers les contrats alternatifs étant élevée, l'assureur de contrat de groupe ne peut se risquer de mutualiser son risque entre les différentes catégories socioprofessionnelles. Seuls les non-cadres souscriraient au contrat de groupe (non segmenté) alors que les cadres souscriraient au contrat alternatif (segmenté).

Ce mécanisme peut conduire à ce que le marché ne propose que des contrats dont le tarif soient fonction de la catégorie socioprofessionnelle. Le coût de l'assurance-emprunteur serait alors systématiquement supérieur pour les non-cadres au coût proposé actuellement dans les contrats de groupe.

2.6.2.3. L'accroissement des différences tarifaires entre les tranches d'âge pourrait aboutir à rendre plus difficile l'accès au crédit des emprunteurs les plus âgés ou présentant les moins bons profils de risque

Le mouvement de démutualisation engagé depuis le début des années 2000 a conduit à une situation où les tarifs de l'assurance-emprunteur des contrats collectifs bancaires varient actuellement du simple au double entre le tarif des plus jeunes et celui des plus âgés.

Dans la mesure où la possibilité de résilier à tout moment le contrat d'assurance-emprunteur accélérerait le processus de démutualisation déjà à l'œuvre, une augmentation de l'amplitude des tarifs est logique. L'écart entre le tarif des jeunes et des plus âgés pourrait ainsi atteindre celui des contrats alternatifs, à savoir un écart de un à sept.

La majorité des contrats alternatifs fondent leurs tarifs sur l'âge de l'assuré, sa catégorie socioprofessionnelle, le fait qu'il soit fumeur ou non et son état de santé. Certains d'entre eux utilisent également d'autres informations pour discriminer la population des assurés : le fait d'exercer une profession sédentaire ou non (nombre de kilomètres parcourus en véhicule chaque année dans le cadre professionnel, les déplacements à l'étranger), les conditions d'exercice des professions (activités professionnelles exercées à plus de quinze mètres du sol), l'indice de masse corporel de l'assuré ou sa commune de résidence. L'accélération de la démutualisation qu'engendrerait la possibilité de résilier à tout moment son contrat d'assurance-emprunteur pourrait amener les contrats collectifs bancaires à intégrer ces critères pour leur tarification, rendant plus difficile l'accès au crédit des emprunteurs présentant les moins bons profils de risque.

2.6.2.4. Du fait d'une concurrence accrue sur les prix, les garanties des contrats d'assurance-emprunteur pourraient diminuer

En raison notamment de la difficulté actuelle de comparer les garanties et exclusions entre les différents contrats, la concurrence actuelle se réalise essentiellement sur le niveau du coût (non actualisé) de l'assurance-emprunteur.

Les assureurs, qu'ils soient de groupe ou alternatifs, pourraient être incités à dégrader la qualité de leur contrat afin de le rendre, du point de vue du tarif, plus concurrentiel. Cela peut se matérialiser par l'ajout d'exclusions, rendant les conditions de prise en charge de l'assurance plus restrictives, ou par l'ajout de clause de révisabilité des termes du contrat (tarif ou garanties) en cours de prêt à l'initiative de l'assureur. Certains contrats comportent déjà une clause dite « de sauvegarde » donnant la possibilité à l'assureur de modifier les conditions du contrat (cf. annexe 2).

De plus, la faible lisibilité des termes des contrats d'assurance et la difficulté de comparer les offres - en raison de garanties et d'exclusion trop différentes d'un contrat à un autre - pourraient amener les emprunteurs à ne souhaiter souscrire qu'aux contrats les moins chers pour limiter leur risque de souscrire à une assurance-emprunteur non compétitive par rapport à leur situation personnelle. De ce fait, les contrats d'assurance les plus couvrants et par conséquent coûteux pourraient être amenés à voir leur part de marché diminuer.

2.6.3. Pour maintenir leur part de marché, les établissements de crédit seraient contraints de multiplier les contre-offres alternatives, accélérant de ce fait la démutualisation

Lorsque l'emprunteur choisit un contrat alternatif en période initiale (réalisation de l'opération immobilière), les établissements de crédit ont connaissance du contrat qui a été souscrit auprès de l'assureur alternatif. Il en serait de même dans le cas d'une substitution de l'assurance-emprunteur en cours de prêt, suite à la possibilité de résiliation à tout moment de ce contrat. L'établissement de crédit disposerait ainsi de l'information commerciale lui permettant de proposer une contre-offre alternative, au moins aussi individualisée que celle obtenue auprès de l'assureur alternatif.

Les établissements de crédit pourraient par conséquent être incités à accompagner le processus de démutualisation, en proposant de plus en plus leur contrat alternatif en lieu et place de leur contrat collectif bancaire.

Néanmoins, le crédit immobilier est, pour les banques, un produit d'appel. Avec des marges relativement faibles (voir partie suivante), il permet aux établissements de crédit d'obliger les nouveaux emprunteurs à y domicilier leurs revenus (et éventuellement tout ou partie de leur patrimoine financier). Les banques ont alors la possibilité de proposer aux ménages différents produits et services financiers, qu'ils concernent les opérations bancaires au quotidien (paiement ou retrait par carte bancaire, prélèvements, gestion des incidents, etc.), les produits d'épargne ou d'assurance. Les établissements de crédit sont de ce fait incités à développer des offres d'assurance-emprunteur qui permettent de limiter l'exclusion des personnes au crédit immobilier. Les banques représentent ainsi une force de rappel face au risque d'une forte segmentation tarifaire.

3. Le risque d'augmentation du taux des prêts en réponse à une baisse des tarifs de l'assurance-emprunteur existe mais son ampleur n'est pas mesurable

3.1. La mesure pourrait entraîner une hausse des taux d'intérêt des prêts immobiliers, ce qui limiterait son effet sur le coût global de l'emprunt mais faciliterait la titrisation des prêts

3.1.1. Le modèle de la banque de détail s'appuierait sur des subventions croisées en faveur du prêt immobilier, produit d'appel structurellement sous-tarifé

Traditionnellement, le modèle économique de la banque de détail française est présenté comme un ensemble de subventions croisées en faveur des prêts immobiliers. L'idée sous-jacente est que les prêts immobiliers sont des produits d'appel permettant d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser, l'achat d'un logement étant considéré comme l'un des rares moments où les individus sont susceptibles de changer d'établissement bancaire. La concurrence entre établissements bancaires porte donc sur le tarif des prêts, ce qui conduit à des tarifs particulièrement faibles.

Il est supposé que l'établissement bancaire apprécie la rentabilité de son activité non pas au niveau du produit mais au niveau du client : avant de vérifier si un produit (carte bleue, prêt immobilier, crédit à la consommation) est globalement rentable, l'établissement bancaire s'intéresserait en priorité à la rentabilité de chacun de ses clients.

En conséquence, **des subventions croisées entre les différents produits bancaires se justifient dès lors que le panier de produits achetés par un client est globalement rentable**. Ce modèle conduit à une situation dans laquelle :

- ◆ **les crédits sont structurellement sous-tarifés**. Cela signifie que leur niveau de marge, c'est-à-dire l'écart entre le taux du prêt et son prix de revient pour la banque, est plus faible que ce qu'il serait en l'absence de subventions croisées. Certains analystes considèrent même que les marges sont nulles voire négatives certaines années. Cela implique que le prêt, considéré isolément, n'est pas rentable aux yeux du marché ;
- ◆ **les autres produits, dont l'assurance-emprunteur, sont sur-tarifés**, ce qui signifie que leur prix est plus élevé que ce qu'il serait sur le marché en l'absence de subventions croisées.

Dans la continuité des travaux menés depuis les années 1990¹⁹, le rapport d'Emmanuel Constans et de Georges Pauget de 2010 relatif à la tarification des services bancaires développe cette vision du modèle économique de la banque de détail française, caractérisé par :

- ◆ des marges très faibles sur le crédit immobilier, conçu comme un produit d'appel ;
- ◆ de fortes subventions croisées entre univers de produits.

Selon ce rapport, *« les stratégies de recours au crédit immobilier comme produit d'appel se mettent en place au cours de la décennie 1990, tandis que le revenu des banques se reporte sur le développement des nouveaux produits de banque au quotidien qui génèrent des commissions. »*

De même, le *« gouverneur de la Banque de France Christian Noyer s'est récemment inquiété de la « faiblesse des marges » sur ce produit, estimant que les banques n'étaient pas « très raisonnables » en matière de tarification. »*²⁰

Au-delà des analyses émanant d'organismes officiels, les experts du secteur partagent cette vision du marché du prêt immobilier. Le cabinet de conseil SIA Partners²¹ estime que le crédit immobilier est *« un produit de conquête de nouveaux clients »* et qu'il génère des marges nulles voire négatives, compensées par les autres activités, dont la vente d'assurances. Les cabinets de conseil et d'étude ATOS Consulting et XERFI développent la même analyse du marché ; le cabinet XERFI désigne spécifiquement l'assurance-emprunteur comme produit de compensation des faibles marges sur les prêts.

Il faut cependant noter que dans la plupart des analyses relatives au fonctionnement du marché du prêt immobilier, l'assurance-emprunteur n'est qu'un produit parmi d'autres qui permet aux banques de compenser leurs faibles marges sur le crédit. La rentabilité d'un client s'apprécie en effet au regard :

- ◆ de son équipement global (non seulement en assurance-emprunteur) mais aussi en assurance classique, en moyens de paiement, en services de gestion de compte, en produits d'investissement et d'épargne (assurance-vie) ;

¹⁹ Bulletin de la Banque de France – n° 21 – septembre 1995 ; « Des taux anormalement bas ? », Yves Ullmo, Revue d'économie financière. N° 35, 1995, pp 159-171 ; Rapport d'information sur l' « Accès des ménages au crédit en France », n° 261 (2005-2006) de M. Joël Bourdin, fait au nom de la délégation du Sénat pour la planification, déposé le 16 mars 2006.

²⁰ AGEFI en date du 21 avril 2011.

²¹ SIA Partners, 29 janvier 2013, <http://finance.sia-partners.com/20130129/le-pret-immobilier-un-produit-appelle-a-evoluer>

- ♦ des ressources qu'il apporte à la banque (les dépôts à vue constituent des ressources très stables dont le coût est faible pour la banque).

Les subventions croisées peuvent donc s'opérer entre tous ces produits, ce qui implique que la remise en cause de l'un de ces produits peut avoir des conséquences diffuses en matière de compensation sur l'ensemble des autres produits.

3.1.2. La réforme pourrait entraîner une hausse des taux des prêts immobiliers voire de l'assurance-emprunteur

3.1.2.1. Le risque de hausse des taux de prêts immobiliers

Si la vision largement partagée du modèle économique du prêt immobilier est vraie, l'un des risques générés par la réforme proposée est la hausse de la tarification des prêts immobiliers :

- ♦ la **disparition d'une partie des commissions** générées par l'assurance-emprunteur au profit des banques (cf. annexe 3), que ce soit par une baisse des tarifs ou un départ des clients sous l'effet d'une concurrence accrue, viendrait réduire les marges des établissements bancaires à taux de prêt constant ;
- ♦ un autre phénomène qui viendrait réduire les marges est l'**apparition de coûts de gestion** liés à l'intégration et à la gestion d'un grand nombre de contrats d'origine externe dans les processus et les systèmes d'information des établissements bancaires (cf. encadré ci-dessous).

Dès lors, les établissements bancaires peuvent accepter la réduction de leurs marges ou chercher à la maintenir. Dans ce cas, deux solutions sont possibles :

- ♦ hausse du taux des prêts visant à rétablir un niveau de marge équivalent. Dans ce cas, la compensation exacte aboutirait au maintien du coût global de l'emprunt pour les consommateurs à son niveau. La réforme proposée n'aurait donc pas l'effet escompté en matière de réduction du coût de l'emprunt considéré dans sa globalité ;
- ♦ hausse du tarif d'autres services bancaires. Dans ce cas, le coût de l'emprunt serait effectivement réduit, mais au prix de l'augmentation du coût des services bancaires. L'impact global pour le consommateur est donc nul, mais le coût est potentiellement réalloué à l'ensemble des clients de la banque et non seulement à ceux d'entre eux qui empruntent (par exemple, une hausse du tarif de la carte bleue venant compenser la baisse des commissions sur l'assurance-emprunteur affecte potentiellement tous les clients de la banque).

L'effet de la réforme sur le prix des autres produits (prêts et autres services bancaires) dépend également de son périmètre d'application : si la réforme devait s'appliquer aux contrats en cours (et non seulement aux contrats nouveaux), la hausse des taux des prêts (ou des tarifs d'autres produits) devrait compenser la moindre marge sur l'assurance-emprunteur pour l'ensemble du stock et non seulement sur la production, et serait donc très élevée.

En revanche, si l'on considère que les subventions croisées sont très faibles et que les taux des prêts sont des prix de marché reflétant un environnement concurrentiel, alors la baisse des marges sur l'assurance-emprunteur ne devrait pas entraîner de modification de la tarification des prêts. En effet, il est peu probable qu'un établissement bancaire puisse durablement tenter de maintenir ses marges en augmentant la tarification de ses prêts dans un tel contexte.

Encadré 2 : Les coûts de gestion associés à l'intégration d'un grand nombre de contrats externes dans les processus des établissements bancaires

La part des contrats d'assurance-emprunteur alternatif est en moyenne inférieure à 20 % (cf. annexe 1 au présent rapport). L'augmentation du nombre de contrats alternatifs par substitution tout au long de la vie du prêt est susceptible de générer des surcoûts de gestion substantiels pour les établissements bancaires, liés notamment aux tâches suivantes :

- saisie manuelle des modalités de calcul (base de calcul, nom de l'assureur, pourcentage de cotisation) dans les outils d'octroi de prêt de l'établissement bancaire ;
- risque supplémentaire d'erreur dans le calcul du taux effectif global (TEG), ce qui peut entraîner un coût financier élevé²² ;
- rédaction d'avenants lorsque les informations transmises initialement par l'emprunteur sont différentes de celles qui figurent dans le certificat individuel d'adhésion ;
- renouvellement de ces différentes tâches lors des renégociations de contrats d'assurance-emprunteur à tout moment de la vie du prêt.

Les coûts décrits ci-dessus n'ont pas été estimés dans le cadre de la mission.

3.1.2.2. Le risque de hausse des tarifs de l'assurance-emprunteur

Comme cela a été évoqué *supra*, si la mesure devait s'appliquer non seulement aux contrats nouveaux mais aussi aux contrats déjà en cours, qui ont été conçus sous l'hypothèse que, hors les cas de remboursement anticipé des crédits, la population des assurés n'évoluerait pas au cours du contrat, elle pourrait déstabiliser l'équilibre financier des assureurs sur ces produits. Le risque serait alors que les assureurs compensent cette perte par une surtarification des nouveaux contrats d'assurance-emprunteur : la mesure pourrait alors se traduire par une hausse des tarifs.

Il n'a pas été possible d'estimer les pertes financières qu'entraînerait l'application de la mesure au stock des contrats en cours. Cependant, des simulations montrent que la mesure fragiliserait de manière certaine l'équilibre des contrats de groupe existants par un phénomène d'anti-sélection dynamique : les contrats de groupe se videraient de leurs membres à meilleur profil de risque et pourraient devenir très peu rentables voire déficitaires (cf. partie 2).

Par ailleurs, la baisse des tarifs qu'entraînerait une ouverture du droit de substitution en cours de prêt pourrait être compensée et annulée par l'émergence de coûts nouveaux liés à une très forte segmentation. En effet, l'ouverture d'un tel droit pourrait accélérer le processus de segmentation sous l'effet de la concurrence (cf. partie 2), ce qui aboutit à une situation stable de sur-sélection ou de segmentation extrême (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve en annexe 9). Dans cette situation, des coûts élevés peuvent apparaître, en raison de la hausse du nombre et de la complexité des tests et des vérifications que les assurés doivent subir pour que l'assureur puisse identifier leur niveau de risque ; les coûts de gestion associés à l'existence d'une multitude de catégories de profils de risque augmentent également. **Un phénomène de segmentation trop forte peut devenir une limite à la baisse tarifaire.**

²² En prêt immobilier, la sanction du TEG erroné, ou de l'absence de TEG dans l'offre de prêt, est la déchéance du droit aux intérêts (en totalité ou dans la proportion fixée par le juge).

3.1.3. La réforme pourrait avoir pour avantage collatéral de favoriser la titrisation des créances des banques

Si l'on fait l'hypothèse que la mesure proposée entraînerait une hausse des taux des prêts immobiliers, en compensation de la baisse des marges sur l'assurance-emprunteur, la titrisation de ces prêts par les banques pourrait être facilitée.

Les prêts immobiliers représentent plus de 880 milliards d'euros en 2013, qui sont principalement portés à l'actif des banques. Pour refinancer cet actif, les établissements bancaires ont principalement recours aux ressources apportées par les ménages (dépôts à vue, livrets, PEL, etc.) et à des obligations foncières (*covered bonds*). En revanche, la titrisation est peu utilisée en France.

L'avantage de ce mode de refinancement est son caractère déconsolidant (dès lors que certaines exigences prudentielles sont respectées, notamment l'absence de lien explicite ou implicite entre l'établissement bancaire à l'origine du prêt titrisé, et le titre issu de l'opération de titrisation détenu par des investisseurs), ce qui signifie que les créances sortent du bilan de l'établissement bancaire. Cela aurait pour effet de relâcher la contrainte liée aux ratios prudentiels et de faciliter le respect des normes prudentielles issues de Bâle 3 par les établissements bancaires.

Dans un contexte de marges faibles sur les crédits immobiliers, la titrisation peut difficilement se développer car les investisseurs potentiels exigent une rémunération relativement élevée, notamment par rapport aux obligations foncières. Dès lors, si la remise en cause des subventions croisées entre produits par une mesure pro-concurrentielle aboutit à une augmentation des marges sur les prêts, la titrisation de ces créances serait facilitée.

Au-delà d'un niveau de marge considéré comme trop faible, il faut préciser qu'il existerait d'autres obstacles à la titrisation, liés notamment à certains particularismes du marché français (par exemple le recours à la caution plus souvent qu'à l'hypothèque ou la mauvaise image de la titrisation depuis le début de la crise financière). Ces obstacles potentiels font actuellement l'objet d'une réflexion dans le cadre d'un groupe de travail animé par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

3.2. L'ampleur de l'augmentation des taux liée aux phénomènes de sous-tarification des prêts et de subventionnement croisé est difficile à quantifier

3.2.1. Une approche macroéconomique ne permet pas de déterminer avec certitude l'ampleur du phénomène de sous-tarification des prêts immobiliers

L'estimation de la marge sur les prêts immobiliers constitue une première difficulté, en raison de l'importance des choix méthodologiques sur lesquels elle repose. Elle peut être appréciée sur la production de crédits nouveaux ou sur le stock, selon différentes méthodes.

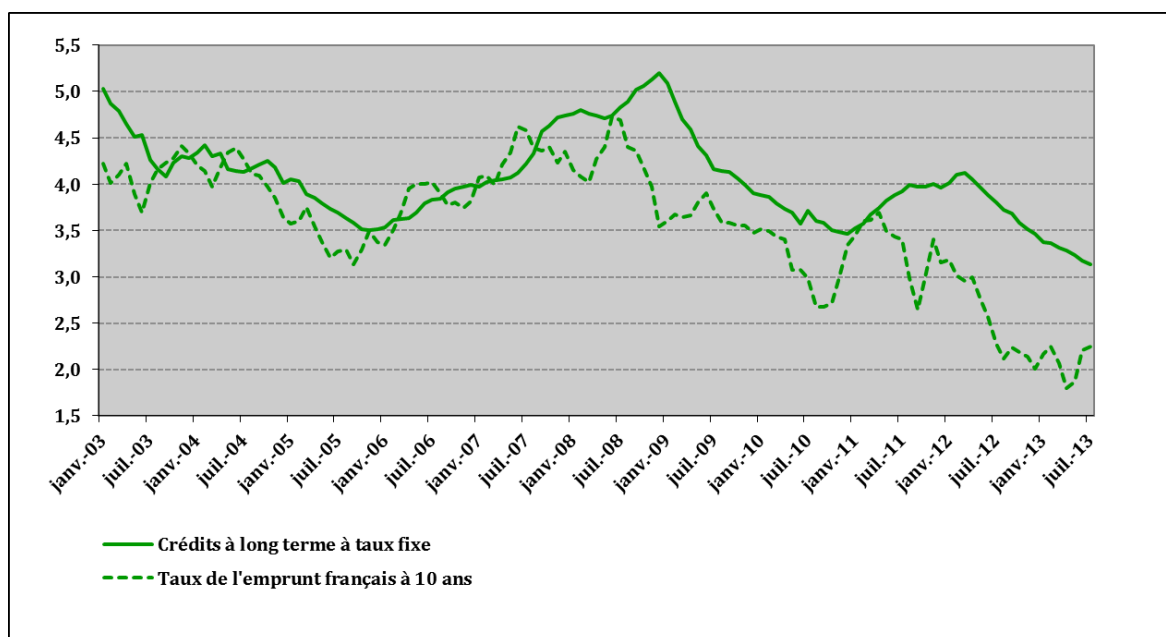
La seconde difficulté réside dans l'appréciation de ce que devrait être une marge « normale » ou « suffisante » (dès lors que les marges sur les prêts ne sont pas négatives).

3.2.1.1. La comparaison entre le taux du prêt et l'OAT de durée comparable donne une indication du caractère volatile des marges à la production

Une première manière d'approcher la marge sur les prêts immobiliers à la production consiste à comparer, à une date donnée, le taux des crédits nouveaux avec le taux des titres d'Etat de maturité comparable. Dans son rapport de 1995, **le Conseil national du crédit avait même proposé de « retenir, à titre principal, comme seuil d'alerte le taux du marché financier pour les placements sans risque (en pratique les titres d'État) de durée comparable à celle du crédit considéré. »** En effet, dès lors qu'un particulier emprunteur présente un risque nécessairement plus fort que celui d'un État disposant de capacités de mobilisation fiscale, il ne paraît pas souhaitable de prêter à un individu à un taux inférieur à celui des emprunts d'État. Cette méthode ne permet pas d'apprécier finement la marge sur les prêts, mais donne une indication d'une part de la volatilité des marges et d'autre part de leur caractère manifestement insuffisant lorsque l'écart entre taux de crédit et taux d'emprunt de l'État est négatif.

Le graphique ci-dessous représente l'évolution comparée du taux des nouveaux crédits à l'habitat et celle des taux d'emprunt de l'État français à 10 ans (la maturité effective des prêts est de l'ordre de 10 ans), sur la période s'étendant de janvier 2003 à août 2013.

Graphique 7 : Évolution comparée du taux de crédit à la production et du taux de l'emprunt d'État



Source : Données Banque de France, présentation mission.

L'écart, calculé chaque mois, est en moyenne de 50 points de base sur la période, avec un maximum de 284 points de base et un minimum de 50 points de base. L'écart-type est comparable à la moyenne, ce qui indique une forte volatilité.

Tableau 4 : Ecart entre le taux de crédit à la production et le taux de l'emprunt d'Etat sur 2003-2013 (en points de base)

Minimum	Moyenne	Maximum	Ecart-type
- 50	50	284	54

Source : Données Banque de France, présentation mission.

En séparant la période en deux sous-périodes de durées égales, on observe que, de 2003 à mi-2008, l'écart moyen est de 18 points de base, et que, de mi-2008 à 2013, l'écart moyen est toujours positif avec une moyenne de 83 points de base. La période s'étendant de 2003 à mi-2008 semble en effet avoir été caractérisée par une tarification trop faible, dans la mesure où le taux des crédits nouveaux a été fréquemment inférieur au taux des emprunts d'État à 10 ans.

Ainsi, lorsqu'elles sont appréciées selon cette méthode, les marges ont eu tendance à s'améliorer sur la décennie 2003-2013, et **le seuil d'alerte que constitue un écart négatif entre taux des crédits nouveaux et taux d'emprunt de l'État à dix ans n'a jamais été atteint dans la deuxième partie de la décennie.**

3.2.1.2. La reconstitution du coût effectif pour la banque permet une analyse plus fine qui montre des marges relativement faibles mais qui se redressent depuis le troisième trimestre de 2011

L'estimation de la marge nette sur la production de prêts peut faire l'objet d'une analyse plus détaillée qui tente de s'approcher de manière plus fine du coût marginal de refinancement de la banque au moment où elle octroie un crédit. Elle distingue :

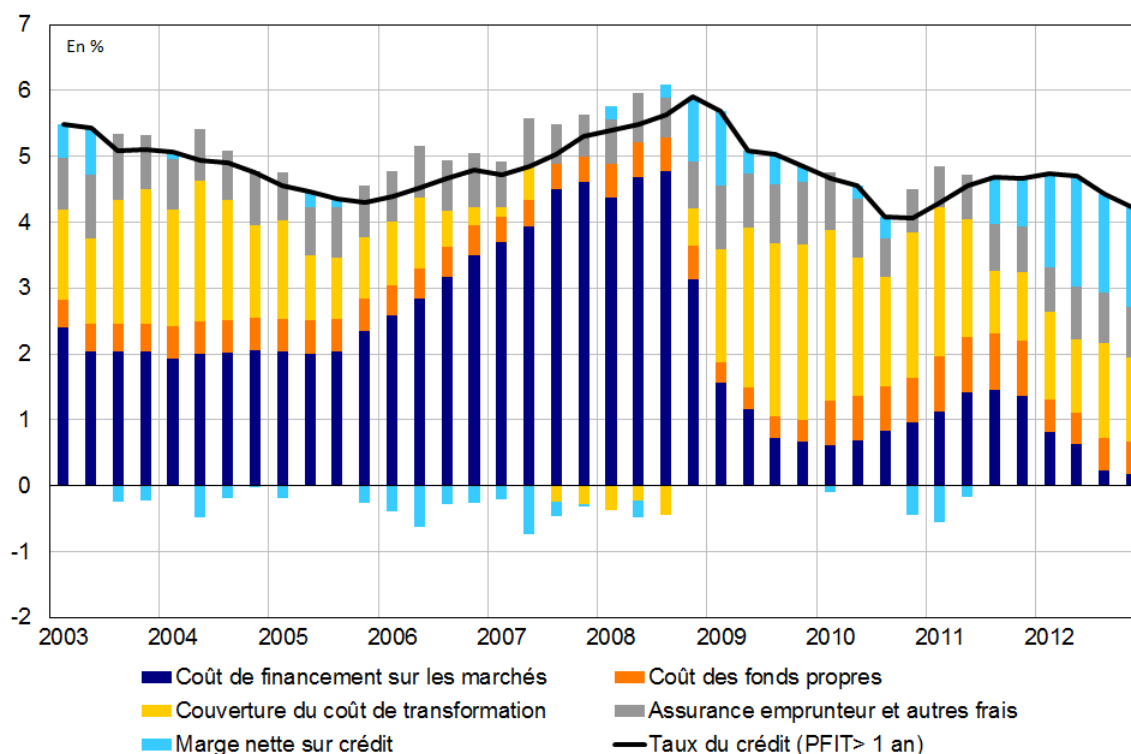
- ◆ le coût de la ressource de marché (taux interbancaire²³ à trois mois) ;
- ◆ le coût de la transformation de la maturité (écart entre le zéro-coupon de maturité égale à celle du prêt moyen et le zéro-coupon de maturité trois mois) ;
- ◆ le coût des fonds propres. Cela suppose de faire une hypothèse sur la part des fonds propres qui est affectée aux prêts immobiliers et d'estimer un niveau de rémunération des fonds propres ;
- ◆ le coût des frais liés à l'octroi du crédit. Ils sont appréciés comme la différence entre le taux effectif global (TEG, qui inclut les frais de dossier et une partie de l'assurance-emprunteur) et le taux effectif au sens étroit (qui n'inclut que le taux d'intérêt au sens strict). Bien entendu, cela suppose que les frais comptés dans le TEG correspondent à des charges effectives et non à du bénéfice qui entrerait sinon dans la marge nette.

Ce coût estimé est soustrait du taux des crédits à la production.

Une telle estimation a été réalisée par la direction générale du Trésor (graphique ci-dessous). **Les résultats montrent que la marge nette sur crédits nouveaux est faible et a régulièrement été négative. En revanche, sans qu'il soit possible de dire si ce mouvement est structurel, les marges nettes se redressent fortement depuis mi-2011.**

²³ EURIBOR (*Euro interbank offered rate*).

Graphique 8 : Estimation de la marge nette de 2003 à 2012



Source : Direction générale du Trésor, Pôle d'analyse économique du secteur financier, 2013.

Cette analyse confirme que les marges à la production sont relativement faibles et parfois négatives. Cependant, elle présente des limites qui empêchent de porter un jugement tranché sur cette question :

- ◆ on observe un redressement des marges depuis mi-2011. Il faut noter que ce redressement pourrait ne pas être structurel dans la mesure où il s'explique en partie par un coût de financement sur les marchés très faible ;
- ◆ le financement des crédits par les banques repose en réalité sur un panachage de ressources de marché et de ressources des ménages (dépôts à vue, livrets, PEL, etc.) qui dans certaines circonstances ont un coût inférieur au coût de la ressource de marché. La prise en considération de cette réalité pourrait, notamment sur moyenne période, montrer que le coût moyen de financement des banques a été inférieur à celui qui est présenté ici ;
- ◆ les frais qui sont inclus dans le TEG ne représentent peut-être pas uniquement des charges effectives et une partie d'entre eux pourrait être ajoutée, analytiquement, à la marge nette.

3.2.1.3. L'analyse de la marge sur le stock ne permet pas non plus de démontrer que la sous-tarification est un phénomène de grande ampleur

L'Autorité de contrôle prudentiel et de régulation (ACPR) assure un suivi de la marge sur le stock de crédit, en comparant le taux des prêts (anciens et nouveaux) à l'actif avec le coût moyen du passif²⁴. Cette approche permet de comparer, à chaque instant, les versements des clients à la banque au titre des intérêts de leur prêt immobilier avec les versements de la banque au reste de l'économie au titre de son refinancement.

²⁴ Le financement de l'habitat en 2012, Analyses et synthèses, n° 18, juillet 2013, ACPR.

Annexe 6

Le calcul du taux des prêts et du coût du passif est effectué à partir des états comptables des établissements bancaires, qui retracent les intérêts versés et les intérêts reçus (charges d'intérêt effectivement versés sur l'ensemble du passif, et produits d'intérêt perçus au titre des prêts immobiliers).

Le coût moyen du passif de la banque est donc une moyenne pondérée du coût de ses différentes ressources :

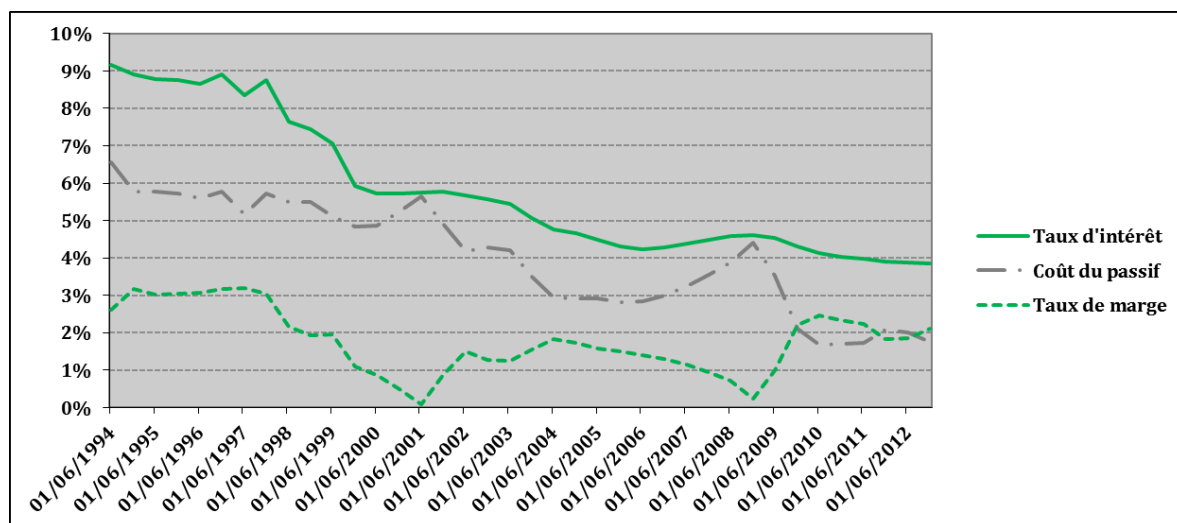
- ◆ ressources de marché (emprunts, *covered bonds*, etc.) de court et long terme ;
- ◆ ressources des ménages (dépôts à vue, livrets, PEL, etc.) de court et long terme ;
- ◆ fonds propres. Les fonds propres ne sont pas cependant pas intégrés au calcul. Le coût du passif est donc un coût hors fonds propres.

Cette approche du coût moyen des ressources du passif de l'établissement bancaire ne distingue pas les ressources de long terme des ressources de court terme. En conséquence, la marge d'intermédiation (qui correspond à la marge d'intérêt sur des emplois et ressources de même maturité) n'est pas distinguée de la marge de transformation (qui fait référence à l'emploi de ressources de court terme pour financer des crédits de long terme).

En faisant l'hypothèse que l'ensemble des ressources (total du passif) financent l'ensemble des prêts immobiliers (une partie de l'actif)²⁵, **la comparaison entre le taux effectif moyen des prêts et le coût moyen du passif donne une indication de la marge sur le stock de prêt à chaque instant.**

La marge obtenue (en pointillé vert dans le graphique ci-dessous) doit notamment couvrir la rémunération des fonds propres et les coûts liés au réseau d'agences bancaires chargé de la collecte des ressources et de l'octroi des prêts.

Graphique 9 : Comparaison entre le taux du stock de prêts immobiliers et le coût du passif



Source : Données ACPR. Représentation mission.

Sur la période 1994-2012, la marge sur le stock de prêt calculée selon cette méthodologie est en moyenne de 1,78 % : ce niveau relativement élevé ne permet pas de montrer qu'il y a une sous-tarification structurelle des prêts. Cependant, cette marge est également relativement variable avec un écart-type de 0,86 % :

- ◆ elle atteint 2,10 % fin 2012, ce qui est supérieur à sa moyenne de long terme ;

²⁵ Cette hypothèse est bien entendu discutable car certaines ressources sont dédiées par nature au financement des prêts immobiliers : il s'agit notamment des obligations foncières (*covered bonds*).

- ♦ elle n'est jamais négative sur la période, mais elle tangente zéro à deux moments, mi-2001 (0,09 %) et fin-2008 (0,22 %). Pour ces deux moments, la réduction brutale de la marge sur encours s'explique par le coût moyen du passif : mi-2001, ce phénomène s'explique par la remontée des taux des banques centrales européennes et américaines juste avant l'éclatement de la bulle boursière de 2001 ; fin-2008, ce phénomène s'explique par la hausse du prix des ressources de marché.

Le taux des prêts est relativement stable, autour de 4 %, depuis 2006, et la marge est largement déterminée par le coût des ressources. La marge est redevenue relativement élevée à environ 2 % depuis 2010, en raison de la baisse du coût des ressources.

Tableau 5 : Taux de marge sur encours sur 1994-2012 (en %)

Minimum	Moyenne	Maximum	Ecart-type
0,09	1,78	3,20	0,86

Source : Données ACPR.

La sous-tarification des crédits immobiliers, appréciée au niveau du stock, n'apparaît donc pas de façon manifeste dans cette analyse.

3.2.2. Les éléments recueillis par la mission auprès des établissements bancaires rencontrés ne permettent pas d'affirmer avec certitude qu'il existe des subventions croisées de l'assurance-emprunteur vers le prêt immobilier

3.2.2.1. D'après les acteurs du marché, les subventions croisées ne font pas l'objet d'une institutionnalisation dans les processus de tarification des prêts et de l'assurance-emprunteur

Lors des entretiens conduits par la mission, les acteurs du marché ont présenté des éléments relatifs à l'existence de subventions croisées entre le prêt et l'assurance-emprunteur. Ces éléments sont de deux types, qui semblent *a priori* contradictoires :

- ♦ **la majorité des acteurs de marché partagent la vision commune selon laquelle il existe bien des subventions croisées en faveur de l'activité de prêt**, qui compense la faible tarification des prêts.

Cependant deux limites doivent être apportées à cette observation :

- les acteurs considèrent que l'assurance-emprunteur n'est qu'un produit parmi les autres produits qui permettent de compenser les tarifs des prêts. En effet, la faible tarification du prêt immobilier est une caractéristique structurelle du système bancaire en elle-même, sans que cela ait un lien exclusif avec l'assurance-emprunteur et sa tarification. Toutefois, il faut bien noter qu'un lien spécifique existe entre le prêt et l'assurance-emprunteur qui sont vendus de manière liée et concomitante ;
- une minorité de grands acteurs bancaires ne partage pas cette idée et considère que l'activité de prêt est une activité rentable en soi ;

- ♦ **la majorité des acteurs fait valoir qu'il n'existe pas de détermination explicite des subventions croisées dans les processus de décision relatifs à la tarification au sein des entreprises** ; les tarifs de l'assurance-emprunteur sont fixés de manière indépendante de la fixation des tarifs des prêts. Par exemple, la tarification des produits d'assurance vendus par une société d'assurance captive est fixée par cette société, sans intégrer une éventuelle nécessité de compenser de faibles marges sur le prêt. La même remarque peut être faite à propos des sociétés d'assurance indépendantes qui fournissent à certains établissements bancaires leurs contrats de groupe. Cependant, il faut noter que même en l'absence de mécanisme explicite de subventionnement croisé, un distributeur placé en position de force peut imposer à l'assureur des commissions qui concourent *in fine* à compenser la sous-tarification des prêts.

Par ailleurs, en ce qui concerne les prêts immobiliers, certains acteurs et experts considèrent que leur statut de produit d'appel n'est pas durable, dans la mesure où la moindre fidélité des clients à leur établissement bancaire semble être une tendance structurelle du marché et où la durée effective des prêts est relativement courte en moyenne (moins de dix ans, ce qui implique davantage de mouvements d'une banque à l'autre).

Il semble donc que même si l'existence de subventions croisées est une idée largement partagée, elle ne fait sans doute pas l'objet d'un processus explicite lors de la fixation des tarifs des prêts et des assurances emprunteurs. On peut déduire de cette observation que la baisse des marges générées par l'assurance-emprunteur, induite par la mesure proposée, n'aboutirait pas de manière mécanique à une hausse de la tarification des prêts.

Il faut cependant signaler que la possibilité d'augmenter les tarifs sur certains produits bancaires a été limitée par loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires et par le décret n° 2007-1611 du 15 novembre 2007 relatif au plafonnement des frais bancaires applicables aux incidents de paiement.

3.2.2.2. Les informations transmises à la mission ne permettent pas d'affirmer que les subventions croisées de l'assurance-emprunteur vers le prêt sont un phénomène généralisé et de grande ampleur

3.2.2.2.1. Analyse de la rentabilité des prêts immobiliers

Plusieurs grands établissements bancaires ont transmis à la mission des données relatives à leurs marges sur prêt immobilier :

- ♦ en ce qui concerne les marges à la production, les marges ont été faibles voire nulles ou négatives de 2007 à 2010. Elles ont eu tendance à se redresser en 2011 et en 2012 pour redevenir positives (environ 20 points de base) ;
- ♦ en ce qui concerne les marges sur les encours, un raisonnement similaire à celui qui a été présenté *supra* peut être appliqué par les banques (comparaison entre le coût moyen du passif et la tarification des prêts à l'actif). Certains acteurs affirment avoir connu des marges très faibles en 2009 puis légèrement positives de 2010 à 2012 (environ 10 points de base) ; d'autres acteurs affirment avoir des marges plus importantes (environ 150 points de base). Cette deuxième situation semble proche du résultat issu des données de l'ACPR (marge moyenne sur encours de 1,78 % entre 1994 et 2012).

Ainsi, **l'appréciation de la situation est assez divergente selon les acteurs, certains estimant que le prêt est un produit rentable, d'autres qu'il est structurellement difficile de construire des marges bénéficiaires avec lui.**

Une limite très forte doit être apportée aux chiffres transmis par les établissements bancaires : le taux de marge est usuellement calculé par différence entre le taux des prêts et un « taux de cession interne » (cf. encadré ci-dessous), ce taux étant un taux de référence interne à l'établissement bancaire, mesurant le coût du refinancement. Cependant, ce coût est normatif et dépend d'une méthodologie propre à chaque établissement ; il est par ailleurs un objet de négociation interne à l'établissement bancaire, dans la mesure où il sert à calculer la marge, et donc la rémunération variable, de chaque activité au sein de l'établissement.

3.2.2.2.2. *Analyse de la répartition de la marge entre prêt et assurance-emprunteur*

L'analyse de la répartition de la marge au sein de l'ensemble constitué par le prêt et l'assurance-emprunteur permet d'évaluer l'existence de subventions croisées. En l'absence de données officielles sur cette thématique, la mission a demandé transmission d'informations relatives à la répartition des marges entre prêt et assurance aux établissements bancaires qu'elle a rencontrés. Elle n'a donc pas été en mesure d'expertiser les sources et les méthodologies ayant permis d'aboutir aux chiffres dont elle a eu connaissance.

La situation paraît différente selon les établissements bancaires. Trois situations semblent pouvoir être distinguées :

- ◆ **pour un ensemble très minoritaire d'acteurs du marché, la marge totale provient majoritairement du prêt.** La part de rentabilité associée à l'assurance-emprunteur est minoritaire. L'existence de subventions croisées dans cette situation semble très peu probable ;
- ◆ **pour certains acteurs du marché, le prêt et l'assurance-emprunteur dégagent une marge positive de même ampleur.** Il faut cependant signaler que la marge générée par l'assurance-emprunteur est beaucoup plus stable dans le temps que la marge générée par le prêt. L'identification de subventions croisées dans cette configuration dépend de la définition d'une marge « normale » sur le prêt. En l'absence de définition partagée, il semble difficile d'affirmer qu'il existe de telles subventions croisées ;
- ◆ **pour certains acteurs du marché, les marges positives de l'assurance-emprunteur permettent de compenser les marges négatives générées par le prêt,** ce qui traduit l'existence de subventions croisées en faveur du prêt. Cependant, ce mécanisme de compensation semblent correspondre à la décennie qui vient de s'écouler mais reflète moins la réalité la plus récente, dans la mesure où les marges sur le crédit se sont redressées pour redevenir positives en 2012. Toutefois, il n'est pas possible de savoir à ce stade si le redressement des marges sur prêt sera durable.

Ces différences de configuration s'expliquent principalement par les différences de marges sur prêt entre établissements. Le coût de refinancement des prêts dépend en effet du coût du passif de la banque (cf. *supra*) et des normes internes (taux de cession interne) qui servent à mesurer la marge de chaque activité.

L'ensemble des éléments recueillis auprès des acteurs permet d'affirmer que certains d'entre eux ont pu utiliser l'assurance-emprunteur pour compenser des marges faibles voire négatives sur le prêt. Cependant :

- ◆ on ne peut pas affirmer en l'état actuel des données disponibles que l'assurance-emprunteur est le seul, ou même le principal produit à avoir joué ce rôle ;
- ◆ tous les acteurs ne sont pas dans la même situation ;
- ◆ il est probable que ce rôle de compensation de marge soit moins fort aujourd'hui dans la mesure où les marges sur les prêts se sont redressées.

Encadré 3 : Le taux de cession interne est un taux de référence normatif propre à chaque établissement bancaire

Le fonctionnement interne des banques est régi par des prix internes qui correspondent au coût de l'argent au sein même de la banque. Une banque peut en effet être vue comme un ensemble d'unités, dont certaines vendent de l'argent (qu'elles ont collecté auprès des clients) à d'autres unités qui achètent de l'argent (pour le prêter à d'autres clients). Les transactions au sein de la banque se font à un taux d'intérêt interne, le « taux de cession interne » (TCI). Ce taux est un mécanisme central pour l'évaluation de la performance et les incitations du réseau bancaire, puisqu'il permet de calculer la contribution de chaque activité au produit net bancaire (PNB).

La détermination de ce taux interne suit une méthodologie propre à chaque établissement bancaire et correspond généralement à un panachage du coût des différentes ressources levées par la banque (ressources de marché, ressources des ménages, etc.). De nombreux choix méthodologiques doivent être faits, qui font du TCI un taux normatif. Ces choix concernent notamment :

- les fonds propres, dont l'estimation du coût voire l'inclusion dans le calcul du TCI ne fait pas l'objet de pratiques uniformes ;
- l'allocation de certaines ressources à certains emplois. Dans ce cas, il existe différents TCI qui dépendent du type d'actif (ou de passif) et de leur maturité.

4. La mission estime que les objectifs de la mesure pourraient être atteints par des options moins radicales

Le tableau suivant répertorie les avantages et les inconvénients de la mesure étudiée, en distinguant ceux d'entre eux qui sont très probables et ceux d'entre eux qui sont possibles mais dont la probabilité d'occurrence est moindre.

Tableau 6 : Avantages et inconvénients de la mesure selon leur degré de probabilité

Avantages possibles	Avantages très probables
Possibilité pour l'emprunteur de bénéficier de tarifs plus bas longtemps après le début de son contrat d'assurance emprunteur	- Accroissement d'une concurrence effective et baisse des tarifs - Renforcement du droit de choisir librement un contrat d'assurance emprunteur
Inconvénients possibles	Inconvénients très probables
- Report intégral de la baisse du tarif de l'assurance emprunteur sur le tarif du prêt immobilier - Modification des caractéristiques des contrats (prime connue à l'avance et absence de résiliation par l'assureur)	- Démutualisation, enchérissement très fort de l'assurance emprunteur pour certains profils et disparition des contrats groupe mutualisants - Déstabilisation profonde de l'équilibre financier des assureurs en cas d'application immédiate de la mesure aux contrats en cours, et hausse des tarifs des nouveaux contrats à titre de compensation

Source : Mission.

Annexe 6

De manière générale, la mission considère que les inconvénients, qu'ils soient très probables ou simplement possibles, constituent des risques majeurs pour l'équilibre du modèle français de l'assurance-emprunteur. C'est notamment le cas de l'accélération et de l'approfondissement de la segmentation qui seraient encouragés par la mesure (cf. partie 2).

En revanche, elle estime que les avantages les plus probables de la mesure étudiée, à savoir l'accroissement de la concurrence effective et la baisse des tarifs, peuvent être atteints par le biais de mesures moins dommageables qui sont présentées dans l'annexe 7 au présent rapport.

En conséquence, l'appréciation générale portée par la mission sur la mesure est défavorable.

ANNEXE 7

Étude de l'impact de différentes options alternatives d'évolution

SOMMAIRE

1. L'OUVERTURE D'UN DROIT DE SUBSTITUTION DU CONTRAT D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR LIMITE DANS LE TEMPS	1
1.1. Présentation de la proposition	1
1.2. Avantages et impacts positifs.....	2
1.3. Inconvénients et risques	4
1.4. Appréciation globale de la mission.....	5
2. LA COMPARABILITE DES CONTRATS POURRAIT ETRE AMELIOREE PAR LA MISE EN PLACE D'UN SOCLE MINIMAL DE GARANTIES OU D'UNE LABELLISATION.....	5
2.1. Présentation de la proposition	5
2.1.1. <i>Un contrat pourrait être déclaré substituable à tout autre contrat dès qu'il comporte un socle minimal de garanties</i>	<i>6</i>
2.1.2. <i>Un dispositif de labellisation de contrats d'assurance-emprunteur tiendrait davantage compte de la diversité des profils des emprunteurs.....</i>	<i>7</i>
2.2. Avantages et impacts positifs.....	9
2.2.1. <i>Il est possible d'identifier aisément les principaux éléments de différenciation entre les contrats d'assurance-emprunteur.....</i>	<i>9</i>
2.2.2. <i>Malgré la mise en place d'une fiche d'information standardisée, la comparaison des contrats par les assurés reste difficile et serait facilitée par la mesure proposée.....</i>	<i>13</i>
2.2.3. <i>Un dispositif de socle minimum de garanties unique ou généralisé permettrait de clarifier la motivation de refus de déliaison ou de substitution.....</i>	<i>17</i>
2.3. Inconvénients et risques	18
2.3.1. <i>Bien qu'elle soit réaliste, la mise en œuvre d'une labellisation des contrats soulève des difficultés qu'il convient de ne pas négliger.....</i>	<i>18</i>
2.3.2. <i>Le consensus de place pourrait conduire à un socle minimal de garantie trop peu protecteur, mais un tel risque paraît limité.....</i>	<i>19</i>
2.4. Appréciation globale de la mission.....	19
3. L'OBLIGATION POUR L'ASSUREUR DE CONSACRER UNE PART SUBSTANTIELLE DES PRIMES VERSEES PAR LES EMPRUNTEURS A L'INDEMNISATION DES SINISTRES	20
3.1. Présentation de la proposition	20
3.2. Avantages et impacts positifs.....	22
3.3. Inconvénients et risques	23
3.3.1. <i>La mesure proposée semble très dérogatoire par rapport au droit et aux pratiques de l'assurance.....</i>	<i>23</i>
3.3.2. <i>D'un point de vue technique, la mesure proposée soulève de nombreuses difficultés liée à la cyclicité de la sinistralité et à son évolution au long de la vie des contrats.....</i>	<i>24</i>
3.3.3. <i>En pratique, la mesure pourrait générer de l'inefficacité et faire l'objet de tentatives de contournement.....</i>	<i>25</i>

3.4. Appréciation globale de la mission.....	26
4. LA MISE EN PLACE DE PENALITES DE SORTIE DU CONTRAT D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR	27
4.1. Présentation de la proposition	27
4.2. Avantages et impacts positifs.....	28
4.2.1. <i>Une pénalité de sortie pourrait réduire l'intérêt financier des meilleurs risques à quitter les contrats collectifs bancaires</i>	<i>28</i>
4.2.2. <i>Un système de pénalités de sortie existe déjà dans le cas d'un rachat de crédits immobiliers</i>	<i>31</i>
4.2.3. <i>Les pénalités de sortie pourraient a minima compenser les coûts de gestion et de sélection médicale</i>	<i>31</i>
4.3. Inconvénients et risques	32
4.3.1. <i>La compensation de la perte des primes de l'assureur ôterait, pour le consommateur, tout intérêt à la mise en place d'un tel système.....</i>	<i>32</i>
4.3.2. <i>Il est peu probable que les meilleurs risques soient en situation d'endettement virtuel vis-à-vis de l'assureur.....</i>	<i>33</i>
4.3.3. <i>Seuls les contrats collectifs bancaires ont intérêt à inclure une clause de pénalité de sortie, ce qui les rendrait moins attractifs à la souscription du prêt.....</i>	<i>34</i>
4.4. Appréciation globale de la mission.....	34
5. L'INSTAURATION DE LA NON-SIMULTANEITE DE LA VENTE DE PRET ET D'ASSURANCE	34
5.1. Présentation de la proposition	34
5.2. Avantages et impacts positifs.....	35
5.2.1. <i>Le consommateur mieux sensibilisé et moins contraint.....</i>	<i>35</i>
5.2.2. <i>Les banques toujours compétitives.....</i>	<i>35</i>
5.3. Inconvénients et risques	36
5.3.1. <i>Le risque d'une garantie inadaptée ou inexistante.....</i>	<i>36</i>
5.3.2. <i>Un parcours allongé et complexifié pour le consommateur.....</i>	<i>37</i>
5.4. Appréciation globale de la mission.....	37
6. LA SEPARATION ENTRE LE FOURNISSEUR DU PRET ET L'ASSUREUR.....	38
6.1. Présentation de la proposition	38
6.2. Avantages et impacts positifs.....	38
6.3. Inconvénients et risques	39
6.3.1. <i>Interdire aux banques de vendre leurs propres contrats emprunteurs ne permet pas d'accroître la concurrence et de faire baisser les prix.....</i>	<i>39</i>
6.3.2. <i>La séparation totale des activités empêcherait au consommateur de bénéficier des nombreux avantages du réseau bancaire et priverait les banques d'une activité majeure.....</i>	<i>39</i>
6.4. Appréciation globale de la mission.....	40

En réponse à la demande explicite du ministre, la mission a étudié des pistes de réforme pro-concurrentielles alternatives au droit de résiliation permanent en cours de prêt (cf. annexe 6).

L'étude de ces pistes, détaillées dans la présente annexe, a porté sur :

- ◆ l'ouverture d'un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur limité dans le temps ;
- ◆ l'amélioration de la comparabilité des contrats par la mise en place d'un socle minimal de garanties et/ou d'une labellisation ;
- ◆ l'obligation pour l'assureur de consacrer à l'indemnisation des sinistres une part substantielle des primes versées par les emprunteurs ;
- ◆ la mise en place de pénalités de sortie du contrat d'assurance-emprunteur ;
- ◆ l'instauration de la non-simultanéité de la vente de prêt et d'assurance ;
- ◆ la séparation entre le fournisseur du prêt et l'assureur.

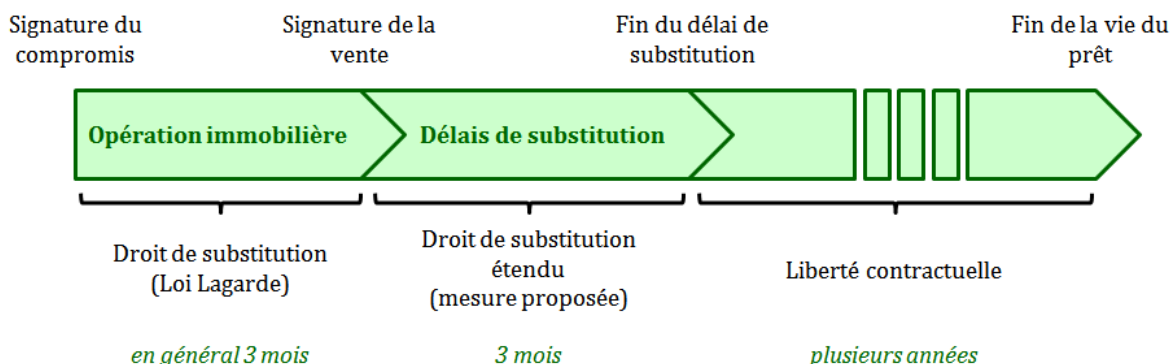
1. L'ouverture d'un droit de substitution du contrat d'assurance-emprunteur limité dans le temps

1.1. Présentation de la proposition

Cette proposition consiste à permettre à l'emprunteur de résilier son contrat d'assurance-emprunteur après la conclusion de la vente et d'y substituer un nouveau contrat, pendant une période de temps limitée qui pourrait être de plusieurs mois. Elle correspond donc à un aménagement de la proposition parlementaire visant à ouvrir un droit de substitution sur toute la durée du contrat de prêt. Ce droit s'appliquerait quelles que soient les clauses contractuelles du contrat d'assurance-emprunteur ou du contrat de prêt ; une fois le délai écoulé, les règles relatives à la résiliation et à la substitution seraient laissées à la liberté contractuelle sans que cela ne remette en cause la stabilité des garanties et des tarifs dont bénéficierait l'assuré pendant toute la durée du prêt.

L'objectif général d'une telle mesure est d'accroître la concurrence entre les contrats d'assurance-emprunteur lors de la phase initiale de l'opération de prêt, tout en limitant les effets potentiellement négatifs consécutifs à l'ouverture d'un droit de substitution tout au long du prêt (cf. annexe 6). La concurrence est ainsi accrue par l'instauration d'une période de temps qui permet à l'emprunteur de comparer les offres et de changer de contrat d'assurance-emprunteur ; les effets de démutualisation induits par l'ouverture d'un droit de substitution tout au long du prêt sont réduits par le fait que le groupe des assurés sera figé une fois passé le délai de substitution (à l'exception près des rachats ou des remboursements anticipés de crédit qui mettent fin au contrat d'assurance-emprunteur).

Graphique 1 : Présentation schématique de la mesure proposée



Source : Mission.

D'un point de vue technique, les modalités de mise en œuvre d'une telle proposition doivent être définies :

- ◆ le dispositif juridique relatif à la création de ce droit nécessiterait probablement une double intervention dans le code des assurances et dans le code de la consommation. Ces modalités législatives sont analysées de manière plus approfondie dans l'annexe 2 au présent rapport (partie 4). Il conviendrait de préciser clairement dans la loi que les conditions de résiliation et de substitution de l'assurance-emprunteur, une fois le délai de substitution écoulé, doivent être fixées dans les clauses contractuelles ;
- ◆ la date de début du délai au cours duquel la substitution est de droit doit être déterminée. Une possibilité simple pourrait être la date de signature du contrat de vente ;
- ◆ la durée du délai doit aussi faire l'objet d'une décision permettant de faire jouer la concurrence sans remettre en cause l'équilibre des contrats de groupe : la mission propose de retenir une durée de trois mois à compter de l'acte de vente, c'est-à-dire une durée symétrique à celle souvent observée entre la signature du compromis de vente et l'acte de vente officiel ;
- ◆ la possibilité de créer un système de remboursement des frais de sélection médicale engagés par l'assureur qui a produit le contrat initial doit également être envisagé : ce remboursement pourrait être versé par l'emprunteur ou bien par l'assureur mettant en place le nouveau contrat. La fixation d'un système unique pour l'ensemble du marché nécessite une évaluation du coût moyen de la sélection médicale, que la mission n'a pas pu mener dans les délais qui lui étaient impartis. Un des acteurs de l'assurance qu'elle a rencontré a cependant estimé que le coût moyen de la sélection médicale est de l'ordre de 400 euros : si un tel chiffre devrait bien entendu faire l'objet d'une expertise, il indique cependant que l'ordre de grandeur du montant d'un tel remboursement serait de quelques centaines d'euros.

1.2. Avantages et impacts positifs

Cette proposition présente plusieurs avantages :

- ◆ du point de vue de l'amélioration du fonctionnement du marché :
 - la mesure proposée encourage une concurrence effective, même lorsque l'emprunteur dispose d'un pouvoir de négociation faible par rapport à l'établissement bancaire au moment de la réalisation de l'opération immobilière. Pendant la période (généralement trois mois) qui sépare la signature du compromis de la vente elle-même, l'emprunteur est soumis à une contrainte de

temps très fort qui le rend vulnérable, notamment si ses caractéristiques (en particulier son patrimoine ou sa catégorie socio-professionnelle) ne lui donnent pas un pouvoir de négociation élevé. Même si cette pratique est contraire à la loi (cf. annexe 2), l'établissement bancaire est dans les faits en mesure de majorer le tarif du prêt si l'emprunteur choisit une assurance de substitution (tant qu'aucune offre formelle n'a été produite et que la négociation se fait dans un cadre oral et précontractuel).

Dans un tel contexte, la mesure proposée permettrait de protéger l'emprunteur qui, une fois le prêt obtenu et la vente conclue, retrouverait une capacité de négociation et de substitution en matière d'assurance-emprunteur, qu'il n'avait pas nécessairement eue lors de la phase de négociation du prêt. Le prêt signé, il n'existe plus de moyen pour empêcher l'emprunteur d'apporter une assurance de substitution.

Du point de vue de la théorie économique, la situation actuelle se caractérise par deux phénomènes (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve) :

- la vente liée. L'emprunteur doit en pratique acheter l'assurance-emprunteur s'il souhaite obtenir le prêt ;
- la pouvoir suggestif des options par défaut : cela signifie qu'un individu a tendance à privilégier l'option la plus simple au moment de la réalisation de l'opération immobilière (ici, le choix de l'assurance-emprunteur de groupe), même si elle ne constitue pas un choix optimal.

Dès lors, un droit de substitution de durée limitée peut être considéré comme une idée simple permettant de limiter le caractère d'option par défaut et de vente liée de l'assurance de groupe, en facilitant la substitution (par l'allongement de la période pendant laquelle la substitution peut être effectuée) et en réduisant les risques qu'elle comporte pour l'emprunteur (le prêt ne pouvant être remis en cause après sa signature) ;

- lorsqu'elle est réelle, la concurrence en période initiale peut être aussi efficace que la concurrence tout au long du prêt, ce que souligne le professeur Bertrand Villeneuve¹. La mesure proposée n'est donc pas moins efficace, en matière de pression concurrentielle, que l'instauration d'un droit de substitution tout au long du prêt (cf. annexe 6) ;

♦ d'un point de vue technique :

- la mesure proposée permet de maintenir l'équilibre et la stabilité des contrats de groupe pour les assureurs et les établissements bancaires. Une fois passée la période initiale pendant laquelle la substitution de contrat serait autorisée, le groupe d'assurés serait figé², à moins que les clauses de leurs contrats autorisent la substitution au-delà de la période initiale. L'atteinte portée à l'équilibre technique des contrats de groupe serait donc faible par rapport à la situation actuelle :
 - selon la majorité des assureurs rencontrés par la mission, la sélection médicale opérée au moment de l'achat de l'assurance-emprunteur réduit très fortement la sinistralité pendant les premiers mois du prêt. Le départ de certains assurés au bout de quelques mois ne déséquilibre donc pas le ratio sinistre sur prime au titre de la première année ;

¹ « L'analyse économique standard ne privilégie pas la mise en concurrence permanente : une enchère, un appel d'offre, une concession, etc., ne sont pas remises en cause dès leur conclusion. Ce qui compte est la réalité de la concurrence initiale » (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve).

² Hors rachats et remboursements de crédit, possibilités qui existent déjà aujourd'hui et sont intégrées à la tarification des contrats de groupe.

- l'ouverture d'un droit de substitution limité dans le temps ne représente qu'une extension limitée dans le temps de la possibilité de déliaison qui est déjà autorisée par la loi dite « loi Lagarde ». Si la durée de la période de substitution était de trois mois, la population (dont le profil de risque est favorable) susceptible de quitter le contrat de groupe pour adhérer à un contrat alternatif serait proche de la population qui est d'ores et déjà susceptible d'adhérer à un contrat alternatif. La mesure proposée n'est donc pas un bouleversement par rapport au délai dont dispose actuellement les consommateurs pour faire jouer la concurrence sur l'assurance-emprunteur avant la conclusion du contrat ;
- le risque lié à la démutualisation (cf. annexe 6) serait fortement réduit car le risque d'anti-sélection dynamique défavorable à l'assureur disparaît à partir de la fin du délai de substitution. En effet, l'ouverture d'un droit de substitution tout au long du prêt fait courir le risque à l'assureur que l'ensemble des assurés teste régulièrement son état de santé, et que les assurés ayant un bon profil de risque sortent du contrat de groupe pour bénéficier de tarifs plus bas au sein d'un contrat alternatif : dans ce cas le contrat groupe perd progressivement ses meilleurs risques, ce qui le déséquilibre et peut avoir *ex ante* un impact à la hausse sur les tarifs (cf. annexe 6). La mesure proposée permet d'éviter cet effet dynamique³, puisque le groupe des assurés est figé après écoulement du délai ;
- si la mesure proposée devait être immédiatement applicable aux contrats en cours, seuls les contrats souscrits depuis moins de trois mois seraient concernés ;
- ♦ enfin, la mesure proposée présente une grande simplicité en matière de présentation aux acteurs, de compréhension par les consommateurs, ainsi qu'en matière de mise en œuvre.

1.3. Inconvénients et risques

Les inconvénients et les risques d'une telle mesure sont en fait essentiellement liés à la durée du droit d'option.

Cependant, la mesure proposée pourrait avoir pour effet négatif d'inciter les emprunteurs à ne pas se préoccuper de l'assurance-emprunteur au moment de la réalisation de la réalisation de l'opération immobilière, puisqu'ils pourraient en changer facilement après signature de la vente. Ce comportement semble peu probable à grande échelle, dans la mesure où il constitue une perte de temps pour l'emprunteur, et potentiellement une perte financière (paiement des primes jusqu'au changement d'assurance-emprunteur). Par ailleurs, un tel comportement serait limité par deux mécanismes :

- ♦ les établissements bancaires seront incités à faciliter une concurrence effective au moment de la réalisation de l'opération immobilière, pour éviter d'avoir à traiter des substitutions qui entraînent des coûts de gestion. Dans un marché fonctionnant de manière satisfaisante, on peut imaginer que la proportion d'emprunteurs substituant leur contrat d'assurance-emprunteur pendant le délai postérieur à la vente sera faible ;

³ Pour le professeur Bertrand Villeneuve (cf. contribution au présent rapport), l'ouverture d'un droit de substitution limité dans le temps aurait « un véritable effet pro-concurrentiel mais [...] ne détruirait pas l'assurance implicite » que les individus sont prêts à payer *ex ante* pour éviter de vivre dans un monde dans lequel l'assurance-emprunteur serait trop fortement segmentée.

- ♦ la possibilité d'introduire une compensation des frais liés à la sélection médicale, à la charge de l'emprunteur ou de l'assureur sélectionné *in fine* par celui-ci, pourrait limiter par ailleurs l'occurrence d'un tel comportement. Cependant, l'effet sur la situation concurrentielle de l'ouverture d'un droit de substitution limité dans le temps devrait conduire à une répartition équitable des frais entre les acteurs ne nécessitant pas de mettre en place un système complexe de compensation. De plus les coûts de sélection médicale ne sont pas d'une ampleur suffisante pour justifier la mise en place d'un tel mécanisme.

Sur le plan de la mutualisation, la mesure proposée a pour effet d'accroître la concurrence par rapport à la situation actuelle, dans la mesure où elle étend la période pendant laquelle s'exerce la concurrence et qu'elle en facilite l'effectivité. Or, la concurrence se faisant par le biais de la segmentation, la mesure proposée accroîtra nécessairement la segmentation dans les contrats de groupe. Cependant, elle sera limitée dans ce cas par rapport à ce qui se passerait en cas d'ouverture d'un droit de substitution tout au long du prêt (cf. annexe 6).

1.4. Appréciation globale de la mission

Il convient de souligner que cette option a fait l'objet d'un accueil largement favorable de la part des acteurs du marché rencontrés par la mission. Bien que leur majorité préfère le *statu quo*, ils reconnaissent que l'ouverture d'un droit de substitution limité dans le temps constitue une mesure de compromis qui n'emporte pas les effets négatifs de l'ouverture d'un droit de substitution tout au long du prêt.

L'appréciation de la mission sur cette proposition est très favorable : les avantages qu'elle présente, en matière de fonctionnement du marché, d'équilibre des contrats et de simplicité, justifient les risques qu'elle porte.

Même si la durée du droit d'option est limitée à trois mois, la mission n'est pas favorable à une application de la mesure aux contrats en cours et préfère son application aux nouveaux contrats uniquement, afin d'en simplifier l'entrée en vigueur et de limiter au maximum l'atteinte portée aux situations contractuelles déjà constituées.

2. La comparabilité des contrats pourrait être améliorée par la mise en place d'un socle minimal de garanties ou d'une labellisation

2.1. Présentation de la proposition

Les informations recueillies par la mission auprès des experts du secteur font état de pratiques variées des établissements de crédit lorsqu'un emprunteur souhaite souscrire un contrat d'assurance-emprunteur autre que le contrat de groupe proposé par le prêteur.

D'après l'article L312-9 du code de la consommation, « *le prêteur ne peut pas refuser en garantie un autre contrat d'assurance dès lors que ce contrat présente un niveau de garantie équivalent au contrat d'assurance de groupe qu'il propose. Toute décision de refus doit être motivée* ». Si certains établissements de crédit semblent effectivement analyser le contrat alternatif apporté par l'emprunteur au regard de son niveau global de garantie, d'autres établissements semblent actuellement privilégier une comparaison « ligne à ligne » des garanties entre le contrat alternatif et le contrat bancaire de groupe. Dans ce dernier cas, les établissements de crédit se laissent la possibilité de refuser la déliaison dès que leur contrat de groupe est considéré comme plus couvrant pour au moins une des garanties du contrat.

L'absence de définition de l'équivalence du niveau de garantie constitue un frein au développement de la déliaison. **Il semble nécessaire d'étudier la possibilité d'encadrer les garanties pour, tout en améliorant l'information fournie au consommateur, permettre une plus grande automaticité des comparaisons entre contrats d'assurance-emprunteur**, et de ce fait une plus grande automaticité de la substitution des contrats.

2.1.1. Un contrat pourrait être déclaré substituable à tout autre contrat dès qu'il comporte un socle minimal de garanties

La mise en place d'un socle minimal de garanties consisterait en la définition d'une liste fermée de garanties. Tout contrat les comportant serait considéré comme suffisamment couvrant pour l'ensemble des établissements prêteurs et deviendrait automatiquement substituable à n'importe quel autre contrat.

À la souscription du prêt ou en cas de substitution à la suite de la possibilité offerte à l'emprunteur de résilier son contrat d'assurance-emprunteur, l'établissement prêteur conserverait la possibilité d'accepter ou de refuser un contrat alternatif qui ne contiendrait pas l'ensemble des garanties du socle minimal. En revanche, il ne pourrait plus refuser un contrat qui comporterait toutes les garanties du socle minimal.

Un tel dispositif permettrait d'éviter la pratique actuelle de certains organismes prêteurs qui utilisent l'analyse du niveau de garantie équivalent comme un moyen de refuser la substitution, en arguant d'un défaut de garanties. En effet, la grande liberté contractuelle qui existe en assurance-emprunteur permet à un établissement de prévoir des clauses très spécifiques, qui pourront être utilisées pour démontrer que le contrat concurrent est moins couvrant que son contrat de groupe.

En cas de mise en place d'un dispositif de socle minimal de garanties, les établissements prêteurs seraient amenés à considérer l'analyse du niveau de garantie équivalent comme une recherche de la présence dans le contrat alternatif des garanties minimales qui rendraient obligatoire son acceptation.

En cas de refus d'un contrat alternatif pour motif de non équivalence du niveau de garanties, la motivation de la décision consisterait pour l'établissement prêteur à préciser au client quelles sont les garanties du socle minimal non présentes dans le contrat alternatif.

La liste fermée des garanties qui constituent le socle minimal pourrait émerger d'un consensus de place (cf. encadré 2). Si certains acteurs du marché rencontrés au cours de la mission ont mis en avant des réserves sur la mise en place d'un tel dispositif, la volonté commune à de nombreux acteurs de définir la notion « de niveau de garanties équivalent » semble suffisamment solide pour envisager qu'un dispositif puisse résulter d'une concertation des différents acteurs du marché de l'assurance-emprunteur (assureurs, établissements de crédits, courtiers). Ce processus de concertation pourrait être animé par le Comité consultatif du secteur financier, le Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière, ou le Médiateur des assurances.

Néanmoins, il pourrait d'ores et déjà être envisagé, dans le cas où aucun consensus ne parviendrait à émerger dans un délai suffisamment court, la possibilité de définir ce socle minimal de garanties par voie réglementaire.

Encadré 1 : Réponse d'un acteur du marché à la question « Quelles sont, du point de vue du prêteur, les garanties qui doivent figurer au contrat d'assurance-emprunteur ? »

« Quelles sont, du point de vue du prêteur, les garanties qui doivent figurer au contrat d'assurance-emprunteur ? »

- prise en charge limitée au tableau d'amortissement initial ;
- échéances impayées ou prorogées non couvertes ;
- résiliation au bout de 40 jours en cas de défaut de paiement de la cotisation ;
- contrat d'assurance résilié en cas d'exigibilité du prêt ;
- limitation à 60 ans de la mise en jeu de la garantie ITT, ou à 65 ans pour les entrepreneurs ou professions indépendantes ;
- exclusion en IT/IPT des affections psychiatriques et psychiques sauf si hospitalisation de plus de 10 jours ;
- exclusion en IT/IPT des atteintes discales et/ou vertébrales sauf intervention chirurgicale ;
- pas de prise en charge en cas de reprise en mi-temps thérapeutique ;
- exclusions professionnelles diverses ;
- exclusions de pratiques sportives diverses.

Source : Mission.

2.1.2. Un dispositif de labellisation de contrats d'assurance-emprunteur tiendrait davantage compte de la diversité des profils des emprunteurs

Deux réserves peuvent être émises vis-à-vis de la mise en place d'un socle minimal de garanties rendant tout contrat d'assurance-emprunteur automatiquement substituable à tout autre contrat :

- ◆ tout d'abord, le socle minimal de garanties ainsi défini devrait être commun à l'ensemble des emprunteurs, alors qu'ils présentent des profils très divers en termes de caractéristiques personnelles (âge, situation professionnelle, etc.) ou de type de prêts (prêts pour l'acquisition d'une résidence principale, secondaire ou pour un investissement locatif, durée du prêt) ;
- ◆ deuxièmement, les établissements de crédit perdraient la possibilité de définir eux-mêmes le niveau de garanties qu'ils estimeraient être nécessaires pour assurer les prêts qu'ils octroient.

Un dispositif de labellisation des contrats d'assurance-emprunteur permettrait de tenir compte de ces deux réserves.

Le dispositif de labellisation consisterait tout d'abord à définir un nombre limité de situations⁴ caractéristiques des emprunteurs. Elles pourraient être définies par :

- ◆ les caractéristiques de l'emprunteur, comme son âge, sa situation professionnelle ou son niveau d'endettement ;
- ◆ les caractéristiques du prêt, comme sa durée initiale, le fait qu'il soit contracté pour l'acquisition d'une résidence principale ou pour un investissement locatif, le type de prêt (amortissable ou *in fine*).

⁴ Identifiées dans la suite du document exemple par une lettre A, B, C, etc. sans que ces situations soient ordonnées.

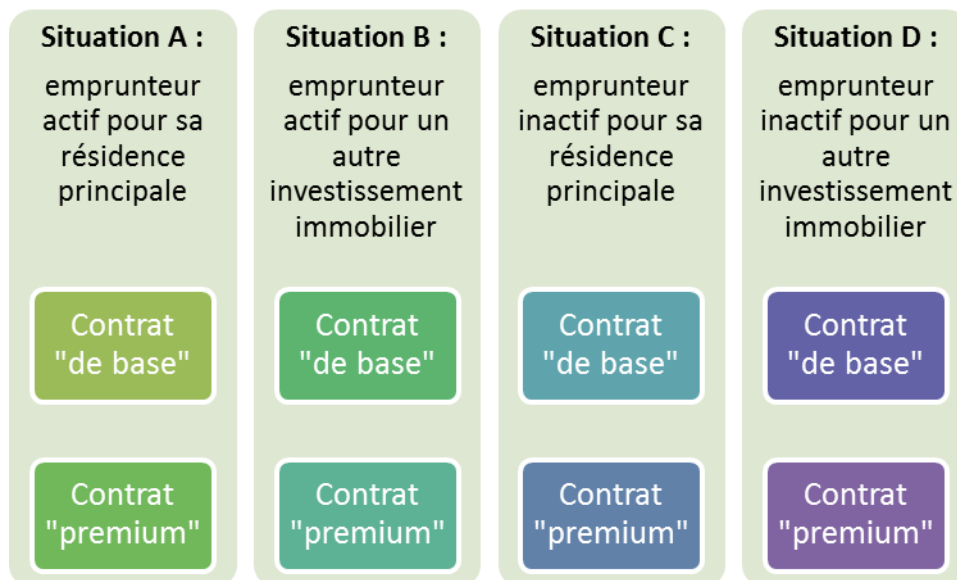
A titre d'exemple, il peut sembler nécessaire d'obliger l'emprunteur à souscrire la garantie « incapacité temporaire de travail » pour un actif qui aurait contracté un prêt pour l'achat de sa résidence principale. Cela ne semble *a priori* pas nécessaire si l'emprunteur est inactif ou si le prêt a pour objet l'acquisition d'une résidence secondaire ou constitue un investissement locatif. De même, l'absence de prise en compte des incapacités de travail ou des périodes d'invalidité consécutives à des pathologies dorsales dans un contrat d'assurance-emprunteur peut sembler incompatible avec l'exercice de certaines professions et notamment celles qui nécessitent de manipuler des objets lourds.

Dans un deuxième temps, pour chaque situation typique, il pourrait être défini deux ou trois catégories de contrats d'assurance-emprunteur correspondant à des niveaux de garanties différents⁵. Dans le cas où seuls deux niveaux de contrats seraient définis, le moins couvrant pourrait être identifié comme étant un contrat « de base » et le second, un contrat de type « premium ».

Dans la mesure où tout contrat serait labellisé, un établissement de crédit verrait alors son contrat bancaire de groupe classé, pour chacune des situations typiques, dans une des catégories « de base » ou « premium ».

Dans le cas où un établissement de crédit proposerait un contrat de niveau « premium » pour la catégorie A (par exemple les actifs qui contractent un crédit pour l'achat de leur résidence principale), il ne pourrait refuser une substitution de son contrat de groupe par n'importe quel contrat alternatif classé de niveau « premium » pour cette catégorie d'emprunteurs. En revanche, l'établissement de crédit conserverait la possibilité d'accepter ou de refuser la déliaison ou la substitution si le contrat alternatif était classé au niveau « de base ».

Graphique 2 : Exemple de grille de labellisation des contrats d'assurance-emprunteur



Source : Mission.

⁵ La quotité pour laquelle l'assuré est couvert pourrait également être un des déterminants du niveau global de garanties.

Deux dispositifs de labellisation des contrats pourraient être envisagés :

- ♦ **(solution 1) il pourrait s'agir d'une généralisation du principe de socle minimal de garanties. Dans ce cas, un consensus de place pourrait aboutir à la définition des situations typiques et à la définition d'au moins deux socles minimaux de garanties**, correspondant aux niveaux « de base » et « premium », pour chaque situation. Comme dans le cas d'un socle minimal unique, il pourrait être envisagé la possibilité de définir ces socles minimaux par voie réglementaire, en cas d'absence de consensus ;
- ♦ **(solution 2) la responsabilité de la labellisation pourrait être confiée à un organisme comme le Comité consultatif du secteur financier, le Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière, ou le Médiateur des assurances. Il procéderait à la classification de l'ensemble des contrats d'assurance-emprunteur du marché en se fondant sur l'équivalence de niveau de garantie des différents contrats.** Dans ce cas, la difficulté actuelle de comparaison des contrats - en raison de l'interprétation de la notion d'équivalence du niveau de garantie - disparaîtrait en confiant à un seul organisme le soin de juger de la comparabilité de l'ensemble des contrats du marché.

2.2. Avantages et impacts positifs

2.2.1. Il est possible d'identifier aisément les principaux éléments de différenciation entre les contrats d'assurance-emprunteur

Les experts du secteur de l'assurance-emprunteur rencontrés au cours de cette mission s'accordent sur le fait que le niveau des garanties des contrats bancaires de groupe et des contrats alternatifs a globalement augmenté au cours des dernières années (cf. annexe 4). L'ensemble des établissements de crédit a déclaré disposer d'un outil informatique, plus ou moins élaboré, permettant une comparaison des garanties entre les différents contrats du marché. Certains établissements ont également mis en place un réseau d'équipes spécialisées chargées de suppléer les conseillers bancaires lors de l'analyse de l'équivalence du niveau de garanties. D'autres encore ont instauré une fiche d'information pour l'analyse des garanties en cas de demande de souscription à un contrat externe (cf. encadré).

L'ensemble des acteurs du marché de l'assurance-emprunteur semble ainsi avoir connaissance des éléments distinctifs des contrats d'assurance-emprunteur présents actuellement sur le marché. De ce fait, il semble opportun de privilégier un processus de concertation entre les différents acteurs du secteur pour aboutir à la définition d'un socle minimal de garanties ou d'une labellisation des contrats d'assurance-emprunteur.

Encadré 2 : Exemple de dispositif d'analyse des garanties par un établissement de crédit en cas de demande de délégation externe par un emprunteur

Un établissement de crédit a mis en place une fiche d'information dont l'objectif est d'informer l'emprunteur qui souhaiterait souscrire un contrat externe sur les éventuelles différences de garanties entre ce contrat externe, le contrat de groupe et le contrat alternatif proposés par l'établissement de crédit.

Cette fiche comporte quatre éléments :

- Une série de quatre questions permettant d'identifier les besoins de l'emprunteur en matière de couverture d'assurance-emprunteur :
 - S'agit-il de l'acquisition de votre résidence principale ?
 - Votre endettement est-il supérieur à 30 % ?
 - Avez-vous ou souhaitez-vous avoir des enfants ?
 - La durée de votre prêt est-elle supérieure à 15 ans ?

- L'étude de quatre points qualifiés de « fondamentaux » pour la comparaison des contrats :
 - l'obligation de déclaration en cours de vie du prêt de changements d'activité professionnelle ou de conditions d'exercice de la profession, de consommation de tabac, ou de pratiques sportives ;
 - la définition de l'incapacité de travail comme étant l'impossibilité d'exercer « son activité professionnelle » ou « toute activité professionnelle » ;
 - la nature forfaitaire ou indemnitaire de l'indemnisation en cas d'incapacité de travail ;
 - la présence de nombreuses exclusions.
- L'étude de deux points qualifiés de « complémentaires » :
 - la clause de territorialité ;
 - le maintien des tarifs et des garanties pendant toute la durée du prêt.
- Le mode calcul des cotisations, fondée sur le capital initial emprunté ou le capital restant dû.

Ce dispositif permet à l'établissement de crédit de remplir son devoir de conseil en matière d'assurance-emprunteur. L'emprunteur est libre de décider par la suite de souscrire au contrat de groupe ou au contrat alternatif proposés par l'établissement bancaire ou à un contrat externe.

2.2.1.1. *Source de différenciation portant sur le risque de décès*

En cas de décès de la personne assurée, l'assureur prend en charge le remboursement de tout ou partie du capital restant dû, en fonction de la quotité choisie à la souscription du contrat⁶.

Des dispositions légales encadrent la mise en jeu de la garantie-décès. Ainsi, le suicide volontaire au cours de la première année d'assurance n'est pas couvert⁷, sauf si le contrat concerne le remboursement d'une résidence principale. Dans ce cas, le décès par suicide est garanti la première année dans la limite d'un plafond ne pouvant être inférieur à 120 000 €⁸. Après la première année, la prise en compte du décès par suicide est obligatoire⁹.

Les différents contrats d'assurance-emprunteur, pour la garantie décès, se distinguent principalement par :

- ♦ **les exclusions.** En plus des risques de guerre, de manipulation d'explosifs, d'exposition à des sources de rayonnement ionisant, certains contrats ne couvrent pas le risque de décès s'il est une conséquence d'accidents ou de maladies dont la survenance ou la première constatation médicale est antérieure à la date d'effet de l'adhésion, en cas de pratique de sports aériens, de sports professionnels, de défis, records ou paris, ou suite à l'usage chronique de drogue ou d'alcool ;
- ♦ **la limite d'âge à partir de laquelle ce risque n'est plus couvert.** Dans certains contrats, cette garantie cesse le jour du 75^{ème} anniversaire de l'assuré, tandis que dans d'autres, le risque de décès est couvert jusqu'au 31 décembre de l'année qui suit le 90^{ème} anniversaire de l'assuré.

⁶ Lorsqu'il n'y a qu'un seul emprunteur, l'établissement de crédit exige une quotité de 100 %. Lorsque le crédit met en jeu un couple d'emprunteur, la quotité peut être différente pour l'emprunteur et le co-emprunteur. Dans le cas où chaque emprunteur est assuré à une quotité de 100 % (couverture à 200 %), le capital restant dû est totalement prise en compte dès le décès d'un des deux assurés.

⁷ Code des assurances L312-7.

⁸ Code des assurances R132-5.

⁹ Code des assurances L132-7.

2.2.1.2. Source de différenciation portant sur le risque de perte totale et irréversible d'autonomie

La perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) correspond à une invalidité qui rend l'assuré dans l'incapacité totale et irréversible d'exercer une activité pouvant procurer un gain ou un profit, et qui nécessite l'assistance d'une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie quotidienne (se nourrir, faire sa toilette, s'habiller, se déplacer).

Les principales différences de garanties entre les contrats en ce qui concerne la perte totale et irréversible d'autonomie sont :

- ♦ **la reconnaissance de la perte totale et irréversible d'autonomie.** L'assuré est généralement reconnu comme pouvant bénéficier de cette garantie :
 - suite à son classement par la Sécurité sociale parmi les invalides de 3^{ème} catégorie ou à la reconnaissance d'une incapacité à 100 % nécessitant l'assistance d'une tierce personne après un accident du travail ;
 - suite à la reconnaissance par une expertise médicale par un médecin-conseil mandaté par l'assureur ;L'assureur se réserve dans certains contrats le droit d'apprécier la reconnaissance ou non de l'état de perte totale et irréversible d'autonomie, sans que les décisions de la Sécurité sociale ou d'un autre organisme ne s'imposent à lui ;
- ♦ **les exclusions.** Le risque de perte totale et irréversible d'autonomie comporte généralement davantage d'exclusions que le risque de décès (comme par exemple l'exclusion des conséquences de maladies ou d'accidents qui sont le fait volontaire de la personne garantie, de mutilation volontaire ou de tentative de suicide). Les principales différences entre les contrats concernent l'exclusion des conséquences de maladies ou d'accidents antérieurs à l'adhésion ou l'exclusion de la pratique de certains sports ;
- ♦ **la limite d'âge à partir de laquelle ce risque n'est plus couvert.** Dans la majorité des contrats, cette garantie cesse au 65^{ème} anniversaire de l'assuré. Dans d'autres contrats, elle prend fin au 60^{ème} anniversaire de l'assuré ou dès son entrée en retraite ou en préretraite.

2.2.1.3. Source de différenciation portant sur le risque d'incapacité de travail et d'invalidité permanente totale ou partielle

Le risque d'incapacité de travail correspond à la situation où l'assuré devient inapte à exercer une activité professionnelle. L'invalidité se définit quant à elle comme un état de réduction permanente des aptitudes de l'assuré à exercer une activité professionnelle.

Les experts rencontrés au cours de cette mission ont fréquemment signalé l'existence de nombreuses différences rendant difficile la comparaison de ces garanties entre les contrats. Les principales différences qui ont été mises en avant sont :

- ♦ **la définition de la situation d'invalidité.** Le taux d'invalidité est déterminé par le médecin conseil de l'assureur généralement en fonction d'un taux d'invalidité fonctionnelle (basé uniquement sur la perte de capacité physique ou mentale suite à une maladie ou un accident et défini selon les contrats par référence au barème accident du travail sécurité sociale ou au barème fonctionnel indicatif des incapacités en droit commun) et du taux d'invalidité professionnelle (déterminé par rapport à la façon dont l'activité professionnelle était exercée antérieurement ou aux conditions normales d'exercice de l'activité et apprécié de par expertise en prenant ou non en compte la possibilité de reclassement professionnel pour l'assuré). Si généralement est considéré comme invalide dont les taux d'invalidité fonctionnelle et professionnelle

conduisent à taux global supérieur à 66 %, certains contrats exigent une invalidité professionnelle totale pour que la prestation soit prise en compte ;

- ♦ **l'impossibilité d'exercer sa profession ou toute profession.** Si dans la majorité des contrats, les garanties d'incapacité et d'invalidité sont prises en compte dès que l'assuré est inapte à exercer son activité professionnelle, certains contrats conditionnent la mise en œuvre de ces garanties à l'impossibilité pour l'assuré d'exercer toute activité professionnelle. De plus, cette garantie est parfois limitée à la période d'activité professionnelle, et exclut donc les périodes de chômage ou de congés parentaux ;

Graphique 3 : Matrice de détermination du taux d'invalidité

		INVALIDITÉ FONCTIONNELLE						
		40	50	60	70	80	90	100
INVALIDITÉ PROFESSIONNELLE	10		29%	33%	37%	40%	43%	46%
	20	32 %	37%	42%	46%	50%	54%	58%
	30	36%	42%	48%	53%	58%	62%	67%
	40	40%	46%	52%	58%	64%	69%	74%
	50	43%	50%	56%	63%	68%	74%	79%
	60	46%	53%	60%	66%	73%	79%	84%
	70	48%	56%	63%	70%	77%	83%	89%
	80	50%	58%	66%	73%	80%	87%	93%
	90	52%	61%	69%	76%	83%	90%	97%
	100	54%	63%	71%	79%	86%	93%	100%

Source : mission.

- ♦ **la franchise et les délais de carence.** La franchise correspond à la période pendant laquelle l'assuré n'est pas indemnisé alors que cette garantie est prise en charge par l'assuré. Elle est généralement de 90 jours¹⁰ mais peut atteindre 180 jours, notamment dans le cas d'affections dorso-vertébrales et psychiques. Certains contrats comportent également un délai de carence, c'est-à-dire une période après la souscription du contrat pendant laquelle le sinistre n'est pas pris en compte par l'assureur. Cette période varie par exemple de trois à six mois lorsqu'un assuré souhaite souscrire aux garanties incapacité et invalidité en cours de contrat. Pour les d'affections dorso-vertébrales et psychiques, le délai de carence peut atteindre jusqu'à une année ;
- ♦ **la nature de l'indemnisation.** La majorité des contrats d'assurance-emprunteur fournissent des indemnisations de nature forfaitaire, c'est-à-dire que la quotité assurée est prise en charge par l'assureur sans tenir compte des éventuels revenus de remplacements de l'assuré. D'autres contrats sont de type indemnitaire, c'est-à-dire que le montant pris en charge par l'assureur sera déterminé en fonction de la baisse des revenus de l'assuré ;

¹⁰ Dans le cas de la garantie incapacité de travail, une franchise de 90jours signifie que l'assuré n'est indemnisé qu'à compter du 91^{ème} jour d'arrêt de travail consécutif.

- ♦ **les exclusions.** Certains contrats ne prennent pas en charge les conséquences de maladies survenues avant la souscription du contrat¹¹, les conséquences de traitements esthétiques ou encore les maladies dites « non objectivables » comme les affections dorsales ou psychiques. La plupart des contrats ne prennent en compte ce type de maladies que sous conditions comme une durée d'hospitalisation suffisamment longue, variant de 5 à 30 jours selon les contrats, pour les affections psychiques ;
- ♦ **l'exclusion d'activités jugées dangereuses.** Certains contrats ne prennent pas en compte les conséquences de la pratique de sports jugés dangereux, comme les sports de montagne, les sports mécaniques, aériens ou la plongée ainsi que les conséquences de sports pratiqués à titre professionnel ou rémunéré.

2.2.1.4. *Le risque de perte d'emploi*

La garantie perte d'emploi prend généralement effet en cas de licenciement d'un assuré en contrat de travail à durée indéterminée, hors licenciement pour faute, fin de contrat à durée déterminée, démission ou rupture conventionnelle. L'assureur prend alors en charge pendant une durée limitée le remboursement d'une quotité des mensualités et ce après une période de franchise généralement de trois mois. D'autres contrats prévoient le report des échéances à la fin de la période de chômage.

De nombreuses limitations à cette garantie existent, à savoir :

- ♦ **les justificatifs de la perte d'emploi.** Alors que certains contrats prennent en charge cette garantie dès la réception d'une lettre de licenciement, d'autres la conditionne à la perception de revenu de remplacement par les Assedic ;
- ♦ **le niveau plafond des remboursements ;**
- ♦ **la durée maximale d'indemnisation pour une période continue de chômage ;**
- ♦ **la durée maximale d'indemnisation au court de la durée du prêt.**

2.2.2. *Malgré la mise en place d'une fiche d'information standardisée, la comparaison des contrats par les assurés reste difficile et serait facilitée par la mesure proposée*

Face à des contrats d'assurance aux clauses parfois peu lisibles et très variables d'un contrat à l'autre, les assurés ne peuvent que très difficilement mener à bien une comparaison des contrats en termes de garanties.

La fiche d'information standardisée remise depuis le 1^{er} juillet 2009 à l'occasion de toute proposition d'assurance-emprunteur, ne résulte que d'un engagement des établissements de crédit envers le ministère de l'Economie. À partir du 26 janvier 2014, elle sera imposée par l'article L312-6 du code de la consommation, qui dans sa version à venir, précise qu'« *une fiche standardisée d'information est remise, lors de la première simulation, à toute personne qui se voit proposer ou qui sollicite une assurance ayant pour objet de garantir le remboursement d'un prêt mentionné à l'article L. 312-2* ».

La fiche standardisée comporte les principales informations sur le type de garanties dont peut bénéficier à savoir :

- ♦ la date de cessation des garanties de décès, de perte totale et irréversible d'autonomie et de perte d'emploi ;

¹¹ Depuis 2011, la convention AERAS prévoit l'étude systématique d'une garantie invalidité sans exclusion de la pathologie déclarée.

Annexe 7

- ◆ la nature de l'indemnisation (forfaitaire ou indemnitaire) des garanties incapacité-invalidité et perte d'emploi ;
- ◆ l'éventuel plafond des indemnités d'incapacité-invalidité ;
- ◆ les délais de franchise des garanties incapacité-invalidité et de perte d'emploi ;
- ◆ la durée maximale de prise en compte des périodes de chômage.

En revanche, elle ne fait pas explicitement références aux exclusions pouvant conditionner la prise en compte ou non des sinistres, à la définition de la perte totale et irréversible d'autonomie ou encore le fait que la garantie incapacité-invalidité ne prend effet que si l'assuré est dans l'incapacité d'exercer sa profession ou toute profession.

De plus, dans sa note de bilan sur la réforme de l'assurance-emprunteur par la « loi Lagarde » du 1^{er} juillet 2010¹², le secrétariat général du Comité consultatif du secteur financier précise qu'il va étudier les moyens de recentrer la fiche d'information sur les éléments essentiels de l'assurance-emprunteur.

Ce recentrage de la fiche d'information standardisée renforcerait son caractère informatif et, plus encore, son objectif premier de sensibiliser les emprunteurs au choix d'une assurance-emprunteur lors de la souscription d'un prêt. En revanche, il ne semble pas envisageable d'améliorer la comparaison des garanties des contrats d'assurance-emprunteur par les emprunteurs à partir de la fiche standardisée d'information.

La mise en place d'un dispositif de socle minimal de garanties ou de labellisation des contrats constituerait un élément utilement complémentaire à la fiche d'information. Si cette dernière a pour objet d'attirer l'attention de l'emprunteur sur la possibilité de choisir son assurance-emprunteur, le dispositif permettrait de faciliter la comparaison pour l'emprunteur en la réduisant à une seule dimension (« de base », « premium », etc.) dans le cas d'une labellisation.

¹² http://www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/telechar/avis_r/avis_ccsf_bilan_de_la_reforme_de_l_assurance_emprunteur_par_la_loi_Lagarde_du_1er_juillet_2010.pdf

Graphique 4 : fiche d'information standardisée sur l'assurance-emprunteur

ASSURANCE EMPRUNTEUR DES PRETS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS
FICHE STANDARDISEE D'INFORMATION
CE DOCUMENT N'A PAS DE VALEUR CONTRACTUELLE

1 – LE CONSEILLER

Nom : [à compléter] N° ORIAS (s'il y a lieu) : [à compléter]
 Raison sociale : [à compléter]
 Adresse : [à compléter] Tél : [à compléter]

2 – LE FUTUR ASSURE

Nom : [à compléter] Prénom : [à compléter]
 Né(e) le : [à compléter] Lieu de résidence : [à compléter]
 Activité exercée actuellement : [à compléter]

3 CARACTERISTIQUES DU PRET DEMANDE

Projet à financer : ☐ résidence principale ☐ résidence secondaire ☐ travaux ☐ investissement locatif [cocher la case correspondante] Montant : [à compléter] Durée du prêt : [à compléter]
 Mode de remboursement du prêt : [cocher la case correspondante]
☐ Amortissable : une fraction du capital emprunté est remboursée chaque année
☐ In fine : le capital est remboursé à la fin du prêt

4 – VOS BESOINS EN MATIERE D'ASSURANCE EMPRUNTEUR

L'assurance emprunteur constitue une garantie à la fois pour le prêteur et l'emprunteur. Elle est un élément déterminant de l'obtention de votre prêt immobilier.

41 Eventail des garanties d'assurance [définitions à adapter selon le contrat de l'assureur]

La **garantie Décès** intervient en cas de décès de la personne assurée. Dans notre contrat, elle cesse au [75^{ème}] anniversaire. La prestation est le remboursement au prêteur du capital assuré.

La **garantie Perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA)** intervient lorsque l'assuré se trouve dans un état particulièrement grave, nécessitant le recours permanent à une tierce personne pour exercer les actes ordinaires de la vie. Dans notre contrat, la garantie PTIA cesse au [80^{ème}] anniversaire et au plus tard [au départ à la retraite]. La prestation est le remboursement au prêteur du capital assuré.

La **garantie Incapacité-Invalidité** intervient en cas d'incapacité ou d'invalidité, c'est-à-dire lorsque l'assuré est incapable d'exercer son activité professionnelle et toute autre activité pouvant lui procurer des revenus. Les prestations incapacité-invalidité sont plafonnées à [à compléter] euros par mois. Les indemnités sont versées par l'Assureur après un délai de [à compléter] jours après l'interruption de l'activité. Les prestations invalidité cessent au départ à la retraite. Notre prestation est : [cocher la case correspondante]

- ☐ forfaitaire (le montant qui vous sera versé correspond à [X %] [à compléter] de l'échéance du prêt)
☐ indemnitaire (le montant qui vous sera versé complète tout ou partie de votre perte de rémunération)

La **garantie Perte d'emploi** intervient en cas de chômage et lorsque l'assuré perçoit une allocation de chômage versée par le Pôle Emploi (ex Assedic) ou un organisme assimilé. Elle est accordée, après une période de franchise de [6] mois¹ pour une durée totale maximale cumulée de [24] mois¹, quelle que soit la durée totale du prêt. La garantie Perte d'emploi prend fin au plus tard au [80^{ème}] anniversaire de l'assuré. Notre prestation est : [cocher la case correspondante] :

- ☐ forfaitaire (le montant qui vous sera versé correspond à [X %] [à compléter] de l'échéance du prêt)
☐ indemnitaire (le montant qui vous sera versé complète tout ou partie de votre perte de rémunération)

Les garanties sont détaillées dans la notice du contrat d'assurance emprunteur qui seule a valeur contractuelle.

Lors de nos échanges, nous avons évoqué les risques liés au non-remboursement total ou partiel de votre prêt, en cas de décès/perde totale et irréversible d'autonomie (PTIA), ou en cas de problème de santé vous privant de l'exercice de votre activité :

- ☐ oui ☐ non [cocher la case correspondante]

Les garanties proposées, les modalités de paiement des cotisations et leur évolution éventuelle ont également été évoquées :

- ☐ oui ☐ non [cocher la case correspondante]

42 Niveau de couverture

Vous êtes : ☐ emprunteur ☐ co-emprunteur ☐ caution [cocher la case correspondante]
 Vous souhaitez assurer [XX%] [à compléter] du capital emprunté.

(1) Variable selon les contrats

Compte tenu de votre situation, vous envisagez de souscrire les garanties suivantes : (à adapter selon les assureurs) [cocher la ou les cases correspondantes]

- ☐ Décès
- ☐ Perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA)
- ☐ Incapacité, invalidité
- ☐ Perte d'emploi

5 LA SOLUTION D'ASSURANCE PROPOSEE

Compte tenu des besoins que vous avez exprimés, nous vous proposons d'adhérer /souscrire au contrat d'Assurance [nom du produit] [nom de la ou les Entreprises d'assurance]. [nom de la formule si formule]

Nous vous proposons d'assurer [y%] [à compléter par l'intermédiaire] du capital emprunté avec les garanties suivantes (voir point 4.1 ci-dessus) (à adapter selon les assureurs) :

- ☐ Décès
- ☐ Perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA)
- ☐ Incapacité, invalidité
- ☐ Perte d'emploi

6 – REMARQUES IMPORTANTES

Aussi précis que soient les informations et les conseils qui vous ont été donnés, il est **très important** que vous lisiez attentivement la notice de votre contrat d'assurance emprunteur qui vous sera remise au moment de votre adhésion/souscription. Cette notice constitue le document juridique contractuel exprimant les droits et obligations de l'assuré et de l'assureur.

Nous attirons votre attention sur les paragraphes de la notice consacrés notamment aux risques exclus, à la durée d'adhésion/ souscription de votre contrat, aux délais de carence (période durant laquelle l'assuré ne peut pas demander la mise en œuvre de la garantie), de franchise (période durant laquelle le sinistre reste à la charge de l'assuré), aux définitions des garanties, ainsi qu'à leur motif et date d'expiration.

Nous insistons sur l'importance de la précision et de la sincérité des réponses apportées au questionnaire d'adhésion/ souscription au contrat d'assurance emprunteur, y compris la partie questionnaire médical. Une fausse déclaration intentionnelle entraînerait la nullité du contrat et la déchéance de la garantie : les échéances ou le remboursement du capital restant dus seraient alors à votre charge ou à celle de vos héritiers.

EXEMPLE TYPE DE COUT ASSOCIE A LA SOLUTION D'ASSURANCE PROPOSEE

Pour un prêt garanti à 100 % de 100 000 € remboursable sur 20 ans par mensualités constantes, contracté au taux d'intérêt fixe de 5 % hors assurance, par une personne âgée de 45 ans et pour une garantie décès, perte totale et irréversible d'autonomie, invalidité et incapacité, et une prestation forfaitaire de [XX %] de la mensualité.

La cotisation mensuelle d'assurance est de [à compléter] euros la première année, soit [X,XX%] [à compléter] du capital [initial / restant dû] (à définir selon contrat). Cette cotisation est : [à titre illustratif à compléter par chaque assureur] [cocher la case correspondante] :

- ☐ constante
- ☐ non constante : ☐ dégressive annuellement ou ☐ progressive annuellement
- ☐ OU ☐ variable en fonction de [à compléter]
- Ce tarif est ☐ garanti pendant toute la durée du prêt
- ☐ révisable dans les conditions suivantes [à compléter]

Le coût total de l'assurance emprunteur sur la durée du prêt est aujourd'hui de [à compléter] euros incluant le montant des éventuels frais annexes liés à l'assurance (frais de dossier, ...). Il s'agit d'un **tarif indicatif avant examen du dossier et du questionnaire médical** par le service médical de l'assureur et hors cas de surprime. Lorsqu'une personne présente un risque aggravé de santé, les garanties et le tarif doivent être adaptés. Dans ce cas, les dispositions de la convention AERAS, s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé, sont appliquées (cf. www.aeras-infos.fr)

===== FICHE REMISE LE [date à compléter] =====

[Mention CNIL à définir par chaque professionnel]. A titre illustratif :

Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, les données du présent document sont collectées afin de répondre à votre demande d'information concernant l'assurance-emprunteur.

Vous pouvez exercer un droit d'accès et de rectification auprès du service [YY] de notre établissement.

Source : Comité consultatif du secteur financier.

Encadré 3 : Un dispositif de socle minimum vient d'être mis en place dans le cadre de contrat d'assurance-dépendance

En mai 2013¹³, un dispositif de socle minimum a été mis en place pour clarifier l'offre d'assurance-dépendance. Pour éviter l'émergence de contrats peu adaptés, le label « GAD Assurance dépendance » a été défini pour valoriser les contrats qui couvrent une situation de dépendance lourde.

La dépendance lourde est définie comme l'une des trois situations suivantes :

- l'assuré se trouve dans l'incapacité totale et définitive médicalement constatée, d'accomplir seul, c'est-à-dire sans l'assistance physique d'un tiers, quatre des cinq actes élémentaires de la vie quotidienne (le transfert, le déplacement, la toilette, l'habillage et l'alimentation) ;
- en cas d'altération des fonctions cognitives, il a constamment besoin d'être surveillé ou incité pour la réalisation d'au moins deux des cinq actes élémentaires de la vie quotidienne et le résultat au test cognitif MMS de Folstein est inférieur ou égal à 10 (le test peut être différent mais le niveau doit être équivalent à celui donné pour le test MMS de Folstein) ;
- il se trouve dans l'incapacité totale et définitive médicalement constatée d'accomplir seul, c'est-à-dire sans l'assistance physique d'un tiers, trois des cinq actes élémentaires de la vie quotidienne et le résultat au test cognitif MMS de Folstein est inférieur ou égal à 15 (le test peut être différent mais le niveau doit être équivalent à celui donné pour le test MMS de Folstein).

La labellisation de ces contrats d'assurance-dépendance porte notamment sur :

- le niveau de garanties proposées : la franchise, si le contrat en prévoit une, ne peut excéder trois mois et le montant de la rente mensuelle versée par l'assureur ne peut être inférieur en cas de dépendance lourde à 500 € ;
- l'information annuelle : l'assureur communiquera annuellement sur le montant des cotisations versées, le montant des garanties et leur revalorisation ;
- les formalités à l'adhésion ;
- la revalorisation des garanties ;
- le maintien des droits à couverture en cas d'interruption du paiement des cotisations.

Contrairement au dispositif de socle minimal de garanties ou la labellisation des contrats d'assurance-emprunteur, le label « GAD Assurance dépendance » ne met enjeu que les acteurs du secteur de l'assurance et non les établissements de crédit.

2.2.3. Un dispositif de socle minimum de garanties unique ou généralisé permettrait de clarifier la motivation de refus de déliaison ou de substitution

Les établissements de crédit rencontrés au cours de cette mission ont affirmé disposer d'outils informatiques permettant l'analyse des garanties des contrats d'assurance-emprunteur.

Dans certains établissements, les outils applicatifs permettent de référencer les contrats présents sur le marché en leur affectant une note (outils de *scoring*) en fonction de leurs garanties et exclusions. La décision d'accepter ou non un contrat alternatif en déliaison est alors fondée en partie par l'écart entre la note du contrat bancaire de groupe et celle du contrat alternatif proposé en déliaison.

D'autres établissements de crédits ont quant à eux fondé l'analyse du niveau d'équivalence de garantie sur un principe de socle minimal de garanties (cf. annexe 4). Ainsi, un établissement bancaire rencontré analyse les contrats proposés pour une déliaison en vérifiant qu'ils comportent certaines garanties (nature des garanties souscrites, absence de délai de carence, délai de franchise et type de prise en charge en cas d'incapacité de travail, prise en charge des affections psychique ou disco-vertébrales).

¹³ http://www.ffsa.fr/sites/jcms/p1_1078611/le-label-gad-assurance-dependance-socle-technique-minimum?cc=fn_7350

Ce système leur permet de motiver les éventuels refus d'une manière précise en précisant les garanties absentes dans le contrat alternatif et jugées nécessaires pour l'établissement de crédit pour accepter une déliaison. La motivation d'un refus est moins évidente à partir d'un outil de *scoring* car la décision résulte de la valeur d'un indicateur synthétique.

La mise en place d'un dispositif de socle minimal de garanties unique ou d'une labellisation des contrats fondée sur un nombre limité de socles correspondant à des situations typiques permettrait une grande transparence pour l'emprunteur sur les motifs de refus du contrat alternatif.

2.3. Inconvénients et risques

2.3.1. Bien qu'elle soit réaliste, la mise en œuvre d'une labellisation des contrats soulève des difficultés qu'il convient de ne pas négliger

Lors des entretiens réalisés au cours de cette mission, la charge de travail que représenterait la mise en place d'un dispositif de labellisation des contrats d'assurance-emprunteur a été plusieurs fois mentionnée.

En effet, comme l'a rappelé le CCSF, dans son avis du 18 décembre 2012 sur l'équivalence du niveau de garantie en assurance de prêt immobilier, « *une attention particulière doit être portée aux clauses d'exclusion et aux modalités de mise en œuvre des garanties (délais de carence, délais de franchise, limites de garantie...) qui doivent être adaptées à la situation concrète du preneur d'assurance* ». Les établissements de crédit, pourraient ainsi souhaiter s'assurer qu'une automaticité de la déliaison ou de la substitution des contrats d'assurance-emprunteur fondée sur un système de labellisation ne les conduise pas à devoir accepter des assurances jugées trop peu couvrantes. Dans ce cas, ils pourraient être amenés à multiplier le nombre de situations typiques pour que ces derniers s'approchent au plus près de profils d'emprunteurs.

Il est à noter également qu'une labellisation des contrats d'assurance-emprunteur qui serait confiée à un organisme (Comité consultatif du secteur financier, Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière, ou Médiateur des assurances) pourrait s'avérer plus coûteuse en termes de charge de travail qu'une labellisation fondée sur l'existence de différents socles de garanties.

Une labellisation à partir d'un socle minimal de garanties (solution 1 *supra*) nécessite de définir précisément les socles, mais ceux-ci étant minimaux, ils peuvent ne concerner que certains critères des contrats et n'oblige pas à prendre nécessairement position sur toutes les clauses et exclusions des contrats.

Une labellisation des contrats par niveau d'équivalence de garantie (solution 2 *supra*) nécessite l'étude de tous les contrats présents sur le marché, de se positionner sur le niveau de garantie en fonction des clauses et exclusions qu'ils comportent, et de mettre à jour régulièrement ce système de labels pour tenir compte des nouveaux contrats entrant sur le marché.

2.3.2. Le consensus de place pourrait conduire à un socle minimal de garantie trop peu protecteur, mais un tel risque paraît limité

La mise en place d'un dispositif de socle minimal de garantie, qu'il soit unique ou généralisé dans le cadre d'une labellisation des contrats pourrait, selon la mission, émerger d'un processus de concertation de place (cf. 1.2.1). Cependant, faute d'une volonté commune suffisamment forte des différents acteurs du secteur, un tel processus pourrait conduire à un socle minimal de garanties trop faible ou insuffisamment précis. Les professions bancaires, les professions de l'assurance, les courtiers, les représentants des consommateurs participeraient à cette concertation, avec pour chacun des attentes pouvant être divergentes.

Ainsi, l'assurance-emprunteur garantissant à la fois l'emprunteur et l'établissement de crédit, ce dernier aurait intérêt à ce que ce socle comporte les éléments qu'il jugerait nécessaires pour être le mieux couvert face aux risques de défaut de l'emprunteur pour cause de décès, de perte totale et irréversible d'autonomie, d'incapacité ou d'invalidité, voire de perte d'emploi.

De même, les assureurs de groupe liés aux établissements bancaires souhaitant conserver un haut niveau de part de marché pourraient également incités à ce que ce socle minimal soit suffisamment couvrant pour jouer le rôle de « barrière à l'entrée » et ainsi limiter l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.

Seuls assureurs alternatifs dont les contrats d'assurance-emprunteur seraient actuellement les moins couvrants pourraient *a priori* être incités à ce que le socle minimal ne comporte qu'un faible nombre de garanties. Cependant, la pratique actuelle, et le devoir de conseil du banquier, fait que les contrats les moins couvrants peuvent déjà faire l'objet de refus en raison de l'absence de niveau de garanties équivalentes. L'ensemble des assureurs alternatifs pourraient alors voir dans ce socle minimal, les garanties nécessaires à inclure dans leur contrat pour envisager d'augmenter leur part de marché.

Ainsi, même si le consensus de place pourrait conduire à un socle minimal de garantie trop peu protecteur, un tel risque paraît limité.

2.4. Appréciation globale de la mission

Bien que cette mesure puisse sembler difficile à mettre en œuvre, la mission est favorable à la mise en place d'un socle minimal de garantie ou de labellisation des contrats.

Un tel dispositif s'inscrirait dans la continuité de la loi n° 2010-737 du 1^{er} juillet 2010 (« loi Lagarde ») portant réforme du crédit à la consommation qui a instauré l'interdiction au prêteur de refuser une assurance tierce présentant un niveau de garantie équivalent au contrat proposé par le prêteur. De nombreux acteurs du secteur rencontrés au cours de cette mission ont souligné le manque de définition suffisamment claire de la notion de « niveau équivalent de garantie » et ont souhaité que l'ambiguïté sur ce terme soit levée.

Rendre un contrat automatiquement substituable à tout autre contrat (dès lors qu'il contient un certain nombre de clauses minimales), ou établir une labellisation permettant de comparer le niveau de garantie de l'ensemble des contrats d'assurance-emprunteur du marché, irait dans ce sens.

Il semble possible que la définition d'un socle minimal de garanties puisse émerger d'un consensus de place entre les différents acteurs du secteur (établissements de crédit, assureurs, courtiers, représentants des consommateurs). L'expérience des assureurs et des établissements de crédit engagés depuis la fin des années quatre-vingt-dix dans une démarche conventionnelle ayant débouchée aux différentes versions du dispositif « s'Assurer et Emprunter avec un Risque Aggravé de Santé » (AERAS) semble une base suffisamment solide pour envisager un consensus de place sur la mise en œuvre de tels dispositifs.

L'animation d'une telle concertation pourrait être confiée au Comité consultatif du secteur financier, au Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière, ou au Médiateur des assurances.

Dans le cas où aucun consensus ne viendrait à émerger sur le contenu du socle minimal ou de la labellisation des contrats, il pourrait être envisagé de mettre en place de tels dispositifs par la voie réglementaire.

3. L'obligation pour l'assureur de consacrer une part substantielle des primes versées par les emprunteurs à l'indemnisation des sinistres

3.1. Présentation de la proposition

Au cours de ses investigations, la mission a pu aboutir à la conclusion que le ratio sinistre sur prime (S/P) était sensiblement inférieur, dans une période récente et en moyenne sur le marché de l'assurance-emprunteur, à 50 %. Ce chiffre est particulièrement faible au regard de des autres types d'assurance¹⁴, et semble indiquer l'existence de commissions et de frais plus élevés, ce qui peut notamment s'expliquer par une concurrence trop faible dans ce marché (cf. annexe 3).

Encadré 4 : Le ratio sinistre sur primes

Le ratio sinistre sur primes, applicable aux activités d'assurance non-vie, est le rapport entre le montant de la charge de sinistres avérés et des cotisations acquises sur un même contrat d'assurance ou une branche. Lorsqu'il est mesuré par année de survenance, il constitue une bonne mesure de la sinistralité des assureurs.

Une façon de limiter ces excès consisterait à fixer une valeur-plancher pour le ratio S/P constaté. Par exemple, la fixation d'une valeur plancher de 60 % permettrait de garantir au consommateur que sur une prime de 100 euros, au moins 60 euros sont consacrés à l'indemnisation des sinistres. Dans un tel système, le numérateur devrait se limiter au coût effectif des sinistres, chargés des seules provisions réglementaires ; il devrait en revanche exclure les autres frais notamment de réassurance¹⁵ et de gestion dont la définition et la construction dépendent de choix méthodologiques.

¹⁴ Il faut cependant noter que certaines assurances dites « affinitaires » (assurances voyage, assurance téléphone portable, extensions de garanties, etc.), qui représentent un volume limité, pourraient également présenter des ratios S/P très faibles. Dans la mesure où il n'existe pas de chiffres officiels relatifs à ce type d'assurance, un groupe de travail chargé de produire de telles données a été mis en place par la Fédération française des sociétés d'assurance. A la date de rédaction du présent rapport, le travail de ce groupe n'avait pas encore abouti.

¹⁵ La réassurance peut se définir comme la technique par laquelle un assureur transfère sur une autre entreprise d'assurance ou de réassurance tout ou partie des risques qu'il a souscrits. Cette couverture se concrétise juridiquement par un contrat, traditionnellement appelé traité de réassurance. Un réassureur dit cessionnaire s'engage moyennant rémunération, à rembourser à un assureur dit cédant, dans des conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versées par l'assureur à ses assurés à titre de sinistre. Mais, dans tous les cas où l'assureur se réassure contre les risques qu'il a assurés, il reste seul responsable vis à vis de l'assuré (cf. article L.111-3 du Code des assurances).

Lorsque le ratio S/P constaté serait inférieur à sa valeur-plancher pendant une certaine durée, l'assureur aurait l'obligation de réduire ses tarifs dès la période suivante. Pour pouvoir profiter aux emprunteurs, cette baisse de tarif devrait s'appliquer aux contrats d'assurance-emprunteur en cours. En revanche, la mesure proposée est conçue comme une mesure asymétrique, au bénéfice de l'emprunteur : en cas de hausse du ratio S/P au-dessus du niveau-plancher, les tarifs ne pourraient pas être augmentés. En effet, l'impossibilité pour l'assureur d'augmenter le tarif des contrats en cours de contrat est un déterminant essentiel du choix de l'emprunteur, dont le comportement se caractérise généralement par une forte aversion au risque (cf. contribution du professeur Bertrand Villeneuve).

Alternativement, l'assureur pourrait avoir l'obligation :

- ◆ de restituer aux assurés, de manière ponctuelle, l'excès de primes versées ;
- ◆ d'améliorer le niveau des garanties offertes.

D'un point de vue technique, une telle mesure demande de faire de nombreux choix méthodologiques, notamment :

- ◆ définition précise et comptable du numérateur et du dénominateur du ratio S/P constaté permettant d'apprécier l'écart par rapport à la valeur-plancher ;
- ◆ détermination de la valeur-plancher ;
- ◆ fixation de la période utilisée pour calculer le ratio S/P. Afin de tenir compte de la cyclicité de la sinistralité, il conviendrait de calculer un ratio S/P en moyenne glissante sur plusieurs années ;
- ◆ détermination des différentes modalités de remboursement de l'excédent aux emprunteurs ;
- ◆ détermination de l'organe chargé du contrôle du respect de la mesure.

Une telle mesure n'a pas, à la connaissance de la mission, d'équivalent dans le monde de l'assurance en France. En revanche, il existe des exemples de régulation du ratio S/P à l'étranger, notamment aux États-Unis (cf. annexe 5) :

- ◆ une ancienne réglementation de l'État de l'Indiana fixait, pour l'assurance-emprunteur également, un ratio de commissions sur primes au-delà duquel la société d'assurance faisait l'objet de contrôle par le régulateur. Au-delà de ce ratio, fixé à 40 %, il était conseillé à la société d'assurance de provisionner une partie de la prime à titre prudentiel, ou bien de la reverser à l'assuré¹⁶ ;
- ◆ dans l'État du Texas, le montant des primes ne peut pas s'écarter de plus 30 %, à la hausse ou à la baisse, d'un niveau de prime réglementaire¹⁷. Cette mesure s'applique notamment à l'assurance-emprunteur (*credit life insurance and accident and health insurance*). Cette règle ne régule pas le ratio S/P, mais en fixant un tarif (ou plutôt une bande dans laquelle peuvent être fixés les tarifs), elle encadre par le numérateur le ratio S/P, S étant considéré comme exogène ;
- ◆ dans l'État de l'Illinois, la notion de tarif « raisonnable » est appréciée à partir d'un plafond tarifaire fixé réglementairement pour l'assurance-emprunteur¹⁸ ;

¹⁶ Etat de l'Indiana. *Bulletin 22 Supplement, Creditor compensation contracts in excess of 40%. July 25, 1968.*

¹⁷ Etat du Texas, Etats-Unis. *Insurance Code, Title 7. Life insurance and annuities, Subtitle C. Specialized coverages, Chapter 1153. Credit life insurance and credit accident and health insurance, Sec. 1153.105.*

¹⁸ Etat de l'Illinois. *Administrative code, Title 50: insurance Chapter I: Department of insurance, Subchapter M: Credit life and credit accident insurance, Part 951. Credit life and credit accident and health insurance, Section 951.50. Credit life insurance rates.*

- ◆ plus récemment, l'*Affordable Care Act* (2010) prévoit, pour certains types de contrats d'assurance santé, une part minimum de la prime qui doit être consacrée aux soins de santé. Les ratios prévus sont très élevés (plus de 80 %) ; ils peuvent cependant être rapprochés des ratios observés en France pour les assurances de dommages corporels (83 % en moyenne sur 2010-2012).

Ces exemples montrent qu'une telle mesure peut se décliner en divers types de mesures au-delà de l'encadrement du ratio S/P (encadrement du taux de commission ou du montant de la prime elle-même). Un autre type de mesure du même ordre consiste à imposer à l'assureur une hausse de la couverture prévue par les contrats en cours dès lors que le ratio S/P constaté est inférieur au ratio plancher.

Des **pistes de réforme alternatives** et moins contraignantes peuvent aussi être imaginées pour exercer une pression à la baisse sur les commissions et autres frais. La mission recommande notamment l'établissement d'une **obligation de publicité des commissions**, voire d'une décomposition de la prime en plusieurs éléments afin d'informer le consommateur de l'utilisation qui est faite des montants versés au titre de l'assurance-emprunteur.

La révision de la directive sur l'intermédiation en assurance (DIA)¹⁹, actuellement en cours, pourrait rendre obligatoire par les distributeurs d'assurances la divulgation du montant et de la structure de leur rémunération, ainsi que des informations sur la décomposition de la prime, sur demande de leurs clients. Toutefois, certains acteurs du marché estiment qu'une telle obligation pourra aisément être contournée, dans la mesure où les choix méthodologiques effectués peuvent rendre poreuses les frontières entre la sinistralité, les coûts de gestion et les coûts de distribution. Par ailleurs, il semble possible d'anticiper la révision de cette directive en introduisant dès maintenant des règles d'affichage des commissions dans le droit national.

3.2. Avantages et impacts positifs

Le premier avantage de la mesure proposée est qu'elle permet de limiter la part de la prime qui n'est pas consacrée à l'indemnisation des sinistres, laquelle est à l'heure actuelle largement supérieure à la moyenne constatée dans les autres marchés d'assurance (cf. annexe 3). Elle permet donc, selon la solution retenue :

- ◆ d'exercer une pression à la baisse sur les tarifs offerts aux emprunteurs ;
- ◆ de restituer aux emprunteurs la part des primes payée en excès ;
- ◆ d'améliorer la qualité de la couverture offerte par l'assureur.

La mesure constitue donc un substitut à la concurrence effective sur le marché de l'assurance-emprunteur, se traduisant par une baisse du coût de l'assurance pour l'emprunteur ou par une amélioration de sa qualité.

Par ailleurs, c'est une mesure relativement simple à présenter et à expliquer, à la fois aux acteurs du marché et aux consommateurs.

La mesure proposée laisse aux assureurs la liberté de proposer des contrats très divers sur le plan de la protection et du niveau de couverture offert, la contrainte ne portant pas sur la prime mais seulement sur le respect de l'utilisation pour la couverture des sinistres d'une part raisonnable de la prime : un contrat plus couvrant aurait une sinistralité plus élevée qui permet donc une prime plus élevée.

¹⁹ Directive 2002/92/CE du Parlement européen et du Conseil du 9 décembre 2002 sur l'intermédiaire en assurance.

3.3. Inconvénients et risques

Les inconvénients associés à cette option de réforme sont de trois ordres.

3.3.1. La mesure proposée semble très dérogatoire par rapport au droit et aux pratiques de l'assurance

La mesure proposée apparaît comme étant dérogatoire par rapport à la régulation de l'économie dans son ensemble, dans la mesure où elle peut être considérée comme une forme de rétablissement du contrôle des prix (la fixation d'un ratio S/P plancher revient à encadrer le niveau de la prime, dès lors que l'on considère la sinistralité comme une variable exogène).

Elle semble également dérogatoire par rapport au fonctionnement des assurances, dans la mesure où un tel encadrement n'existe pas pour d'autres types d'assurances en France, et qu'il n'est pas intégré aux modèles habituels utilisés par les assureurs. En effet, sur un contrat de long terme, les primes doivent permettre de rendre le produit rentable et techniquement équilibré sur toute la durée du contrat, et non à chaque période ; la concurrence permet par ailleurs de garantir que le niveau de rentabilité (pour l'assureur comme pour les intermédiaires) n'est pas excessif.

Toutefois, une telle option ne peut pas être considérée comme une pratique totalement antinomique aux techniques assurantielles, dans la mesure où elle a pu être développée, sous des formes diverses, dans d'autres pays, notamment dans certains États des États-Unis (cf. *supra*).

Il est également possible de s'interroger sur la conformité d'une telle mesure au droit de l'Union européenne :

- ◆ la Direction des affaires juridiques estime²⁰ que le principe de liberté tarifaire pour les contrats d'assurance vie résulte des articles 6 et 34 de la directive 2002/83/CE du Parlement européen et du conseil du 5 novembre 2002 concernant l'assurance directe sur la vie. Toutefois ces deux articles n'interdisent pas expressément la réglementation des tarifs mais disposent que les « *États membres ne prévoient pas de dispositions exigeant l'approbation préalable ou la communication systématique des conditions générales et spéciales des polices d'assurance, des tarifs [...]* » ;
- ◆ la Cour de justice de l'Union européenne a affirmé l'existence d'un principe de liberté tarifaire dans le secteur de l'assurance non-vie²¹.

Cependant, il n'est pas certain que la fixation d'un ratio S/P plancher serait considérée comme une mesure portant atteinte à la liberté tarifaire, dans la mesure où elle contraint les tarifs de manière indirecte seulement.

Enfin, il convient de rappeler que les états comptables réglementaires actuellement prévus par le code des assurances ne prévoient pas de rubrique spécifique à l'assurance-emprunteur (cf. annexe 2). Les opérations se rapportant à l'assurance-emprunteur sont ventilées dans trois catégories (pour la garantie décès et perte totale et irréversible d'autonomie, pour la garantie d'interruption temporaire totale ou partielle de travail, et pour la garantie perte d'emploi), dans lesquelles figurent également d'autres types d'assurances. En conséquence, le calcul d'un ratio S/P qui serait réglementé nécessite une réforme des états comptables afin d'isoler les opérations d'assurance-emprunteur.

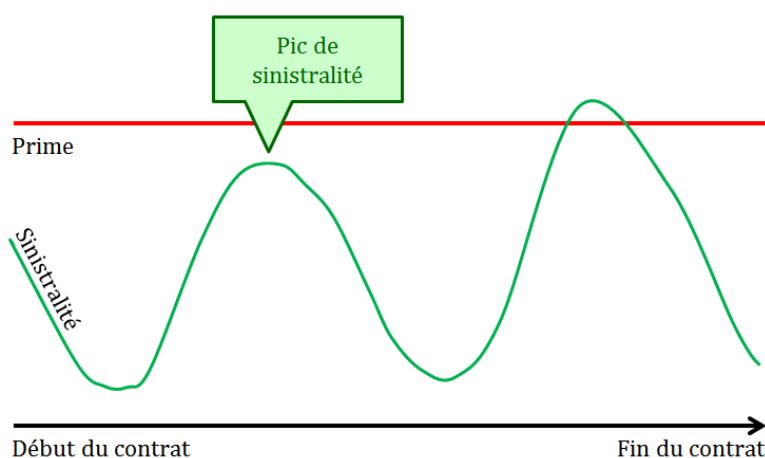
²⁰ Note N° 2011-03160-COJU, en date du 10 mai 2011.

²¹ Arrêt du 25 février 2003, cité par la Direction des affaires juridiques (note N° 2011-03160-COJU, en date du 10 mai 2011).

3.3.2. D'un point de vue technique, la mesure proposée soulève de nombreuses difficultés liée à la cyclicité de la sinistralité et à son évolution au long de la vie des contrats

La sinistralité a un caractère cyclique dans le temps : cela signifie que la réalisation des sinistres est plus ou moins fréquente selon les années. En conséquence, le ratio S/P peut être amené à varier fortement : cet effet est d'autant plus critique dans un contrat d'assurance qui a une durée très longue (durée du prêt) et dont le tarif ne peut en général être révisé à l'initiative de l'assureur²², tel que le contrat d'assurance-emprunteur. La prime, déterminée à l'avance, doit permettre de couvrir les périodes de sinistralité élevée : la couverture des périodes de forte sinistralité est notamment permise par les provisions effectuées dans les périodes de faible sinistralité. En conséquence, la rentabilité du contrat s'apprécie sur toute sa durée.

Graphique 5 : Illustration du phénomène de cyclicité de la sinistralité



Source : Mission.

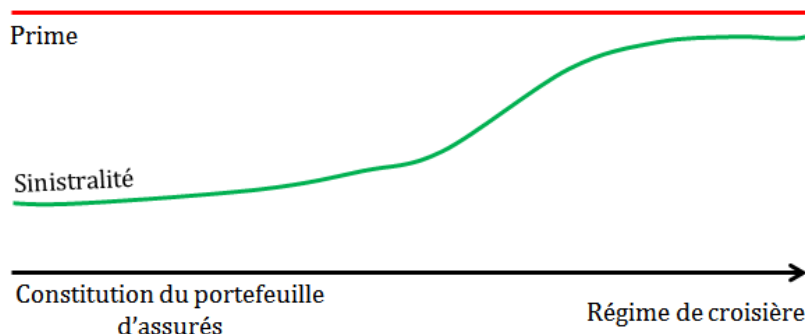
Dès lors, le risque principal associé à la mesure proposée est la fixation d'un ratio S/P-plancher mal calibré, c'est-à-dire trop élevé. Dans ce cas :

- ◆ l'équilibre du contrat peut être remis en cause, puisqu'en période de faible sinistralité (ratio S/P inférieur au plancher), une baisse tarifaire ou une restitution d'une part de la prime devrait être accordée à l'emprunteur. En cas d'augmentation subséquente de la sinistralité au-dessus du ratio S/P-plancher, une hausse du tarif ne sera pas possible en raison du caractère asymétrique de la mesure proposée et pourra se traduire :
 - par une hausse des tarifs des nouvelles générations de contrats, les nouveaux adhérents subventionnant alors les contrats en cours ;
 - par un retrait de certains acteurs de ce marché ;
- ◆ les nouveaux contrats collectifs (c'est-à-dire les contrats dont le portefeuille d'assuré est en phase de création) sont fortement pénalisés, ce qui est particulièrement défavorable aux nouveaux entrants sur le marché. En effet, les premières années d'un contrat collectif se caractérisent par une sinistralité faible car la sélection médicale initiale permet de limiter fortement l'occurrence des sinistres (voir graphique illustratif ci-dessous). Cependant, la sinistralité a tendance à se dégrader avec le vieillissement du contrat (c'est-à-dire lorsque le portefeuille d'assuré du contrat a atteint un régime de croisière) : les primes des premières années, relativement élevées par rapport au risque (caractérisées par un ratio S/P faible), compensent les primes des dernières années, qui sont plus faibles par rapport au risque (caractérisées par un ratio S/P élevé,

²² Il existe cependant des clauses de sauvegarde ouvrant cette possibilité dans certains contrats (cf. annexe 2).

car la sélection médicale ne protège plus l'assureur de la sinistralité associée aux premières générations entrées dans le contrat), et permettent l'équilibre de long terme et la rentabilité globale du contrat. Or, la fixation d'un ratio S/P-plancher qui serait proche de la moyenne de marché actuelle défavoriserait les contrats nouveaux, qui devraient restituer une partie des primes ou réduire leurs tarifs dès le début en raison d'un ratio S/P structurellement faible.

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



Source : Mission.

Pour atténuer les risques liés au calcul du ratio S/P il faudrait :

- ♦ considérer, pour calculer le ratio S/P d'un contrat, une moyenne glissante sur plusieurs années. Cependant, la durée nécessaire de cette période d'observation n'a pas fait l'objet d'une estimation par la mission : selon un grand acteur de la place, cette durée devrait être bien supérieure à trois années, afin de prendre pleinement en compte les dérives de la sinistralité qui peuvent s'étendre sur des durées longues ;
- ♦ inclure certaines provisions dans le calcul des sinistres au numérateur (cf. encadré ci-dessous), ce qui pose également des difficultés dès lors que le calcul de certains types de provisions dépend de choix méthodologiques propres à chaque assureur et pourrait ainsi conduire à un résultat biaisé.

3.3.3. En pratique, la mesure pourrait générer de l'inefficacité et faire l'objet de tentatives de contournement

La complexité d'une telle mesure entraînera des coûts de gestion supplémentaires pour la définition, le calcul puis le contrôle du ratio S/P de chaque société du marché. Les points qui ont été identifiés (cf. *supra*) permettent d'affirmer que cette mesure fait partie des plus coûteuses en gestion parmi celles qui ont été analysées dans le présent rapport.

Un autre risque est lié à la survenance de comportements moins efficaces de la part des acteurs, dès lors que l'on remet en cause l'hypothèse selon laquelle la sinistralité est purement exogène. Selon les acteurs du marché que la mission a rencontrés, la sinistralité est dans une certaine mesure endogène :

- ♦ les assureurs (et les établissements bancaires) peuvent sélectionner plus ou moins bien, ou avec plus ou moins d'exigences, leurs assurés. Il existerait donc un lien très fort entre le degré de sélection, les impératifs commerciaux et la politique d'indemnisation et de prise en charge des sinistres ;
- ♦ les assureurs peuvent accepter de manière plus ou moins stricte d'indemniser ou non certains sinistres. L'établissement bancaire, lorsqu'il assure des tâches de gestion par délégation de l'assureur, peut également octroyer les indemnisations de manière plus ou moins stricte, en fonction de ses impératifs commerciaux propres.

La mise en place d'un ratio S/P plancher peut favoriser une situation d'aléa moral réduisant l'efficacité du marché et n'entraînant pas de réduction du coût moyen de l'assurance :

- ♦ face à une baisse de la sinistralité, les assureurs peuvent choisir d'indemniser très généreusement les sinistres. Cela permet d'éviter une baisse des tarifs (notamment si l'option d'une baisse durable des tarifs est retenue) tout en satisfaisant davantage leurs clients. Dans ce cas, l'effet sur le tarif de l'assurance est nul, et la mesure bénéficie seulement aux individus qui ont subi un sinistre pour lequel le droit à couverture était incertain ;
- ♦ les assureurs peuvent être incités à moins sélectionner les risques plutôt qu'à réduire la tarification.

Pour la même raison liée au risque d'aléa moral, il est nécessaire d'exclure tous les frais de gestion du numérateur du ratio S/P, pour éviter d'encourager une gestion inefficace.

Enfin, certains acteurs du marché ont indiqué à la mission qu'une telle mesure pourrait faire l'objet d'un contournement par les assureurs :

- ♦ le calcul du ratio S/P pour chaque assureur repose sur l'élaboration d'un compte spécifique à l'assurance-emprunteur (cf. proposition de la mission dans la partie 1 de l'annexe 2 au présent rapport). La production de ces chiffres doit faire l'objet d'une consolidation entre les garanties vie et non vie qui sont couvertes, au sein d'un même contrat, par deux sociétés distinctes (une société couvre la garantie vie, qui correspond à l'assurance temporaire décès, et une société couvre les garanties non vie comme l'invalidité). Les nombreuses options méthodologiques ainsi que le processus de consolidation des données sont susceptibles de laisser une marge d'interprétation trop grande aux assureurs, difficilement contrôlable et limitant l'efficacité de la mesure proposée ;
- ♦ les assurances-emprunteurs pourraient être vendues par des sociétés d'assurance filiales de sociétés françaises situées dans d'autres pays de l'Union européenne par le biais de la libre prestation de service. Le contrôle du ratio S/P des contrats d'assurance-emprunteur pour ces filiales semble peu praticable d'un point de vue opérationnel.

3.4. Appréciation globale de la mission

Cette mesure a été accueillie de manière généralement très critique par les acteurs du marché, qui soulignent d'une part la complexité de sa mise en œuvre (difficulté dans la définition et le calcul du plancher et du ratio S/P, coût de gestion induits et facilité de contournement), et d'autre part la remise en cause profonde des pratiques assurantielles qu'elle implique. Aux yeux de la mission, les inconvénients et les risques qui s'attachent à cette mesure ne semblent pas pouvoir être écartés ni contournés facilement.

La mission estime donc que cette mesure doit pour l'instant être écartée tout en restant un éventuel dernier recours en cas d'échec d'autres options de nature pro-concurrentielle.

Cependant, **la mission propose la mise en place d'un régime juridique obligeant l'affichage par les distributeurs des commissions qu'ils perçoivent sur les contrats d'assurance-emprunteur** (cf. partie 3.1) : cette mesure, moins radicale que la fixation d'un ratio S/P plancher, obligerait les acteurs du marché à révéler aux assurés le poids que représentent les commissions sur le total des primes versées et aurait une vertu pro-concurrentielle *via* l'amélioration de l'information des assurés.

Une telle obligation, fixée par voie législative et réglementaire, s'imposerait à tous les distributeurs d'assurance-emprunteur (établissements bancaires et intermédiaires) et aurait pour effet d'informer les emprunteurs afin de favoriser le jeu de la concurrence.

D'un point de vue technique, la mise en œuvre d'une telle mesure nécessite de définir le périmètre des commissions affichées, qui devrait être le plus large possible et inclure tous les types de commissions effectivement perçues (commissions fixes et variables, au titre de la gestion et la distribution, etc.). L'information de l'emprunteur pourrait se faire au moment de la souscription du contrat d'assurance.

Enfin, la mission précise que cette mesure anticipe les obligations qui découleront de la révision de la directive européenne sur l'intermédiation en assurance (DIA). **Une telle mesure ne devrait cependant voir le jour dans un cadre national que si elle peut juridiquement s'appliquer à l'ensemble des entreprises distribuant des contrats d'assurance-emprunteur en France**, y compris aux entreprises d'assurance dont le siège n'est pas situé en France et opérant dans ce pays par le biais de la libre prestation de service.

4. La mise en place de pénalités de sortie du contrat d'assurance-emprunteur

4.1. Présentation de la proposition

Dans les contrats collectifs bancaires, les primes sont fréquemment tarifées en pourcentage du capital emprunté. L'assuré verse alors le même montant de cotisations, en euros courants, pendant toute la durée du crédit.

Du point de vue de l'assureur, le risque associé à ce crédit dépend à la fois de la probabilité que survienne un événement pour lequel l'assuré est couvert (décès, incapacité, invalidité ou perte d'emploi) et du montant du capital restant dû. Le risque de décès augmente exponentiellement avec l'âge. Dans le cas de taux d'intérêt faibles, le capital restant dû diminue linéairement avec le temps. Combinées, ces évolutions conduisent à un risque de crédit qui présente l'allure d'une « courbe en cloche » en fonction du temps.

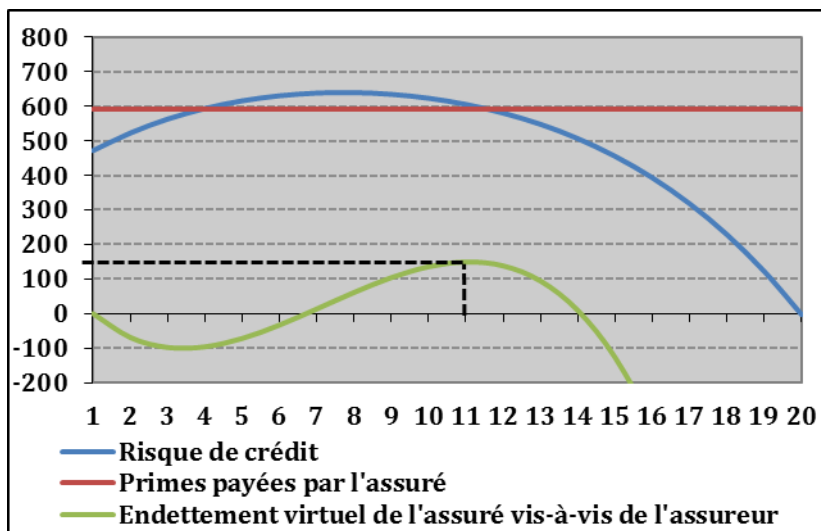
Les primes versées dans les contrats collectifs bancaires ne coïncident alors pas avec le niveau de risque instantané associé à ce crédit. Au cours de la durée du prêt, le cumul des cotisations versées par l'assuré peut être soit supérieur, soit inférieur aux risques pour lesquels il aura été assuré. Dans ce dernier cas, l'assuré sera dans une situation d'endettement virtuel vis-à-vis de l'assureur.

Selon la tarification du contrat de groupe, deux situations peuvent intervenir :

- ♦ si le niveau de la prime est supérieur pendant toute la durée du prêt au risque de crédit, l'assuré n'est jamais virtuellement endetté par rapport à l'assureur. Dans ce cas, la possibilité de résiliation à tout moment de l'assurance-emprunteur n'entraîne pas de déséquilibre au niveau individuel. Les primes non perçues par l'assureur se traduiront par une perte de marge sur ce contrat ;
- ♦ si le niveau de la prime est tel qu'au cours de la vie du contrat, elle devient inférieure au risque de crédit, l'assuré peut se trouver dans une situation où le montant des primes qu'il aura jusqu'alors versées soit inférieur au cumul des risques pour lesquels il aura été assuré. Dans ce cas, l'équilibre budgétaire de ce contrat n'est pas assuré, ce qui peut justifier la mise en place de pénalités de sortie.

Le graphique ci-dessous présente un exemple de cette deuxième situation pour laquelle l'assuré serait virtuellement endetté vis-à-vis de l'assureur, pour un prêt d'une durée de 20 ans, entre la 7^{ème} et la 14^{ème} année²³. Si l'assuré décidait de sortir à la 11^{ème} année, l'assureur aurait perçu un niveau de primes inférieur de 150 € (soit environ 2,5 % du montant cumulé des primes perçus à cette date) au niveau de risque pour lequel il a été assuré. A partir d'une durée de quatorze ans, le contrat d'assurance est bénéficiaire pour l'assureur.

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



Source : Calculs mission.

La possibilité de résilier en cours de prêt le contrat d'assurance-emprunteur pourrait conduire :

- ♦ au déséquilibre financier de certains contrats pris individuellement ;
- ♦ au déséquilibre global du portefeuille de l'assureur, les assurés sur-tarifés souhaitant quitter le contrat collectif bancaire alors que l'assureur avait compté sur la marge perçue sur ce contrat pour permettre une sous-tarification à d'autres assurés.

La mise en place d'un système de pénalités consisterait à limiter les conséquences financières pour les contrats collectifs bancaires du départ en cours de prêt des assurés aux profils les moins risqués.

4.2. Avantages et impacts positifs

4.2.1. Une pénalité de sortie pourrait réduire l'intérêt financier des meilleurs risques à quitter les contrats collectifs bancaires

Permettre aux emprunteurs de résilier pendant toute la durée du prêt leur contrat collectif sans contrepartie poserait problème. En effet, seuls les assurés qui pourraient obtenir un prix plus favorable quitteraient le contrat collectif bancaire. La mise en place d'une pénalité de sortie permettrait de diminuer l'intérêt financier des meilleurs profils à quitter ces contrats.

²³ Cette simulation est réalisée avec un taux de chargement des primes de 25 % sur toute la durée du prêt, c'est-à-dire que la somme des primes, non actualisées, sur 20 ans est supérieure de 25% au risque de crédit total sur la durée du prêt.

Actuellement, les tarifs des contrats collectifs bancaires sont déterminés par l'âge de l'emprunteur à la souscription du prêt, de son état de santé et plus rarement de la durée du crédit. Les tarifs des contrats alternatifs dépendent de davantage de critères. En plus de l'âge et de l'état de santé de l'emprunteur, ils varient fréquemment en fonction sa catégorie socioprofessionnelle, du fait qu'il soit, ou non, fumeur et parfois de son lieu de résidence.

De ce fait, la baisse du coût de l'assurance-emprunteur que peut espérer un assuré en sortant d'un contrat collectif bancaire en cours de prêt pour souscrire une assurance alternative dépend de tous ces critères.

Dans les conditions actuelles de marché, les simulations réalisées par la mission²⁴ permettent d'aboutir aux ordres de grandeurs suivants en cas de sortie, un ou deux ans après le début de son crédit, d'un contrat collectif bancaire pour un contrat alternatif pour un prêt d'une durée effective de huit ans :

- un cadre non-fumeur ayant souscrit un crédit immobilier à 30 ans peut espérer réduire d'au moins 40 % le coût total de son assurance-emprunteur ;
- un non-cadre fumeur ayant souscrit un crédit immobilier à 30 ans peut espérer réduire d'au moins 20 % le coût total de son assurance-emprunteur ;
- un cadre non-fumeur ayant souscrit un crédit immobilier à 40 ans peut espérer réduire d'au moins 30 % le coût total de son assurance-emprunteur ;
- un non-cadre fumeur ayant souscrit un crédit immobilier à 40 ans et une personne, qu'elle fume ou non, ayant souscrit un crédit à 50 ans ne peuvent pas espérer réduire le coût de leur assurance en optant pour un contrat alternatif.

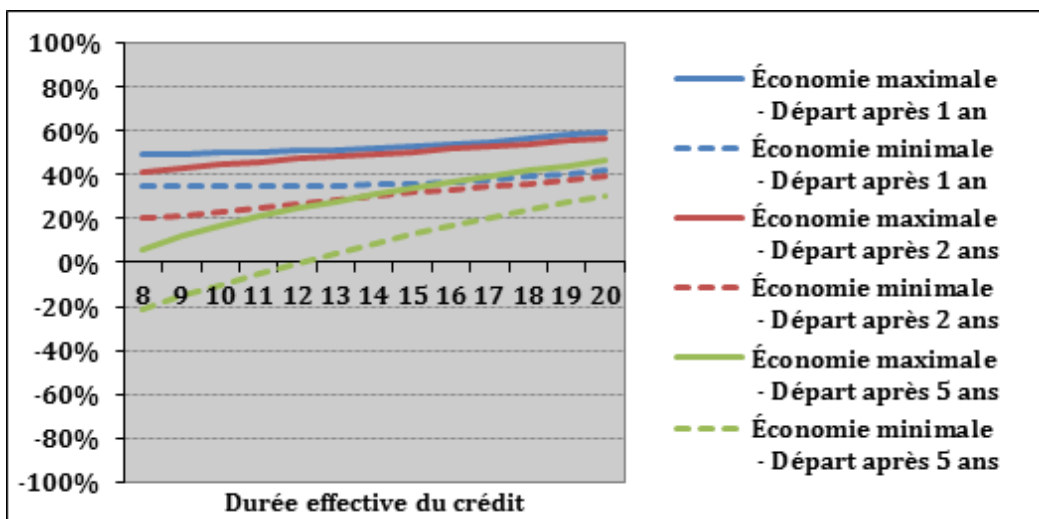
Ces simulations soulignent le risque de déséquilibre qu'engendrerait la possibilité de résilier le contrat d'assurance en cours de prêt : seuls les emprunteurs aux profils les moins risqués auraient un intérêt financier, en l'absence de pénalités de sortie, à quitter les contrats collectifs bancaires meilleurs.

La mise en place de pénalités de sortie permettrait de réduire l'intérêt financier pour les meilleurs risques de quitter les contrats collectifs bancaires.

²⁴ Le gain espéré pour un assuré de quitter un contrat de groupe pour un contrat alternatif a été simulé en prenant les hypothèses suivantes :

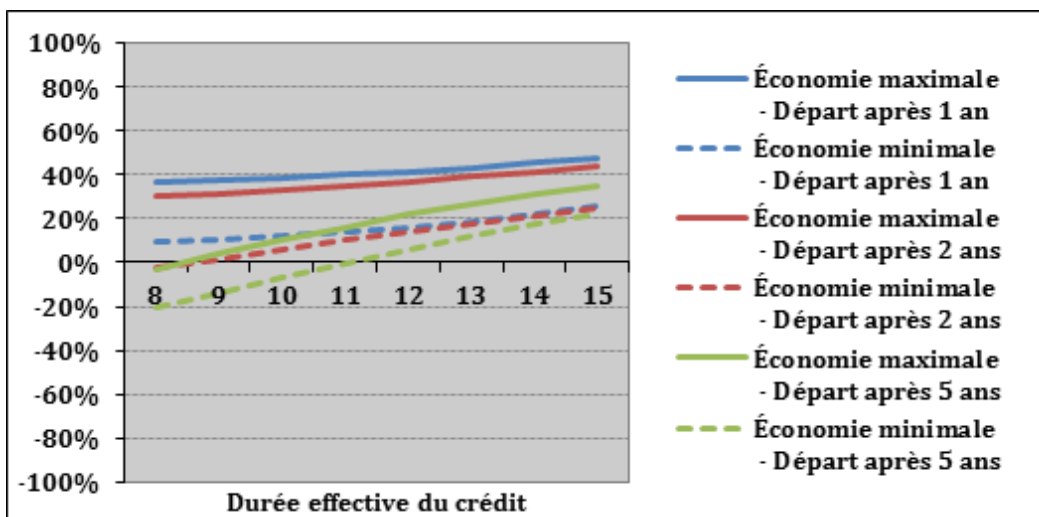
- taux d'intérêt général : 3,70 % ;
- taux d'actualisation : 2,50 % ;
- tarif des contrats d'assurance de groupe : 0,28 % à 30 ans, 0,37 % à 40 ans et 0,47 % à 50 ans ;
- tarif des contrats d'assurance alternatifs : 3^{ème} contrat en termes de tarif sur le site http://www.magnoliawebassurances.com/assurance_credit_souscription.php à la date du 1^{er} octobre 2013.

Graphique 8 : Prêt de 150 000 € sur 20 ans souscrit à l'âge de 30 ans



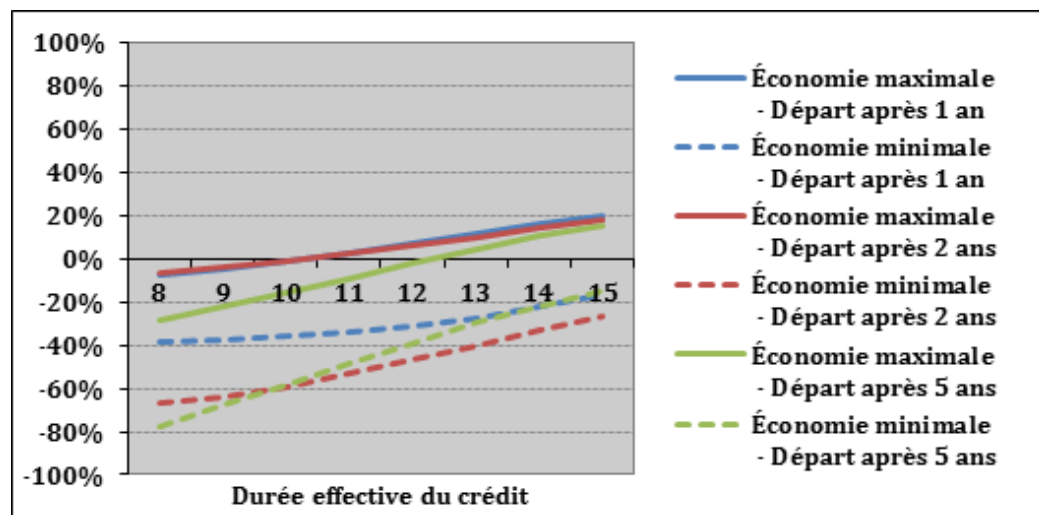
Source : Calculs mission.

Graphique 9 : Prêt de 150 000 € sur 15 ans souscrit à l'âge de 40 ans



Source : Calculs mission.

Graphique 10 : Prêt de 150 000 € sur 15 ans souscrit à l'âge de 50 ans



Source : Calculs mission.

4.2.2. Un système de pénalités de sortie existe déjà dans le cas d'un rachat de crédits immobiliers

A l'instar du dispositif existant lors d'un rachat de crédits immobiliers, les pénalités de sortie pour les contrats d'assurance-emprunteur pourraient ne pas être imposées, mais seulement encadrées par une réglementation. Selon les articles L312-21 et R312-2 du code de la consommation, les indemnités de remboursement anticipé des prêts immobiliers ne doivent pas dépasser six mois d'intérêt des sommes remboursées au taux moyen du prêt, et ce dans la limite de 3 % du capital restant dû à la date de ce remboursement.

Les pénalités de sortie, encadrées par la réglementation, devraient alors être obligatoirement précisées dans le contrat d'assurance-emprunteur et seraient négociables au moment de la souscription de l'assurance.

Il est à noter que le système de pénalité mis en place pour les crédits immobiliers n'a pas empêché les rachats de crédit « qui ont pu représenter jusqu'à 30 % de la production de crédits immobiliers nouveaux dans les tout derniers mois de 2010 »²⁵.

4.2.3. Les pénalités de sortie pourraient *a minima* compenser les coûts de gestion et de sélection médicale

La résiliation de l'assurance-emprunteur en cours de prêt, et la substitution du contrat initial qui en résulterait, imposeraient, en plus des formalités de gestion comme la réalisation d'un avenant au contrat de prêt suite à la modification de l'assurance-emprunteur, deux opérations dont le coût ne peut être négligé. Ces deux opérations pourraient éventuellement faire l'objet d'une pénalité de compensation :

♦ l'étude du niveau des garanties du nouveau contrat d'assurance.

Le contrat d'assurance-emprunteur est souscrit dans l'intérêt de l'établissement de crédit et de l'emprunteur. Dès lors, en cas de résiliation et substitution, l'établissement de crédit conserverait son expertise sur le niveau de garantie du nouveau contrat d'assurance. Or cette analyse a un coût pour les établissements.

Comme le mentionne l'avis du CCSF²⁶, la plupart des acteurs rencontrés dans cette mission ont précisé avoir mis en place un dispositif (un intranet ou un « portail ») permettant à leur conseiller clientèle de comparer les garanties du contrat proposé par la banque avec celles du contrat que l'emprunteur souhaite souscrire. Au coût d'élaboration et de maintenance de cet outil, s'ajoutent des coûts de formation ou d'animation de réseau d'experts, certains acteurs ayant mis en place une équipe spécifiquement chargée de prendre la décision sur le niveau d'équivalence de garanties.

Il n'est pas à exclure que la possibilité de résilier un contrat d'assurance-emprunteur pendant toute la durée du prêt conduirait à une augmentation significative des coûts de gestion et d'analyse pour les établissements de crédits.

²⁵ http://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Bulletin-de%20la-Banque-de-France/Bulletin-de-la-Banque-de-France-etude-185-8.pdf

²⁶ http://www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/telechar/avis_r/avis-ccsf-equivalence-garantie-assur-emprunteur181212.pdf

La loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013 de séparation et de régulation des activités bancaires, dite « loi bancaire » a souhaité supprimer les obstacles à la mise en œuvre de la délégation d'assurance en interdisant la pratique des « frais de délégation ». Ces frais s'entendent comme le montant que l'établissement de crédit pourrait demander au motif de l'analyse de l'assurance alternative soumise par le client. « *Le prêteur ne peut, en contrepartie de son acceptation en garantie d'un contrat d'assurance autre que le contrat d'assurance de groupe qu'il propose, ni modifier le taux, qu'il soit fixe ou variable, ou les conditions d'octroi du crédit, prévus dans l'offre définie à l'article L. 312-7, ni exiger le paiement de frais supplémentaires, y compris les frais liés aux travaux d'analyse de cet autre contrat d'assurance* »²⁷.

♦ **la sélection médicale.**

Le dispositif conventionnel AERAS a conduit les assureurs à faciliter les démarches lors de la souscription à l'emprunt pour les personnes présentant un risque aggravé de santé.

À ce titre, les assureurs se sont engagés à accepter les examens médicaux déjà réalisés dans les six derniers mois. « *Lorsqu'un candidat à l'emprunt a passé dans le cadre d'une demande d'assurance-emprunteur, pour le compte d'un concurrent, des examens médicaux dans les six mois précédents une nouvelle demande d'assurance, les assureurs utilisent les résultats de ces examens, transmis par le candidat à l'emprunt* »²⁸.

De ce fait, la possibilité de résilier à tout moment son assurance de prêt peut conduire à ce que le coût de la sélection médicale ne soit pas équitablement réparti sur l'ensemble des acteurs de ce marché²⁹. En effet, dans le cas où la possibilité de résilier le contrat d'assurance-emprunteur serait donnée aux assurés pendant toute la durée du prêt, il n'est pas à exclure que l'emprunteur, en raison de la contrainte de temps pesant lors de la réalisation de son opération immobilière, préfère dans un premier temps souscrire le contrat collectif bancaire proposé par l'établissement de crédit. Dès lors, ces derniers pourraient dans les faits supporter la majorité des coûts de la sélection médicale qui, en l'absence d'ajustement de marché permettant une répartition équilibrée de ces dépenses entre les acteurs, justifierait dans ce cas la mise en place d'un système particulier de compensation ou de prise en charge par l'assuré ou son nouvel assureur.

4.3. Inconvénients et risques

4.3.1. La compensation de la perte des primes de l'assureur ôterait, pour le consommateur, tout intérêt à la mise en place d'un tel système

Du point de vue de l'assureur, seul le remboursement de la totalité des mensualités initialement prévues suite au départ de l'assuré permettrait de ne pas remettre en cause l'équilibre financier de son portefeuille de clients. Or un tel niveau de pénalités dissuaderait totalement l'assuré de substituer son contrat en cours de prêts en l'amenant à payer deux fois.

²⁷ Article L312-9 du code de la modification dans sa version à venir au 26 janvier 2014.

²⁸ http://www.aeras-infos.fr/webdav/site/aeras/shared/contents/documents/Convention_AERAS_renovée.pdf

²⁹ En revanche, l'effet sur la situation concurrentielle de l'ouverture d'un droit de substitution limité dans le temps devrait conduire à une répartition équitable des frais entre les acteurs ne nécessitant pas de mettre en place un système complexe de compensation, dont l'ampleur serait par ailleurs limitée (cf. partie 1.2).

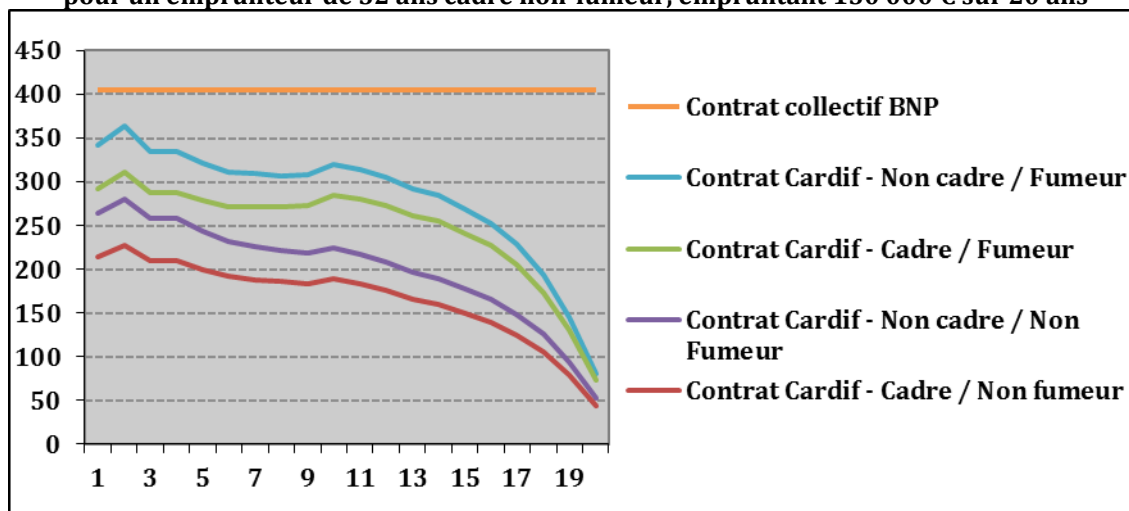
Dans la mesure où l'établissement de crédit disposerait du tarif de la nouvelle assurance-emprunteur lors d'une substitution de l'assurance-emprunteur en cours de prêt, une fixation du niveau de pénalités de sortie en fonction de l'écart de tarification entre l'ancien et le nouveau contrat serait envisageable. Avec ce mode de calcul, la pénalité de sortie pénaliserait davantage les assurés qui souhaitent changer d'assurance pour un motif de tarif – qui, par leur choix, augmentent le risque de démutualisation du système de l'assurance-emprunteur – que ceux souhaitant changer pour améliorer le niveau de garanties de leur contrat.

4.3.2. Il est peu probable que les meilleurs risques soient en situation d'endettement virtuel vis-à-vis de l'assureur

Les contrats collectifs bancaires sont tarifés de manière à mutualiser en partie les risques entre les différentes classes d'âge. Bien qu'elle s'en rapproche progressivement, la dispersion des tarifs en fonction de l'âge de l'ensemble des assurés dans les contrats collectifs bancaires demeure inférieure à celle observées dans les contrats alternatifs.

Les plus jeunes assurés des contrats collectifs bancaires sont ainsi fréquemment dans une situation où leurs cotisations excèdent à chaque instant le risque pour lequel ils ont été assurés. À titre d'exemple, les primes du contrat collectif BNP sont supérieures à chaque instant aux primes du contrat alternatif Cardif pour un emprunteur de 32 ans.

Graphique 11 : Cotisations du contrat collectif bancaire BNP et du contrat alternatif Cardif pour un emprunteur de 32 ans cadre non-fumeur, empruntant 150 000 € sur 20 ans



Source : Magnolia, mission.

La possibilité de résilier le contrat d'assurance-emprunteur pendant toute la durée du crédit serait principalement utilisée par les assurés aux profils les moins risqués (notamment les plus jeunes) qui pourraient bénéficier de tarifs plus avantageux dans des contrats alternatifs. Or il est peu probable qu'ils soient en situation d'endettement virtuel vis-à-vis de l'assureur.

Un système de pénalités à la sortie du contrat d'assurance-emprunteur ne trouverait ainsi que rarement sa justification dans le déséquilibre individuel des contrats consécutif au départ des assurés.

4.3.3. Seuls les contrats collectifs bancaires ont intérêt à inclure une clause de pénalité de sortie, ce qui les rendrait moins attractifs à la souscription du prêt

Les primes d'assurance versées dans le cas de contrats alternatifs sont calculées en fonction du capital restant dû et du niveau de risque propre à l'assuré. Elles sont proches à chaque instant au risque de crédit réel supporté par l'assureur. Il n'est alors pas nécessaire pour les contrats alternatifs d'inclure dans leur contrat une clause de pénalité de sortie.

Seuls les contrats collectifs bancaires, dont les primes ne coïncident pas à chaque instant avec le niveau de risque réel, incluraient une telle clause de pénalité. Dès lors, ils souffriraient d'un handicap lors de la comparaison avec les contrats alternatifs.

À la souscription d'un prêt, l'emprunteur aurait le choix entre un contrat collectif avec des pénalités de sortie et des contrats alternatifs dont la résiliation serait sans contrepartie financière. Il est peu probable que les contrats collectifs bancaires maintiennent cette clause, pour des raisons commerciales.

Il pourrait alors apparaître préférable aux assureurs d'augmenter les tarifs des contrats collectifs bancaires pour couvrir les éventuelles pertes plutôt que de maintenir ce système de pénalités. La dégradation en termes d'image des contrats collectifs bancaires qui comporteraient des pénalités de sortie pourrait être telle que les assureurs préféreraient opter pour un système de tarification en fonction du capital restant dû et de la probabilité de défaut, ce qui accroîtrait la démutualisation de l'assurance-emprunteur.

4.4. Appréciation globale de la mission

Si techniquement un système de pénalité de sortie était justifié pour compenser la perte de marges consécutive au départ des contrats collectifs bancaires sur-tarifés condition *sine qua non* d'une mutualisation de l'assurance-emprunteur, la mission émet des réserves sur l'opportunité d'un tel système.

Dans la mesure où seuls les contrats collectifs bancaires, avec leur tarification à prime fixes dans le temps et la mutualisation des tarifs entre les meilleurs et moins bons profils de risque, ont une justification économique à mettre en place des pénalités de sortie, un tel système pourrait rendre les contrats collectifs bancaires moins attractifs commercialement et ainsi amplifier le phénomène de démutualisation. Il semble alors peu opportun de mettre en place un système de pénalités de sortie qui, soit ne serait pas appliqué en pratique dans les contrats collectifs bancaires pour des questions d'image, soit accélérerait le processus de démutualisation.

5. L'instauration de la non-simultanéité de la vente de prêt et d'assurance

5.1. Présentation de la proposition

Cette proposition est issue d'une réforme mise en place au Royaume-Uni en 2010 (cf. annexe 5). Elle consiste à n'autoriser la vente de l'assurance-emprunteur qu'une fois un certain délai écoulé après la signature du crédit.

Une telle mesure ne peut produire d'effets réels que si elle est accompagnée d'autres règles encadrant l'octroi du crédit. Il est notamment nécessaire que les termes du crédit signé dans un premier temps soient définitifs et ne puissent pas évoluer en fonction de l'assurance finalement choisie. Sinon le prêteur conserve la mainmise sur le processus de souscription de l'assurance. Un tel principe existe au Royaume-Uni où l'assurance n'est, de toute façon, quasiment jamais requise par le prêteur qui dispose d'autres sûretés plus coûteuses pour l'emprunteur. La « loi Lagarde » a imposé un principe proche qui est l'interdiction de modifier l'offre de prêt en cas de délégation.

5.2. Avantages et impacts positifs

5.2.1. Le consommateur mieux sensibilisé et moins contraint

Une telle mesure présenterait un certain nombre d'avantages pour le consommateur :

- ♦ si le prêteur ne peut plus vendre son produit d'assurance en même temps que le prêt immobilier, son pouvoir d'influence sera moindre. Selon toute vraisemblance, le prêteur abordera le sujet de l'assurance, ou remettra une documentation promouvant son assurance de groupe, une fois le crédit signé, et il ne sera plus en mesure d'utiliser l'octroi du prêt comme moyen de pression. Le consommateur pourra ainsi échapper au rapport de forces défavorable. Cette mesure permettrait également de mettre fin à toute suspicion de vente liée ;
- ♦ elle permettrait de traiter un problème intrinsèque à l'assurance-emprunteur : l'information. Les excès relevés ou suspectés de l'assurance-emprunteur sont d'abord la conséquence de l'asymétrie d'information entre le banquier et le futur emprunteur. Le caractère accessoire de l'assurance-emprunteur par rapport au crédit lui-même, a souvent amené les consommateurs à ne prêter qu'une attention limitée au coût et la couverture de certains de ces contrats. Délier dans le temps l'acte de prêt de l'acte d'assurance permettrait au consommateur de s'intéresser tour à tour exclusivement à chacun. L'emprunteur pourrait ainsi faire son choix de façon informée, après s'être renseigné auprès de plusieurs intermédiaires. La concurrence jouerait ainsi à plein et l'avantage de l'organisme prêteur est alors fortement réduit.

Finalement, sur un sujet souvent technique, une telle réforme aurait le mérite de la simplicité pour le législateur comme pour le citoyen.

5.2.2. Les banques toujours compétitives

Puisqu'elle permet d'augmenter de façon significative le degré de concurrence sur un marché qu'elles dominent actuellement, les banques ne seraient que peu enclines à une telle réforme. Cependant, une séparation dans le temps n'empêche en rien les banques de fournir des produits d'assurance-emprunteur. Elles conserveraient même certains des avantages comparatifs qui leur ont permis d'être les acteurs majeurs du marché :

- ♦ la possibilité, en tant que fournisseurs de crédit, de pouvoir démarcher les potentiels consommateurs d'assurance-emprunteur sans frais. Elles pourraient les conseiller sur leur propre contrat avant l'intervention de quelque acteur externe ;
- ♦ l'existence d'un réseau d'agences et de conseillers que les assureurs alternatifs ne peuvent pas déployer à court terme ;
- ♦ la possibilité d'offrir au client un guichet et des mensualités uniques ;
- ♦ la détention d'informations privilégiées sur les revenus, les placements et la vie en général des clients ;

- ♦ l'existence de relations privilégiées avec les clients. La renommée des établissements bancaires demeurerait également un avantage comparatif essentiel par rapport aux assureurs alternatifs.

Pour ces différentes raisons, les banques ont les atouts pour demeurer un acteur majeur de ce marché, même en cas de nouvelle réforme.

Séparer, dans le temps, la vente d'assurance-emprunteur de la vente de crédit ne mettrait pas en péril la stabilité des contrats de groupe existants. En effet, une telle mesure ne s'appliquerait, par définition, qu'au flux. Il n'y a donc pas de risque de déstabilisation du portefeuille. D'autre part, les banques ayant déjà ajouté à leur panel des offres défensives aux caractéristiques similaires à celle des contrats alternatifs, seraient immédiatement capables de rivaliser avec les assureurs dans le cadre de cette nouvelle organisation de marché.

5.3. Inconvénients et risques

5.3.1. Le risque d'une garantie inadaptée ou inexistante

Le premier risque d'une telle mesure serait que la proportion d'emprunteurs assurés baisse significativement. En effet, si l'assurance-emprunteur est aujourd'hui si largement développée en France c'est qu'elle est un prérequis pour accéder au crédit. Or s'il devient possible de signer son crédit, de façon définitive, avant de posséder une assurance, le risque est que de nombreux consommateurs ne s'assurent plus. La stabilité du marché français s'en trouverait alors remise en cause.

En effet, en plus de représenter un risque manifeste pour les emprunteurs eux-mêmes, l'absence d'assurance ne garantirait plus aux banques le paiement des mensualités et entraînerait l'activation de la caution, laquelle entraînerait à son tour une prise d'hypothèque sur le bien par l'organisme de caution et, le cas échéant, la mise en vente du bien ainsi hypothéqué.

Dès lors que la saisie d'un immeuble hypothéqué n'est pas aussi aisée et rapide en France qu'au Royaume-Uni, cette situation pourrait *in fine* conduire à remettre en cause le fonctionnement actuel du cautionnement et, de fait, celui du marché du prêt immobilier.

Puisqu'il est admis que l'assurance-emprunteur protège à la fois l'emprunteur et le prêteur, il convient de s'interroger sur les garanties offertes par le contrat d'assurance. En effet, il est nécessaire que la couverture proposée convienne à la fois au consommateur et au prêteur, même si l'assurance est contractée après le prêt. En effet, le prêteur peut ne souhaiter octroyer le crédit que s'il se sait protégé contre un risque quelconque. Il semble donc difficile de ne pas soumettre le contrat d'assurance à l'approbation du prêteur. Pour surmonter cette difficulté, il pourrait être utile d'accompagner la réforme de la non-simultanéité de la vente de crédit et d'assurance-emprunteur, de la création d'un ou plusieurs socles minimums de garanties. Les banques accepteraient alors automatiquement de prêter en cas de souscription à un contrat présentant le socle requis. Le contrat de prêt pourrait être assorti d'une condition suspensive en cas d'absence d'assurance.

5.3.2. Un parcours allongé et complexifié pour le consommateur

Une des limites principales à la mise en place d'une concurrence efficace tient à la gestion des délais (cf. annexe 4). Obliger le consommateur à observer un délai entre l'octroi de son prêt et la souscription à une assurance risque de contraindre encore un peu plus le processus d'acquisition. Si la déliaison dans le temps se fait seule et que le prêteur conserve un droit de regard concernant la couverture de l'assurance choisie par le consommateur, comme c'est le cas aujourd'hui, cette accumulation de délais ne sera pas, le plus souvent, compatible avec les impératifs temporels de la transaction immobilière.

Il apparaît également qu'une telle mesure engendrerait des difficultés d'organisation. Le parcours du consommateur serait rendu plus compliqué pour les très nombreux consommateurs (plus de 80 %) qui souscrivent encore simultanément leur crédit et leur assurance-emprunteur. La prise en charge de deux opérations distinctes aurait également un coût pour le banquier souhaitant vendre, en plus du prêt, une assurance-emprunteur. Il convient en effet de prévoir deux rendez-vous distincts, de reprendre les éléments du contrat de prêt négocié plusieurs jours auparavant, autant d'opérations onéreuses pour la banque.

Comme chacune des propositions permettant une plus large adhésion aux contrats alternatifs, cette mesure pourrait à terme avoir un impact sur la mutualisation des risques entre assurés. En effet, si les contrats alternatifs, à la segmentation fine, attirent un nombre croissant d'assurés présentant des risques modérés, les établissements bancaires devront réviser à la baisse la tarification de leurs produits pour être compétitifs. Pour cela, ils devront procéder à une segmentation plus étroite de leurs offres. Le risque qui en résulte est un amenuisement de la mutualisation qui existe aujourd'hui dans les contrats de groupe entre les consommateurs les moins risqués et ceux présentant des risques plus grands. La mission relève cependant que ce mouvement de convergence entre la structure de segmentation des contrats de groupe et celle des contrats alternatifs est déjà engagé (cf. annexes 6 et 8).

5.4. Appréciation globale de la mission

Au Royaume-Uni, une telle mesure a été prise pour sanctionner les pratiques frauduleuses de certaines banques. En France, certains indices permettent seulement de penser que la concurrence ne joue pas à plein (cf. annexe 3). Une telle mesure peut donc apparaître disproportionnée dans le cas français. Pouvoir souscrire simultanément son crédit et son assurance est un service utile rendu au consommateur qui ne doit être remis en cause que s'il a plus à perdre qu'à gagner dans le processus de vente simultanée. **La mission estime que le fonctionnement actuel du marché, même s'il n'est pas optimal, ne justifie pas la mise en place d'une telle mesure.**

Cependant, si elle devait être appliquée, la mission souligne l'utilité, au vu des particularités du modèle français du crédit, de l'accompagner de la création d'un ou de plusieurs socles de garanties. Cela permettrait d'être simultanément assuré que l'emprunteur a souscrit à un contrat d'assurance et que son assurance sera acceptée par le prêteur. Il faudrait également que l'offre d'assurance soit transmise selon le même formalisme et les mêmes modalités que celles prévues pour la transmission de l'offre de crédit³⁰, afin de s'assurer que les délais entre la vente du crédit et de l'assurance sont respectés.

³⁰ L'offre de contrat de crédit immobilier est envoyée par la banque par courrier. Elle ne doit pas être remise de la main à la main. L'offre est valable 30 jours au minimum à compter de sa réception par l'emprunteur. Pendant cette durée, la banque doit maintenir inchangées les conditions de son offre. À réception de l'offre de crédit, l'emprunteur dispose d'un délai minimum de 10 jours de réflexion. Il ne peut donner son acceptation qu'après expiration de ce délai.

6. La séparation entre le fournisseur du prêt et l'assureur

6.1. Présentation de la proposition

La séparation entre le fournisseur du prêt et l'assureur peut prendre différentes formes. En 2012, l'Italie a choisi un premier modèle de séparation des activités avec deux règles fondamentales :

- ♦ la banque ne peut être à la fois vendeuse et bénéficiaire des contrats d'assurance ;
- ♦ la banque est dans l'obligation de présenter au moins deux contrats d'assurance issus de deux sociétés différentes qui ne lui sont pas liées. L'emprunteur a également la possibilité de souscrire à tout autre contrat d'assurance-emprunteur proposant les mêmes garanties.

Si dans le système italien les banques peuvent encore vendre certains produits d'assurance-emprunteur (sous réserve qu'elles n'en soient pas bénéficiaires), la séparation entre le fournisseur du prêt et l'assureur peut également être envisagée de façon plus restrictive. Il pourrait être interdit pour une banque de vendre toute sorte d'assurance-emprunteur, que le contrat soit issu d'une société d'assurance captive ou qu'il provienne d'une société externe.

6.2. Avantages et impacts positifs

Interdire aux banques de vendre des contrats d'assurance dont elles bénéficieraient, permettrait de rendre plus lisible le fonctionnement du marché de l'assurance-emprunteur. En effet, lorsque le prêteur propose le contrat alternatif défensif interne, le client peut avoir l'impression d'acheter le contrat bancaire de groupe pour moins cher (puisque les deux contrats sont généralement proposés par le même assureur). Le risque d'une telle confusion serait alors supprimé.

La mesure mise en place en Italie qui consiste à obliger les banques à proposer des offres issues d'assureurs non captifs permet une meilleure information du consommateur. En effet, comme le montre une étude IFOP pour MACIF, seuls 37 % des non-propriétaires ayant pour projet d'acheter un bien immobilier savent que la déliaison est possible. Présenter des offres différentes serait ainsi un complément à l'obligation existant depuis la « loi Lagarde » et la loi bancaire de 2013 d'inscrire la possibilité de délégation dans les communications publicitaires et dans le contrat. Confronté physiquement à plusieurs contrats différents, le consommateur comprend plus facilement qu'il a le droit de faire jouer la concurrence sur ce produit.

En Italie, cette mesure a été accompagnée de l'obligation de faire apparaître dans la notice d'information la quote-part perçue en moyenne par les intermédiaires (cf. annexe 5). Ces deux mesures doivent conjointement permettre de réduire les commissionnements et les subventions croisées qui existent dans le secteur.

Concernant une séparation totale des activités, interdire aux banques de vendre toute assurance-emprunteur permettrait de créer des conditions plus propices à la concurrence. Aucun acteur ne disposerait d'avantage comparatif déterminant tel que la connaissance immédiate et sans frais des consommateurs à la recherche d'une assurance-emprunteur, la possibilité de refuser un contrat d'assurance ou la possibilité de lier la vente de l'assurance à l'octroi du crédit. Le consommateur ne subirait ainsi plus le rapport de force avec son banquier.

Séparer totalement la vente d'assurance-emprunteur de la vente de crédit serait une sanction lourde pour les banques. Elle pourrait marquer la volonté des pouvoirs publics de contrôler et le cas échéant de réguler les secteurs d'activités où les règles de la concurrence n'auraient pas été respectées et ainsi de prévenir de tels comportements dans d'autres secteurs.

6.3. Inconvénients et risques

6.3.1. Interdire aux banques de vendre leurs propres contrats emprunteurs ne permet pas d'accroître la concurrence et de faire baisser les prix

La réforme telle qu'elle a été conçue en Italie, si elle empêche tout lien capitalistique entre la banque et l'assurance, permet cependant à la banque de continuer à être un distributeur d'assurance-emprunteur. Une telle mesure n'empêcherait donc pas le versement de commissions de l'assureur au banquier.

Concrètement, si la loi, comme en Italie, exigeait du banquier qu'il propose à l'emprunteur des contrats externes uniquement, les banquiers présenteraient les contrats des sociétés d'assurance leur versant les commissions les plus élevées. Les conseillers bancaires pourraient également orienter leur argumentaire commercial pour qu'un contrat en particulier soit plus souvent souscrit. La position privilégiée dont bénéficient actuellement les banques pour la distribution de ces produits ne serait donc en rien remise en cause et la pression concurrentielle n'en serait pas plus importante.

Dans le cas français, certains contrats de groupe sont fournis aux banques par des assureurs externes. Dans ces cas, où la séparation capitalistique exigée en Italie existe, les commissions dont disposent les banques ne sont pas plus faibles que lorsque l'assurance provient d'un assureur lié à l'établissement bancaire et la baisse des prix pour le consommateur n'a aucune raison de se produire.

6.3.2. La séparation totale des activités empêcherait au consommateur de bénéficier des nombreux avantages du réseau bancaire et priverait les banques d'une activité majeure

Une séparation totale des activités de prêteur et d'assureur emprunteur présenterait également des inconvénients. Cette mesure, comme la déliaison dans le temps des activités (voir *supra*), impliquerait des contraintes d'organisation pour le consommateur. Il ne pourrait ainsi plus bénéficier d'un guichet unique ni de mensualités uniques comme c'est actuellement le cas si le contrat d'assurance a été souscrit auprès de l'organisme prêteur. La gestion des délais ne serait pas rationalisée par une telle mesure du fait de la nécessité d'obtenir deux rendez-vous distincts. Plus concrètement, les consommateurs souffriraient également de la faiblesse du réseau d'agences des assureurs.

Comme il l'a déjà été mentionné dans le cas de la non-simultanéité de la vente d'assurance et de prêt, les risques de non-assurance ou de non-conformité des garanties du contrat alternatif avec les attentes du prêteur seraient majeurs si une telle réforme devait voir le jour. De la même façon, les limites actuelles à la concurrence que sont la complexité des contrats, de leurs garanties et de leurs tarifs ainsi que les délais de réalisation de l'acquisition immobilière ne seraient pas levées pour autant.

Finalement, une telle mesure reviendrait de fait, compte tenu du développement de la bancassurance dans le système français, à priver les banques d'une partie significative de leur activité et de leurs revenus (cf. annexe 3 et annexe 6). Elle pourrait donc déstabiliser les établissements bancaires et avoir un impact néfaste sur l'économie en général. Dans le même temps, en prenant une telle décision, le législateur choisirait de fait de transférer une activité, et une partie de ses bénéfices, des banques vers les assureurs alternatifs.

6.4. Appréciation globale de la mission

L'objectif étant la baisse des tarifs de l'assurance-emprunteur au profit des consommateurs, une mesure empêchant les banques de vendre des contrats d'assurance-emprunteur garantis par un assureur captif tout en préservant leur qualité de distributeur de contrats externes, ne peut être retenue.

La séparation totale des activités de prêteur et d'assureur emprunteur, parce qu'elle remet en cause une organisation sectorielle profitant largement au consommateur n'est pas recommandée par la mission. **La mission estime, en outre, qu'il n'existe pas d'éléments caractérisant des excès tels qu'ils justifieraient l'interdiction faite aux banques de poursuivre leur activité sur ce marché.** L'objectif de baisse des tarifs poursuivi doit être, dans la mesure du possible, atteint par une augmentation de la pression concurrentielle et une déstabilisation minimale du marché, tant sur le plan financier qu'organisationnel.

ANNEXE 8

Étude de cas-types de prêts immobiliers et de contrats d'assurance-emprunteur

SYNTHÈSE

La mission a procédé à l'étude détaillée de la tarification des neuf principaux contrats groupe bancaires et des neuf principaux contrats alternatifs. Huit cas-types ont été spécifiquement étudiés :

- ◆ profil 1 : emprunteur âgé de 26 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 2 : emprunteur âgé de 26 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 3 : emprunteur âgé de 36 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 4 : emprunteur âgé de 36 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 5 : emprunteur âgé de 46 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 6 : emprunteur âgé de 46 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 7 : emprunteur âgé de 56 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 8 : emprunteur âgé de 56 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans.

De façon à avoir une idée des fourchettes de prix pratiquées chez les assureurs alternatifs, deux sous-segments ont été étudiés pour chacun de ces cas :

- ◆ cadre et non-fumeur, représentant en théorie la catégorie la moins risquée, donc les tarifs les plus bas pour chaque profil ;
- ◆ non-cadre et fumeur, représentant en théorie la catégorie la plus risquée, donc les tarifs les plus élevés pour chaque profil.

Pour que la comparabilité soit la plus efficace possible, les primes d'assurance ont été actualisées et les tarifs ont été comparés sur la durée totale du prêt d'une part et sur une durée effective du prêt de huit ans d'autre part.

Grâce aux résultats obtenus, la mission a pu confirmer que les contrats groupe, bien que déjà segmentés depuis le début des années 2000, fondent leur tarification sur un nombre de critères bien moins important que les contrats alternatifs. Si les contrats groupes segmentent le plus souvent à l'aide de quatre à six tranches d'âge voire en fonction de la durée d'emprunt, les contrats alternatifs utilisent *a minima* :

- ◆ l'âge. La tarification est alors différente pour chaque année de naissance ;
- ◆ la durée de l'emprunt ;
- ◆ la profession ou *a minima* le statut cadre ou non-cadre ;
- ◆ le fait que l'emprunteur soit fumeur ou non-fumeur.

Cette segmentation permet ainsi aux assureurs alternatifs de proposer des tarifs très attractifs pour les profils les moins risqués, notamment les jeunes. Un consommateur de 26 ans ou de 36 ans, bénéficiera en moyenne d'un tarif deux fois plus faible auprès des assureurs alternatifs qu'en optant pour le contrat groupe, même s'il est fumeur et non-cadre. À l'inverse, à 56 ans, le consommateur trouvera en moyenne des tarifs 66 % moins chers en souscrivant à un contrat groupe. La segmentation sur les critères autres que l'âge a également un impact certain. Un emprunteur non-fumeur et cadre né en 1967 se verra proposer des tarifs 41 % inférieurs chez un assureur alternatif alors que s'il est fumeur et non-cadre, les contrats alternatifs seront en moyenne 12 % plus chers.

La mission souligne cependant que les stratégies des différents assureurs alternatifs peuvent dans une certaine mesure différer. Si April cible particulièrement les cadres non-fumeurs par exemple, MAIF propose des tarifs compétitifs pour les fumeurs non-cadres.

L'étude des structures de tarification permet également de mettre en exergue le fait que :

- ♦ les assureurs alternatifs calculent leurs primes en fonction du capital restant dû et facturent donc les mensualités les plus importantes dans les premières années du prêt ;
- ♦ les tarifs des contrats groupe sont calculés en pourcentage du capital initial et sont payés sur la base de mensualités constantes tout au long du prêt.

Cette différence a un impact fort pour le consommateur dans la mesure où, selon qu'il envisage d'aller au terme de son emprunt ou de le rembourser par anticipation, certains contrats seront plus ou moins attractifs. Les assureurs alternatifs qui facturent des mensualités importantes lors des premières années ne doivent par exemple pas être systématiquement privilégiés par le consommateur ne souhaitant pas mener son crédit jusqu'à son terme.

Finalement, entre les différents profils types, la mission a observé des écarts de tarifs plus importants dans les contrats alternatifs que dans les contrats groupe bancaires :

- ♦ alors qu'une telle segmentation n'existe pas dans les contrats groupe bancaires, en choisissant un contrat alternatif un emprunteur fumeur non-cadre payera en moyenne 63 % plus cher qu'un emprunteur non-fumeur et cadre. Cela représente par exemple 4 700 € à 36 ans et de plus de 20 000 € à 56 ans ;
- ♦ alors que les tarifs moyens entre un emprunteur de 26 ans et un de 56 ans augmentent dans une proportion de un à deux dans les contrats groupe bancaires, ils augmentent dans un rapport de un à huit dans le cas des contrats alternatifs.

SOMMAIRE

1. LA MISSION A PROCEDE AU RECUEIL ET A L'ANALYSE DES TARIFS DES CONTRATS D'ASSURANCE-EMPRUNTEUR PROPOSES PAR LES BANQUES ET PAR LES ASSUREURS ALTERNATIFS	1
2. LES RESULTATS OBTENUS LAISSENT APPARAÎTRE UNE SEGMENTATION PLUS FINE CHEZ LES ASSUREURS ALTERNATIFS QUI PROPOSENT DES TARIFS PLUS AVANTAGEUX POUR LES ASSURES LES PLUS JEUNES, AU CONTRAIRE DES CONTRATS GROUPES MOINS ONEREUX POUR LES PLUS AGES.....	2
2.1. Une segmentation plus fine pour les contrats alternatifs	2
2.2. Les contrats alternatifs sont plus avantageux financièrement pour les jeunes et moins avantageux pour les consommateurs plus âgés	3
2.3. Des stratégies différentes entre les différents acteurs alternatifs.....	4
2.4. La structure des tarifs peut avoir un impact fort sur le choix du contrat d'assurance	5
2.5. Des écarts entre profils types plus importants chez les alternatifs	7
3. TABLEAUX DE COMPARAISON DES CONTRATS.....	8

1. La mission a procédé au recueil et à l'analyse des tarifs des contrats d'assurance-emprunteur proposés par les banques et par les assureurs alternatifs

La mission a choisi d'étudier huit profils d'emprunteurs :

- ◆ profil 1 : emprunteur âgé de 26 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 2 : emprunteur âgé de 26 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 3 : emprunteur âgé de 36 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 4 : emprunteur âgé de 36 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 5 : emprunteur âgé de 46 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 6 : emprunteur âgé de 46 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans ;
- ◆ profil 7 : emprunteur âgé de 56 ans ; capital emprunté 100 000 € ; durée 15 ans ;
- ◆ profil 8 : emprunteur âgé de 56 ans ; capital emprunté 250 000 € ; durée 20 ans.

Pour chacun de ces cas, deux sous-segments ont été étudiés :

- ◆ cadre et non-fumeur, représentant en théorie la catégorie la moins risquée, donc les tarifs les plus bas pour chaque profil ;
- ◆ non-cadre et fumeur, représentant en théorie la catégorie la plus risquée, donc les tarifs les plus élevés pour chaque profil.

Pour que la comparabilité entre les contrats groupe et les contrats alternatifs soit maximale, les tarifs affichés dans les tableaux ont été actualisés. Le taux retenu pour cette étape est la moyenne du taux à échéance constante des obligations assimilables du Trésor (OAT) français émises à dix ans (TEC 10) sur le mois de septembre 2013.

Les résultats portent sur les tarifs totaux exprimés :

- ◆ en pourcentage du capital initial ;
- ◆ et en euros.

Les échéanciers à partir desquels la mission a construit les tableaux 5 à 11 sont issus du comparateur internet Magnolia.

Lorsque les résultats relatifs à certains profils ne figuraient pas dans les données fournies par ce comparateur, la mission a procédé au recueil des informations manquantes sur le site Meilleurtaux. Comme les assureurs négocient les tarifs de leurs contrats avec chacun des courtiers en ligne, la mission a procédé à des retraitements afin que l'intégralité des données soit homogène. Pour cela, l'écart moyen de tarifs entre les deux comparateurs a été calculé pour chaque assureur. Ainsi, pour les contrats qui n'étaient pas disponibles sur Magnolia, la mission a choisi le tarif proposé par Meilleurtaux et lui a appliqué ce taux moyen d'écart. Les résultats pour lesquels cette méthode a été utilisée sont présentés en italique grisé dans les tableaux 5 à 11. Toutes les données pour les contrats MAIF ont été collectées sur le site internet de l'assureur, cet assureur étant absent des différents comparateurs.

Encadré 1 : Le cas particulier du contrat Generali 7288

Le contrat Generali 7288, commercialisé depuis septembre 2012 par le seul biais du courtier en ligne Magnolia, présente des caractéristiques singulières par rapport aux autres contrats alternatifs étudiés :

- ◆ seul l'âge de l'emprunteur est utilisé comme critère de segmentation. À la différence des autres contrats alternatifs, il n'existe pas une tarification par année de naissance mais seulement cinq classes d'âge ;
- ◆ les primes sont calculées en fonction du capital emprunté et non en fonction du capital restant dû.

Ainsi, sur la structure tarifaire, le contrat 7288 est proche des contrats groupe bancaires. Comme le montrent les tableaux 5 à 11, les prix proposés par Magnolia pour ce contrat sont attractifs pour une majorité des profils étudiés (seuls les plus de 56 ans devraient payer un fort surcoût en cas de souscription à une telle assurance).

Si la structure tarifaire du contrat 7288 de Generali est particulière, il en est de même pour sa sélection médicale et ses garanties :

- ◆ des tests médicaux avancés sont requis pour des montants empruntés beaucoup plus faibles que pour les autres contrats d'assurance-emprunteur. Si la segmentation est très faible comparée à la concurrence, la sélection effective de l'assuré n'en est que plus fine ;
- ◆ le niveau général des garanties est moins élevé que pour les autres contrats proposés par Generali (contrat 7270 proposé par Meilleurtaux par exemple). L'invalidité permanente partielle n'est notamment pas prise en charge.

Compte tenu de ces particularités, ce contrat est présenté distinctement dans les tableaux figurant à la fin du présent document et n'a pas été intégré par la mission à la moyenne des contrats alternatifs.

Source : Generali, mission IGF.

2. Les résultats obtenus laissent apparaître une segmentation plus fine chez les assureurs alternatifs qui proposent des tarifs plus avantageux pour les assurés les plus jeunes, au contraire des contrats groupes moins onéreux pour les plus âgés

2.1. Une segmentation plus fine pour les contrats alternatifs

Comme cela est expliqué dans l'annexe 4, l'étude des cas-types montre que la segmentation est beaucoup plus fine pour les contrats alternatifs que pour les contrats groupe. En effet, les contrats groupe proposent des offres différentes en fonction :

- ◆ de l'âge de l'emprunteur au moment de la souscription. Les banques utilisent généralement entre 4 et 6 classes d'âge ;
- ◆ de la durée d'emprunt. Cependant, seules deux banques utilisent cette segmentation à l'heure actuelle.

Dans le même temps, les assureurs alternatifs segmentent leur offre de façon beaucoup plus fine. Les critères communs utilisés pour différencier les offres sont :

- ◆ l'âge. La tarification est alors différente pour chaque année de naissance ;
- ◆ la durée de l'emprunt ;
- ◆ la profession ou a minima le statut cadre ou non-cadre ;
- ◆ le fait que l'emprunteur soit fumeur ou non-fumeur.

En plus de ces caractéristiques communes, les segmentations les plus fréquentes pour les contrats alternatifs portent sur :

- ◆ le nombre de kilomètres parcourus chaque année dans le cadre professionnel (plus ou moins de 15 000 km généralement) ;
- ◆ la manipulation d'objets lourds ou dangereux dans le cadre professionnel ;
- ◆ l'exercice d'activités professionnelles à plus de 15 mètres du sol.

D'autres moyens de segmenter, moins répandus à l'heure actuelle, se fondent sur :

- ◆ l'indice de masse corporelle ;
- ◆ le code postal de la résidence principale. Ce critère, utilisé chez un seul assureur en France, est largement développé à l'étranger et consiste à prendre en compte les différences de mortalité observées statistiquement entre les régions ;
- ◆ les déplacements à l'étranger pour des raisons professionnelles (hors Union européenne, Suisse, États-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande et Japon).

La mission souligne que la segmentation s'effectue également sur l'état de santé (cf. annexe 1).

2.2. Les contrats alternatifs sont plus avantageux financièrement pour les jeunes et moins avantageux pour les consommateurs plus âgés

Les travaux menés par la mission sur les tarifs et détaillés dans les tableaux 5 à 11 permettent de tirer certains enseignements généraux. Si l'on prend en compte la durée totale du prêt ou la durée effective (estimée ici à huit ans) :

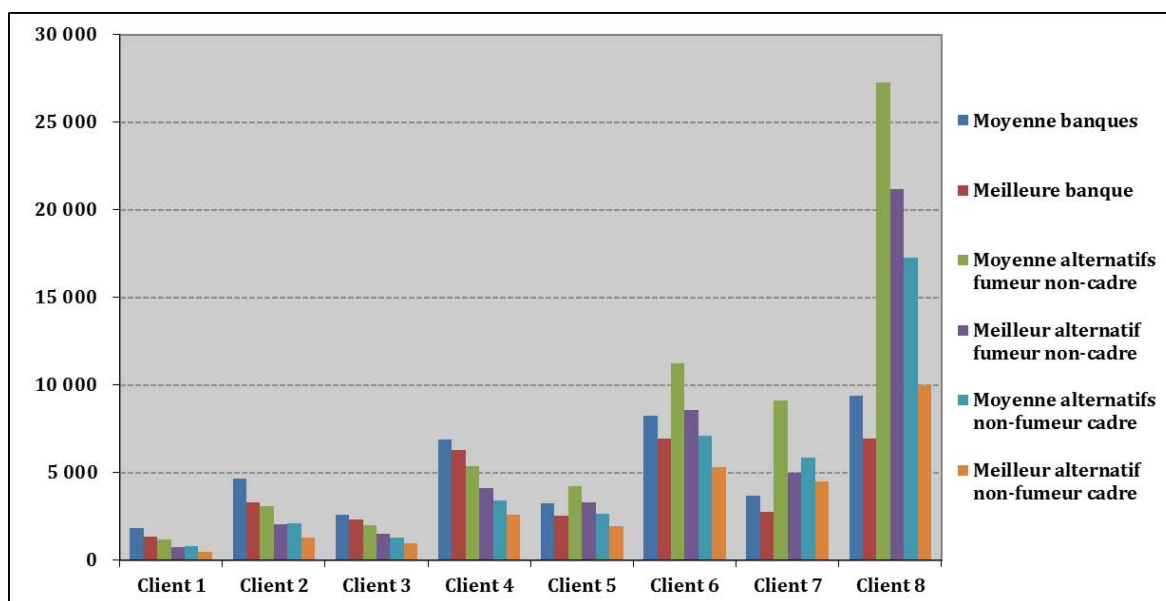
- ◆ un consommateur de 26 ans ou de 36 ans, bénéficiera en moyenne d'un tarif deux fois plus faible auprès des assureurs alternatifs qu'en optant pour le contrat groupe. Ceci est vrai quelles que soient sa profession et la durée de l'emprunt, qu'il soit fumeur ou non-fumeur. Un consommateur de 26 ou 36 ans sera même certain de trouver des tarifs inférieurs auprès de chacun des assureurs alternatifs qu'auprès de la banque la mieux-disante¹ ;
- ◆ à l'inverse, à 56 ans, le consommateur trouvera en moyenne des tarifs 66 % moins chers en souscrivant à un contrat groupe, même s'il est fumeur et non-cadre. Cependant, quelques contrats alternatifs peuvent proposer des tarifs plus attractifs que certains contrats groupe pour les emprunteurs les plus âgés (April pour les cadres non-fumeurs âgés de plus de 56 ans est moins cher sur la durée totale du prêt comme sur huit ans. La MACIF et la MAIF sont compétitifs sur le segment particulier des emprunts inférieurs à 20 ans, pour les cadres non-fumeurs et sur la durée totale du prêt uniquement).

Si pour les moins de 36 ans et pour les plus de 56 ans les écarts de tarifs moyens sont significatifs, il n'est pas possible d'être aussi catégorique pour un consommateur de 46 ans. En moyenne, un emprunteur non-fumeur et cadre né en 1967 se verra proposer des tarifs 41 % inférieurs chez un assureur alternatif. En revanche, s'il est fumeur et non-cadre, les contrats alternatifs seront en moyenne 12 % plus chers.

¹ Seul April, pour les consommateurs de 36 ans fumeur et non-cadre, est plus cher que certaines banques.

Annexe 8

Graphique 1 : Comparaison des tarifs des contrats groupe et alternatifs, sur une durée effective de huit ans (en euros)



Source : Mission IGF.

Les différences entre contrats alternatifs et contrats groupe peuvent également s'apprécier en étudiant la part que représente l'assurance-emprunteur dans le coût total de l'emprunt. Elle peut ainsi représenter, pour les plus âgés, jusqu'à 29 % pour le contrat groupe du LCL et même 46 % du coût du crédit pour l'assureur alternatif Cardif. À l'inverse, pour les plus jeunes, l'assurance-emprunteur peut ne représenter que 3,5 % du coût du crédit si le consommateur choisit une assurance alternative (Sphéria en l'occurrence), et 10 % si le choix se porte sur l'assurance de groupe du Crédit du Nord.

Tableau 1 : Part moyenne de l'assurance-emprunteur dans le coût total de l'emprunt (emprunt de 100 000 € sur 15 ans)

Profile	Alternatifs	Contrats groupe
Emprunteur de 26 ans	5,9 %	13,5 %
Emprunteur de 36 ans	10,2 %	18,5 %
Emprunteur de 46 ans	19,3 %	21,8 %
Emprunteur de 56 ans	31,6 %	24,2 %

Source : Mission IGF.

2.3. Des stratégies différentes entre les différents acteurs alternatifs

Tous les assureurs alternatifs disposent d'une offre pour chaque type de consommateur mais l'analyse de la mission montre que ces acteurs ont tendance à se concentrer sur certaines parties du marché. Les tarifs proposés à certains segments d'emprunteurs sont d'ailleurs tellement élevés qu'ils dissuadent tous les consommateurs concernés d'y souscrire. L'offre, même si elle existe, a très peu de chance de rencontrer un marché significatif.

Si les assureurs alternatifs semblent, en moyenne, cibler les consommateurs avec les risques les plus faibles, c'est-à-dire ceux qui bénéficient le moins de la mutualisation des contrats groupe à l'heure actuelle, les tableaux 5 à 11 permettent de mettre en évidence des nuances de positionnement entre ces acteurs. Par exemple, April se concentre principalement sur les profils non-fumeurs et cadres, pour lesquels il propose des tarifs attractifs par rapport à la concurrence des autres assureurs alternatifs, et ce quels que soient l'âge ou la durée du prêt. Cardif et Alptis semblent suivre la même stratégie, même si les écarts tarifaires entre non-fumeurs cadres et fumeurs non-cadres sont moins marqués.

À l'inverse, la MAIF est généralement plus chère que ses concurrents pour les cadres non-fumeurs, quels que soient l'âge et la durée d'emprunt. Elle propose en revanche des tarifs compétitifs pour les fumeurs non-cadres. Cette stratégie peut être dictée par le portefeuille d'assurés auquel a accès la MAIF, à savoir un nombre important d'enseignants qui présentent en moyenne des risques moins importants. Cette « sélection » liée à la cible historique de l'assureur lui permet de profiter d'une sinistralité plus faible sur les risques assurés et ainsi de proposer des tarifs globalement attractifs.

2.4. La structure des tarifs peut avoir un impact fort sur le choix du contrat d'assurance

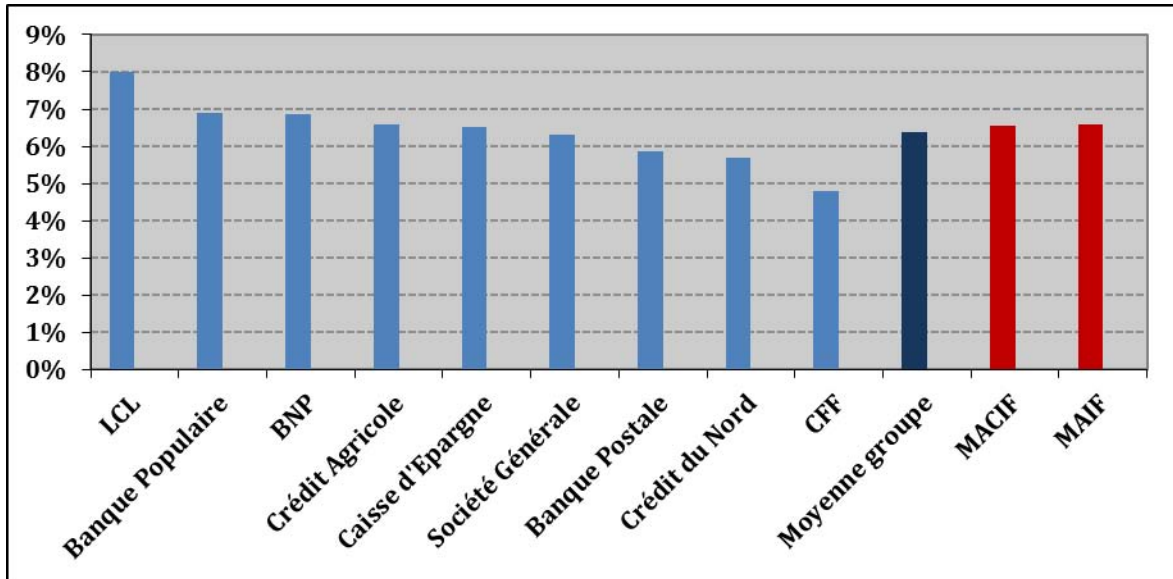
L'étude du niveau et de la structure des tarifs proposés par les principaux fournisseurs de contrats d'assurance de groupe et alternative permet de confirmer et préciser un point soulevé dans l'annexe 4. Comme la mission l'expliquait :

- ◆ les assureurs alternatifs calculent leurs primes en fonction du capital restant dû et facturent donc les mensualités les plus importantes dans les premières années du prêt ;
- ◆ les tarifs des contrats de groupe sont calculés en pourcentage du capital initial et sont payés sur la base de mensualités constantes tout au long du prêt.

Les tableaux 5 à 11 montrent ainsi que les écarts de tarifs entre assurances de groupe et assurances alternatives varient sensiblement en fonction de la durée effective du prêt. Les exemples les plus représentatifs sont ceux des contrats MAIF et MACIF. Pour un consommateur de 56 ans, non-fumeur et cadre empruntant 100 000 € sur 15 ans (*profil 7*), les tarifs proposés par ces deux assureurs sont, sur la durée totale du prêt, compétitifs puisque moins élevés que quatre des neuf banques étudiées.

Annexe 8

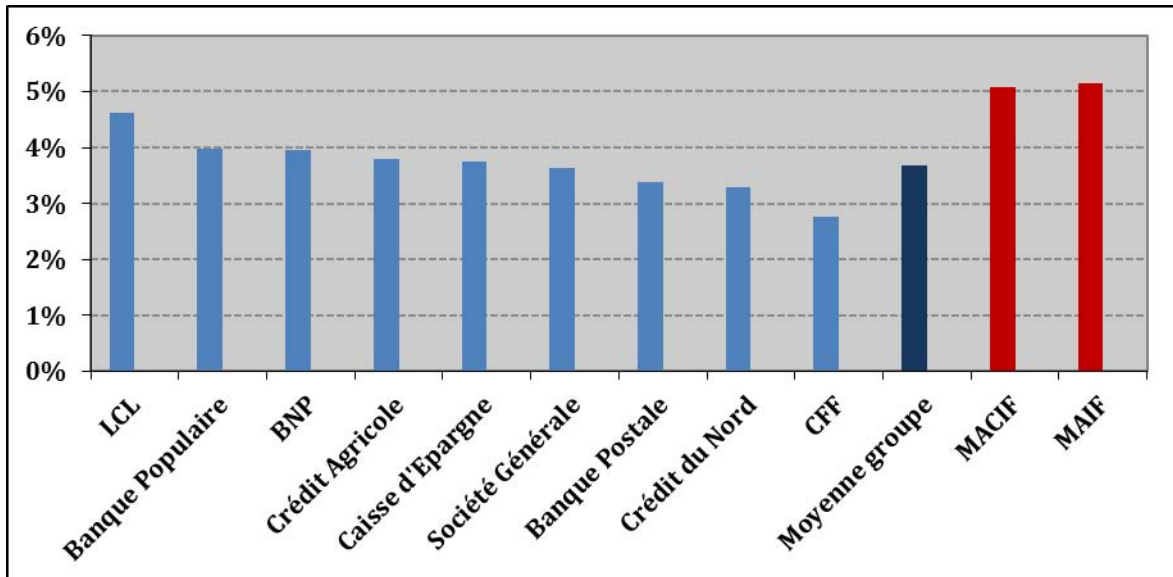
**Graphique 2 : Prix des contrats de groupe et des contrats alternatifs MACIF et MAIF
sur la durée totale du prêt, en pourcentage du capital initial
(emprunteur de 56 ans, non-fumeur et cadre, empruntant 100 000 € sur 15 ans)**



Source : Mission IGF.

En revanche, si l'on prend en compte une durée effective de huit ans, pour ce même consommateur type, ces contrats sont significativement plus onéreux que tous les contrats de groupe présentés. Pour établir une comparaison la plus juste possible, le consommateur doit donc prendre en compte le montant total affiché et estimer la durée effective de son prêt.

**Graphique 3 : Prix des contrats de groupe et des contrats alternatifs MACIF et MAIF
sur une durée effective de prêt de huit ans, en pourcentage du capital initial
(emprunteur de 56 ans, non-fumeur et cadre, empruntant 100 000 € sur 15 ans)**



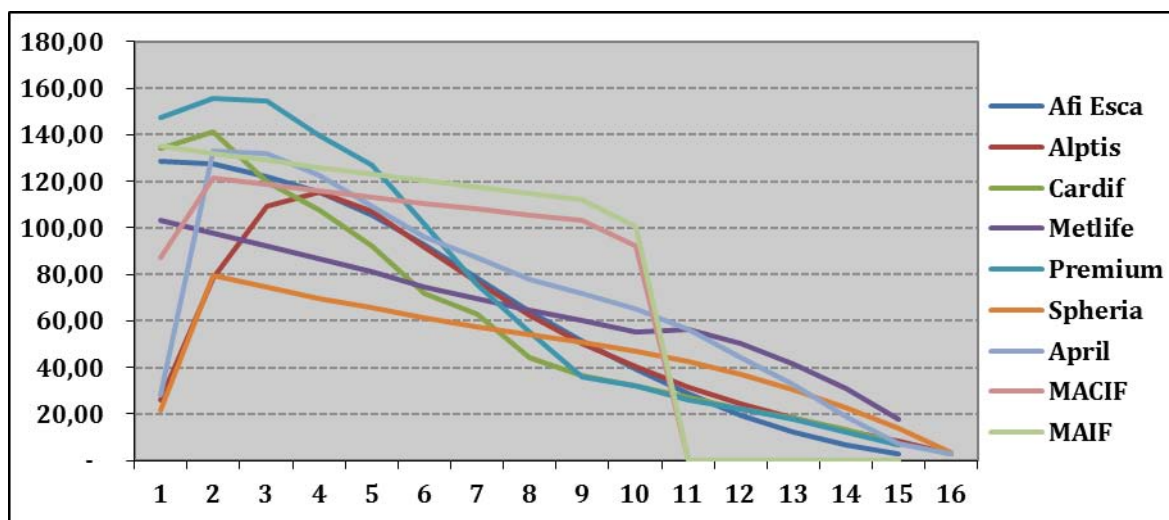
Source : Mission IGF.

L'impact de la structure tarifaire est également sensible lors de la comparaison des contrats alternatifs entre eux.

Annexe 8

Par exemple, les assureurs Sphéria ou Metlife ont une structure tarifaire différente de l'assureur Premium. Pour ce dernier, les mensualités sont relativement élevées en début de prêt et diminuent rapidement avec l'avancée du prêt. En revanche, pour Sphéria et Metlife, l'écart entre les premières mensualités et les dernières est plus faible. Ainsi, une sortie anticipée de l'assurance leur serait plus dommageable. Pour Prémium, ceci se manifeste dans les tableaux 5 et 6 par des écarts de tarifs très faibles entre les taux portant sur la durée totale du prêt et ceux portant sur une durée effective de huit ans. Ces écarts sont plus significatifs pour Metlife et Sphéria. Toutes choses étant égales par ailleurs, un consommateur sachant que la probabilité qu'il aille au terme de son crédit est faible aura ainsi plutôt intérêt à souscrire une assurance chez Metlife que chez Premium.

Graphique 4 : Structure tarifaire des contrats alternatifs, en euros
(emprunteur de 26 ans cadre non-fumeur, empruntant 100 000 € sur 15 ans)



Source : Mission IGF.

2.5. Des écarts entre profils types plus importants chez les alternatifs

La comparaison des principales offres de groupe et alternatives permet de confirmer le fait que les contrats bancaires, même segmentés, sont plus mutualisants que les contrats alternatifs. Les écarts de tarifs entre les profils étudiés sont en effet plus importants pour les contrats alternatifs que pour les contrats groupe.

Tableau 2 : Écarts tarifaires moyens suivant les caractéristiques de l'emprunteur et de l'emprunt, sur la durée totale du prêt

Écart moyen	Alternatifs	Contrats groupe
Entre non-fumeurs cadres et fumeurs non-cadres	63 %	Aucun écart (non-segmenté)
Entre assurés de 26 ans et assurés de 56 ans	726 %	102 %
Entre emprunts sur 15 ans et emprunts sur 20 ans	49 %	30 %

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 3 : Écarts tarifaires moyens entre un emprunteur fumeur non-cadre et un emprunteur non-fumeur cadre (emprunt de 100 000 € sur 10 ans)

	Alternatifs	Contrats groupe
Emprunteurs de 26 ans	2 423 €	Aucun écart (non-segmenté)
Emprunteurs de 36 ans	4 693 €	
Emprunteurs de 46 ans	9 698 €	
Emprunteurs de 56 ans	20 180 €	

Source : Mission IGF.

Le tableau 4 montre clairement que les assureurs alternatifs proposent des tarifs très attractifs pour les consommateurs âgés de moins de 36 ans et que leurs prix augmentent très rapidement dès cet âge passé. Les tarifs des contrats de groupe eux augmentent plus rapidement pour les jeunes de moins de 36 ans qu'au-delà.

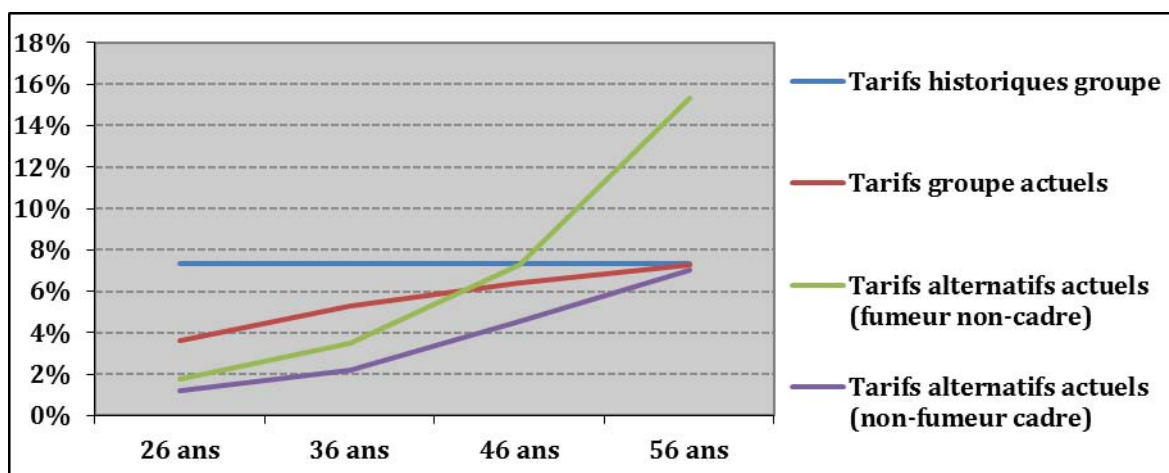
Tableau 4 : Écarts tarifaires moyens entre les classes d'âge (emprunt de 100 000 € sur 15 ans)

	Alternatifs	Contrats groupe
26 ans par rapport à 36 ans	1 053 €	1 377 €
36 ans par rapport à 46 ans	2 542 €	1 094 €
46 ans par rapport à 56 ans	4 751 €	777 €

Source : Mission IGF.

Si les écarts tarifaires entre les différentes catégories d'emprunteurs sont nettement plus importants pour les contrats alternatifs par rapport aux contrats groupe, la mission relève que cette réalité tend à se réduire. En effet, la segmentation qui s'est développée dans les contrats de groupe durant les années 2000 (cf. annexe 4) constitue la première étape d'une convergence inéluctable entre les deux modèles. Le graphique 5 montre que la « pentification » des contrats de groupe se rapproche par exemple déjà de celle observée pour les profils les moins risqués des contrats alternatifs (cf. annexe 6).

Graphique 5 : Évolution des tarifs selon l'âge, en pourcentage du capital initial



Source : Mission IGF.

3. Tableaux de comparaison des contrats

Les résultats de la comparaison des principales offres de groupe et alternatives analysées par la mission figurent dans les tableaux 5 à 11 présentés pages suivantes.

Annexe 8

**Tableau 5 : Comparaison du coût de l'assurance-emprunteur sur la durée totale des prêts,
en % actualisé du capital emprunté**

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
BNP	3,00 %		4,26 %		4,38 %		6,48 %		4,38 %		6,48 %		6,88 %		9,48 %	
LCL	2,50 %		3,47 %		4,00 %		6,79 %		8,00 %		10,42 %		8,00 %		10,42 %	
Société Générale	3,08 %		3,89 %		4,35 %		5,50 %		5,63 %		7,11 %		6,30 %		7,96 %	
Crédit Agricole	3,38 %		4,26 %		4,47 %		5,64 %		5,53 %		6,98 %		6,59 %		8,32 %	
Caisse d'Épargne	2,63 %		3,32 %		4,38 %		5,53 %		5,25 %		6,63 %		6,50 %		8,21 %	
Banque Populaire	3,53 %		4,45 %		4,95 %		6,25 %		5,40 %		6,82 %		6,90 %		8,72 %	
Banque Postale	3,13 %		3,95 %		4,75 %		6,00 %		5,88 %		7,42 %		5,88 %		7,42 %	
CFF	4,80 %		6,06 %		4,80 %		6,06 %		4,80 %		6,06 %		4,80 %		6,06 %	
Crédit du Nord	2,30 %		2,91 %		4,65 %		5,88 %		5,70 %		7,20 %		5,70 %		7,20 %	
Moyenne Banques	3,15 %		4,06 %		4,53 %		6,01 %		5,62 %		7,24 %		6,40 %		8,20 %	
Afi Esca	0,99 %	1,42 %	1,37 %	1,99 %	1,55 %	2,60 %	2,25 %	3,84 %	3,24 %	5,70 %	4,88 %	8,47 %	7,74 %	12,77 %	11,00 %	18,48 %
Alptis	0,86 %	1,45 %	1,19 %	2,02 %	1,70 %	2,90 %	2,47 %	4,24 %	3,69 %	6,46 %	5,31 %	9,37 %	7,34 %	13,62 %	10,36 %	19,70 %
Cardif	0,93 %	1,50 %	1,27 %	2,05 %	1,56 %	2,66 %	2,40 %	4,14 %	3,75 %	6,98 %	5,67 %	11,44 %	8,03 %	18,57 %	10,67 %	24,38 %
Metlife	0,98 %	1,56 %	1,29 %	2,05 %	1,95 %	3,02 %	2,70 %	4,21 %	3,52 %	5,43 %	4,82 %	7,57 %	7,56 %	11,74 %	9,45 %	15,02 %
Premium	1,11 %	1,29 %	1,51 %	1,79 %	1,73 %	2,13 %	2,62 %	3,30 %	4,00 %	5,29 %	5,98 %	8,29 %	9,47 %	13,10 %	13,53 %	18,85 %
Spheria	0,73 %	1,14 %	1,08 %	1,69 %	1,49 %	2,41 %	2,26 %	3,69 %	3,07 %	5,11 %	4,66 %	7,80 %	6,79 %	11,43 %	9,52 %	16,78 %
April	1,08 %	2,13 %	1,41 %	2,86 %	1,92 %	4,3 %	2,58 %	5,79 %	3,60 %	8,22 %	4,81 %	10,78 %	6,38 %	13,39 %	7,68 %	15,62 %
MACIF	1,08 %	1,41 %	1,54 %	1,95 %	1,89 %	2,61 %	2,83 %	3,96 %	3,66 %	5,17 %	5,40 %	6,82 %	6,55 %	6,54 %	11,05 %	16,55 %
MAIF	1,21 %	1,59 %	1,65 %	2,18 %	2,11 %	2,93 %	3,14 %	4,39 %	5,12 %	5,19 %	6,85 %	6,85 %	6,57 %	6,56 %	15,38 %	23,01 %
Moyenne Alternatifs	1,00 %	1,50 %	1,37 %	2,07 %	1,77 %	2,84 %	2,58 %	4,17 %	3,74 %	5,95 %	5,38 %	8,60 %	7,38 %	11,97 %	10,96 %	18,71 %
Generali 7288	1,25 %	1,25 %	1,58 %	1,58 %	2,38 %	2,38 %	3,00 %	3,00 %	4,63 %	4,63 %	5,76 %	5,76 %	11,32 %	11,32 %	13,03 %	13,03 %

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 6 : Comparaison du coût total de l'assurance-emprunteur sur une durée effective moyenne constatée des prêts de 8 ans, en % actualisé du capital emprunté

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
BNP	1,73 %		1,95 %		2,52 %		2,96 %		2,52 %		2,96 %		3,97 %		4,33 %	
LCL	1,44 %		1,59 %		2,31 %		3,10 %		4,62 %		4,76 %		4,62 %		4,76 %	
Société Générale	1,77 %		1,77 %		2,51 %		2,51 %		3,25 %		3,25 %		3,64 %		3,64 %	
Crédit Agricole	1,95 %		1,95 %		2,57 %		2,57 %		3,19 %		3,19 %		3,80 %		3,80 %	
Caisse d'Épargne	1,51 %		1,51 %		2,52 %		2,52 %		3,03 %		3,03 %		3,75 %		3,75 %	
Banque Populaire	2,03 %		2,03 %		2,86 %		2,86 %		3,12 %		3,12 %		3,98 %		3,98 %	
Banque Postale	1,80 %		1,80 %		2,74 %		2,74 %		3,39 %		3,39 %		3,39 %		3,39 %	
CFF	2,77 %		2,77 %		2,77 %		2,77 %		2,77 %		2,77 %		2,77 %		2,77 %	
Crédit du Nord	1,33 %		1,33 %		2,68 %		2,68 %		3,29 %		3,29 %		3,29 %		3,29 %	
Moyenne Banques	1,82 %		1,86 %		2,61 %		2,75 %		3,24 %		3,30 %		3,69 %		3,74 %	
Afi Esca	0,83 %	1,18 %	0,94 %	1,33 %	1,26 %	2,08 %	1,42 %	2,36 %	2,55 %	4,53 %	2,91 %	5,17 %	6,26 %	10,26 %	7,18 %	11,74 %
Alptis	0,67 %	1,13 %	0,73 %	1,24 %	1,23 %	2,09 %	1,36 %	2,31 %	2,75 %	4,77 %	3,04 %	5,29 %	5,61 %	10,17 %	6,25 %	11,32 %
Cardif	0,77 %	1,25 %	0,84 %	1,35 %	1,09 %	1,82 %	1,21 %	2,00 %	2,61 %	4,81 %	2,98 %	5,35 %	6,06 %	14,00 %	6,25 %	14,41 %
Metlife	0,67 %	1,09 %	0,66 %	1,09 %	1,19 %	1,91 %	1,17 %	1,91 %	2,18 %	3,45 %	2,13 %	3,42 %	5,74 %	8,72 %	5,50 %	8,54 %
Premium	0,96 %	1,11 %	1,07 %	1,27 %	1,42 %	1,72 %	1,66 %	2,03 %	3,13 %	4,15 %	3,56 %	4,95 %	8,03 %	11,06 %	9,41 %	12,98 %
Spheria	0,48 %	0,76 %	0,52 %	0,82 %	0,95 %	1,51 %	1,03 %	1,64 %	1,95 %	3,27 %	2,12 %	3,56 %	4,88 %	7,82 %	5,29 %	8,48 %
April	0,78 %	1,51 %	0,77 %	1,49 %	1,33 %	2,92 %	1,32 %	2,88 %	2,48 %	5,70 %	2,45 %	5,61 %	4,51 %	9,68 %	4,00 %	8,57 %
MACIF	0,88 %	1,16 %	0,94 %	1,19 %	1,39 %	1,87 %	1,44 %	1,95 %	2,59 %	3,65 %	2,75 %	3,46 %	5,09 %	5,01 %	6,32 %	9,20 %
MAIF	1,00 %	1,31 %	1,02 %	1,34 %	1,58 %	2,12 %	1,63 %	2,21 %	3,66 %	3,71 %	3,56 %	3,55 %	5,15 %	5,07 %	8,95 %	13,03 %
Moyenne Alternatifs	0,78 %	1,17 %	0,83 %	1,24 %	1,27 %	2,00 %	1,36 %	2,14 %	2,66 %	4,23 %	2,83 %	4,48 %	5,70 %	9,09 %	6,57 %	10,92 %
Generali 7288	0,72 %	0,72 %	0,72 %	0,72 %	1,37 %	1,37 %	1,37 %	1,37 %	2,67 %	2,67 %	2,67 %	2,67 %	8,08 %	8,08 %	8,08 %	8,08 %

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 7 : Niveau des tarifs des contrats groupe bancaires par rapport aux contrats alternatifs

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8		
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans				
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	
	Durée totale du prêt	+216 %	+110 %	+197 %	+97 %	+156 %	+60 %	+133 %	+44 %	+50 %	-6 %	+35 %	-16 %	-13 %	-47 %	-25 %	-56 %
	Durée effective (8 ans)	+132 %	+56 %	+123 %	+50 %	+105 %	+30 %	+102 %	+28 %	+22 %	-23 %	+17 %	-26 %	-35 %	-59 %	-43 %	-66 %

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 8 : Comparaison du coût de l'assurance-emprunteur sur la durée totale des prêts (en euros)

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
	3 002		10 661		4 378		16 189		4 378		16 189		6 879		23 691	
	2 502		8 687		4 002		16 978		8 005		26 060		8 005		26 060	
	3 077		9 713		4 353		13 741		5 628		17 768		6 304		19 900	
	3 377		10 661		4 465		14 096		5 528		17 452		6 592		20 808	
	2 627		8 292		4 378		13 820		5 253		16 583		6 504		20 532	
	3 527		11 135		4 953		15 636		5 403		17 057		6 904		21 795	
	3 127		9 871		4 753		15 004		5 879		18 558		5 879		18 558	
	4 803		15 162		4 803		15 162		4 803		15 162		4 803		15 162	
	2 301		7 265		4 653		14 688		5 703		18 005		5 703		18 005	
Moyenne Banques	3 149		10 161		4 526		15 035		5 620		18 093		6 397		20 501	
Afi Esca	995	1 420	3 424	4 985	1 551	2 602	5 625	9 594	3 239	5 699	12 207	21 172	7 735	12 766	27 500	46 202
Alptis	855	1 454	2 972	5 057	1 698	2 899	6 184	10 596	3 688	6 455	13 272	23429	7 336	13 622	25 899	49257
Cardif	932	1 504	3 174	5 134	1 560	2 658	6 007	10 356	3 747	6 977	14 171	28610	8 034	18 566	26 679	60944
Metlife	984	1 564	3 217	5 127	1 948	3 022	6 757	10 532	3 524	5 429	12 058	18927	7 559	11 743	23 627	37549
Premium	1 110	1 286	3 772	4 480	1 734	2 133	6 541	8 243	3 998	5 287	14 945	20714	8 026	13 101	33 820	47137
Spheria	731	1 137	2 705	4 228	1 494	2 414	5 655	9 228	3 068	5 114	11 638	19506	6 788	11 435	23 802	41961
April	1 079	2 134	3 530	7 151	1 915	4 264	6 453	14 469	3 605	8 217	12 027	26961	6 384	13 386	19 205	39044
MACIF	1 077	1 412	3 858	4 885	1 885	2 614	7 068	9 899	3 662	5 173	13 492	17054	6 550	6 538	27 625	41365
MAIF	1 210	1 588	4 126	5 447	2 114	2 926	7 848	10 984	5 124	5 189	17 131	17115	6 572	6 561	38 443	57528
Moyenne Alt.	997	1 500	3 420	5 166	1 767	2 837	6 460	10 434	3 739	5 949	13 438	21499	7 221	11 969	27 400	46776
Generali 7288	1 251	1 251	3 948	3 948	2 376	2 376	7 502	7 502	4628	4628	14405	14405	7 221	11318	32566	32566

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 9 : Comparaison du coût de l'assurance-emprunteur sur la durée effective moyenne constatée des prêts de 8 ans (en euros)

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
BNP	1 731		4 868		2 524		7 393		2 524		7 393		3 967		10 819	
LCL	1 442		3 967		2 308		7 753		4 616		11 900		4 616		11 900	
Société Générale	1 774		4 436		2 510		6 275		3 246		8 114		3 635		9 088	
Crédit Agricole	1 947		4 868		2 575		6 437		3 188		7 970		3 801		9 502	
Caisse d'Épargne	1 515		3 787		2 524		6 311		3 029		7 573		3 750		9 376	
Banque Populaire	2 034		5 085		2 856		7 140		3 116		7 789		3 981		9 953	
Banque Postale	1 803		4 508		2 741		6 852		3 390		8 475		3 390		8 475	
CFF	2 770		6 924		2 770		6 924		2 770		6 924		2 770		6 924	
Crédit du Nord	1 327		3 318		2 683		6 708		3 289		8 222		3 289		8 222	
Moyenne Banques	2 014		5 147		2 895		7 616		3 595		9 164		4 092		10 384	
Afi Esca	835	1 178	2 351	3 320	1 256	2 076	3 549	5 899	2 553	4 532	7 286	12 918	6 257	10 264	17 954	29 359
Alptis	667	1 134	1 828	3 108	1 228	2 091	3 397	5 787	2 749	4 775	7 607	13 217	5 613	10 168	15 620	28 303
Cardif	774	1 250	2 100	3 382	1 092	1 817	3 031	4 989	2 613	4 807	7 454	13 382	6 059	14 001	15 636	36 028
Metlife	671	1 090	1 656	2 717	1 185	1 908	2 933	4 776	2 184	3 448	5 324	8 558	5 739	8 718	21 360	21 360
Premium	957	1 108	2 680	3 183	1 423	1 720	4 157	5 083	3 133	4 152	8 905	12 379	9 473	11 061	23 520	32 441
Spheria	485	755	1 308	2 038	954	1 513	2 586	4 107	1 955	3 271	5 300	8 895	4 881	7 823	13 227	21 190
April	782	1 512	1 927	3 715	1 334	2 920	3 289	7 188	2 482	5 697	6 118	14 017	4 510	9 679	9 995	21 432
MACIF	881	1 156	2 344	2 968	1 394	1 870	3 603	4 869	2 586	3 653	6 877	8 658	5 087	5 006	15 801	23 001
MAIF	998	1 309	2 560	3 362	1 580	2 118	4 082	5 517	3 662	3 709	8 909	8 866	5 151	5 072	22 378	32 575
Moyenne Alt.	783	1 166	2 084	3 088	1 272	2 004	3 403	5 357	2 657	4 227	7 087	11 210	5 863	9 088	17 277	27 299
Generali 7288	721	721	1 803	1 803	1 370	1 370	3 426	3 426	2 669	2 669	6 671	6 671	8 078	8 078	20 195	20 195

Source : Mission IGF.

Annexe 8

Tableau 10 : Part de l'assurance-emprunteur dans le coût total du crédit sur la durée totale des prêts

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
BNP	13,1 %		12,8 %		18,0 %		18,2 %		18,0 %		18,2 %		25,6 %		24,6 %	
LCL	11,1 %		10,7 %		16,7 %		18,9 %		28,6 %		26,4 %		28,6 %		26,4 %	
Société Générale	13,3 %		11,8 %		17,9 %		15,9 %		22,0 %		19,6 %		24,0 %		21,5 %	
Crédit Agricole	14,5 %		12,8 %		18,3 %		16,2 %		21,7 %		19,4 %		24,8 %		22,3 %	
Caisse d'Épargne	11,6 %		10,2 %		18,0 %		16,0 %		20,8 %		18,6 %		24,6 %		22,0 %	
Banque Populaire	15,0 %		13,3 %		19,9 %		17,7 %		21,3 %		19,0 %		25,7 %		23,1 %	
Banque Postale	13,5 %		12,0 %		19,2 %		17,1 %		22,7 %		20,3 %		22,7 %		20,3 %	
CFF	19,4 %		17,3 %		19,4 %		17,3 %		19,4 %		17,3 %		19,4 %		17,3 %	
Crédit du Nord	10,3 %		9,1 %		18,9 %		16,8 %		22,2 %		19,9 %		22,2 %		19,9 %	
Moyenne Banques	13,5 %		12,2 %		18,5 %		17,1 %		21,8 %		19,9 %		24,2 %		21,9 %	
Afi Esca	4,7 %	6,6 %	4,5 %	6,4 %	7,2 %	11,5 %	7,2 %	11,7 %	13,9 %	22,2 %	14,4 %	22,6 %	27,9 %	39,0 %	27,5 %	38,9 %
Alptis	4,1 %	6,8 %	3,9 %	6,5 %	7,8 %	12,7 %	7,8 %	12,7 %	15,6 %	24,4 %	15,4 %	24,4 %	26,8 %	40,5 %	26,3 %	40,4 %
Cardif	4,5 %	7,0 %	4,2 %	6,6 %	7,2 %	11,7 %	7,6 %	12,5 %	15,8 %	25,9 %	16,3 %	28,3 %	28,7 %	48,2 %	26,9 %	45,6 %
Metlife	4,7 %	7,3 %	4,2 %	6,6 %	8,9 %	13,1 %	8,5 %	12,7 %	15,0 %	21,4 %	14,2 %	20,7 %	27,4 %	37,0 %	24,5 %	34,1 %
Premium	5,3 %	6,0 %	4,9 %	5,8 %	8,0 %	9,6 %	8,3 %	10,2 %	16,7 %	20,9 %	17,1 %	22,2 %	28,7 %	39,6 %	31,8 %	39,3 %
Spheria	3,5 %	5,4 %	3,6 %	5,5 %	7,0 %	10,8 %	7,2 %	11,3 %	13,3 %	20,4 %	13,8 %	21,2 %	25,4 %	36,4 %	24,7 %	36,6 %
April	5,1 %	9,6 %	4,6 %	9,0 %	8,7 %	17,6 %	8,2 %	16,6 %	15,3 %	29,1 %	14,2 %	27,1 %	24,2 %	40,1 %	20,9 %	35,0 %
MACIF	5,1 %	6,6 %	5,0 %	6,3 %	8,6 %	11,6 %	8,9 %	12,0 %	15,5 %	20,6 %	15,7 %	19,0 %	24,7 %	24,6 %	27,5 %	36,3 %
MAIF	5,7 %	7,4 %	5,4 %	7,0 %	9,6 %	12,8 %	9,7 %	13,1 %	20,4 %	20,6 %	19,1 %	19,1 %	24,7 %	24,7 %	34,6 %	44,2 %
Moyenne Alt.	4,7 %	7,0 %	4,5 %	6,6 %	8,1 %	12,4 %	8,2 %	12,5 %	15,7 %	22,8 %	15,6 %	22,7 %	26,5 %	36,7 %	27,2 %	38,9 %
Generali 7288	5,9 %	5,9 %	5,2 %	5,2 %	10,6 %	10,6 %	9,4 %	9,4 %	18,8 %	18,8 %	16,5 %	16,5 %	36,2 %	36,2 %	30,9 %	30,9 %

Source : Mission IGF (taux moyen Crédit Logement : 2,82 % sur 15 ans / 3,11 % sur 20 ans).

Annexe 8

Tableau 11 : Part de l'assurance-emprunteur dans le coût total du crédit sur la durée effective moyenne des prêts (8 ans)

Profil	Profil 1		Profil 2		Profil 3		Profil 4		Profil 5		Profil 6		Profil 7		Profil 8	
Âge de l'emprunteur	26 ans				36 ans				46 ans				56 ans			
Montant emprunté	100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €		100 000 €		250 000 €	
Durée de l'emprunt	15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans		15 ans		20 ans	
Caractéristiques de l'emprunteur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur	Cadre / Non fumeur	Non cadre / fumeur
	BNP	9,9 %		9,3 %		13,8 %		13,4 %		13,8 %		13,4 %		20,0 %		18,5 %
	LCL	8,3 %		7,7 %		12,7 %		14,0 %		22,6 %		20,0 %		22,6 %		20,0 %
	Société Générale	10,1 %		8,5 %		13,7 %		11,6 %		17,0 %		14,6 %		18,7 %		16,0 %
	Crédit Agricole	11,0 %		9,3 %		14,0 %		11,9 %		16,8 %		14,3 %		19,4 %		16,6 %
	Caisse d'Épargne	8,7 %		7,4 %		13,8 %		11,7 %		16,1 %		13,7 %		19,2 %		16,4 %
	Banque Populaire	11,4 %		9,6 %		15,3 %		13,0 %		16,4 %		14,1 %		20,1 %		17,3 %
	Banque Postale	10,2 %		8,6 %		14,8 %		12,6 %		17,6 %		15,1 %		17,6 %		15,1 %
	CFF	16,2 %		12,7 %		14,9 %		12,7 %		14,9 %		12,7 %		14,9 %		12,7 %
	Crédit du Nord	7,7 %		6,5 %		14,5 %		12,3 %		17,2 %		14,7 %		17,2 %		14,7 %
Moyenne Banques	10,4 %		8,8 %		14,1 %		12,6 %		16,9 %		14,7 %		18,8 %		16,4 %	
Afi Esca	5,0 %	6,9 %	4,7 %	6,5 %	7,3 %	11,6 %	6,9 %	11,0 %	13,9 %	22,3 %	13,3 %	21,3 %	28,3 %	39,3 %	27,4 %	38,1 %
Alptis	4,0 %	6,7 %	3,7 %	6,1 %	7,2 %	11,7 %	6,7 %	10,8 %	14,8 %	23,2 %	13,8 %	21,7 %	26,2 %	39,1 %	24,7 %	37,3 %
Cardif	4,7 %	7,3 %	4,2 %	6,6 %	6,5 %	10,3 %	6,0 %	9,5 %	14,2 %	23,3 %	13,5 %	21,9 %	27,7 %	46,9 %	24,7 %	43,1 %
Metlife	4,1 %	6,4 %	3,4 %	5,4 %	7,0 %	10,8 %	5,8 %	9,1 %	12,1 %	17,9 %	10,1 %	15,2 %	26,6 %	35,5 %	31,0 %	31,0 %
Premium	5,7 %	6,5 %	5,3 %	6,3 %	8,2 %	9,8 %	8,0 %	9,6 %	16,5 %	20,8 %	15,7 %	20,6 %	37,4 %	41,1 %	33,0 %	40,5 %
Spheria	3,0 %	4,6 %	2,7 %	4,1 %	5,7 %	8,7 %	5,1 %	7,9 %	11,0 %	17,1 %	10,0 %	15,7 %	23,6 %	33,1 %	21,7 %	30,8 %
April	4,7 %	8,7 %	3,9 %	7,2 %	7,8 %	15,6 %	6,5 %	13,1 %	13,6 %	26,5 %	11,4 %	22,7 %	22,2 %	37,9 %	17,3 %	31,0 %
MACIF	5,3 %	6,8 %	4,7 %	5,9 %	8,1 %	10,6 %	7,0 %	9,3 %	14,0 %	18,7 %	12,6 %	15,4 %	24,3 %	24,0 %	24,9 %	32,6 %
MAIF	5,9 %	7,6 %	5,1 %	6,6 %	9,1 %	11,8 %	7,9 %	10,4 %	18,8 %	19,0 %	15,8 %	15,7 %	24,5 %	24,3 %	32,0 %	40,6 %
Moyenne Alt.	4,7 %	6,8 %	4,2 %	6,1 %	7,4 %	11,2 %	6,7 %	10,1 %	14,3 %	21,0 %	12,9 %	18,9 %	26,8 %	35,7 %	26,3 %	36,1 %
Generali 7288	4,4 %	4,4 %	3,6 %	3,6 %	8,0 %	8,0 %	6,7 %	6,7 %	14,4 %	14,4 %	12,3 %	12,3 %	33,8 %	33,8 %	29,8 %	29,8 %

Source : Mission IGF (taux moyen Crédit Logement : 2,82 % sur 15 ans / 3,11 % sur 20 ans).

ANNEXE 9

**Contribution du professeur d'économie
Bertrand Villeneuve (université Paris-Dauphine) :
« *Concurrence dans l'assurance-emprunteur : baisser
les prix sans les rendre imprévisibles* »**

Concurrence dans l'assurance emprunteur : baisser les prix sans les rendre imprévisibles*

Bertrand Villeneuve

Professeur de sciences économiques

Agrégé de l'enseignement supérieur

Université Paris-Dauphine

27 octobre 2013

Résumé

Cette étude examine la concurrence dans le secteur de l'assurance emprunteur et propose notamment une analyse économique du droit de substitution annuel d'assurance (DSAA). Le DSAA conduira très vraisemblablement à un fonctionnement plus concurrentiel du marché, mais dans le même mouvement à un haut degré de segmentation. À la limite, chacun paiera pour son assurance décès tous les ans en fonction de son risque courant.

Cette situation détruira l'assurance implicitement présente dans une tarification au risque moyen par âge. La perspective de ne plus payer un prix moyen quoi qu'il arrive, mais en fonction des accidents de vie (positifs ou négatif), est appréciée négativement par des consommateurs.

Nous évaluons dans la fourchette de 5%-15% du coût total de l'assurance emprunteur le coût du DSAA. Cet ordre de grandeur est légèrement inférieur mais comparable à la réduction des prix que la concurrence accrue par le DSAA pourrait apporter. Nous proposons donc un droit de substitution limité dans le temps qui ait un véritable effet pro-concurrentiel mais qui ne détruirait pas l'assurance implicite.

*L'auteur remercie Damien Ientile et Olivier Taillardat pour les informations qu'ils lui ont apportées et les réflexions dont ils lui ont fait part. L'auteur bénéficie d'un soutien financier du Ministère de l'économie et des finances à l'occasion de cette étude. Il est seul responsable des opinions émises dans ce texte, qui n'engagent ni l'Université Paris-Dauphine, ni le Ministère de l'économie et des finances.

Table des matières

1	Organisation de l'étude	3
2	Vers quoi conduit le DSAA ?	3
2.1	Segmentation et resegmentation	4
2.2	Antisélection et sursélection	5
2.3	Peut-on parler de déstabilisation ?	7
2.4	Conclusion 1	9
3	Le coût de la sélection des risques	9
3.1	Sources d'évolution du risque individuel au cours du temps	10
3.2	Les trajectoires de risque	10
3.3	Le coût de la segmentation	11
3.4	Conclusion 2	12
4	Simulation	12
4.1	Scénarios	12
4.2	Étude de sensibilité	14
4.3	Évaluation complète pour la durée du prêt	16
4.4	Conclusion 3	16
5	Pour une concurrence effective	16
5.1	Les ventes liées : faciliter la déliaison	16
5.2	Mesurer le succès du droit de substitution	18
5.3	Conclusion 4	19
A	Feuille de calcul <i>Mathematica</i>	22
B	Évaluation sur la durée complète du prêt	24

1 Organisation de l'étude

1. Nous montrerons que le droit de substitution annuel d'assurance (DSAA) est susceptible d'accentuer la concurrence effective dans le domaine de l'assurance emprunteur. Cet accroissement de la concurrence se fera au prix d'une segmentation des assurés très poussée. Cf. section 2, Conclusion 1.
2. La segmentation poussée recèle un risque pour les emprunteurs : les primes d'assurance futures sont imprévisibles et présentent un risque financier substantiel. Cf. section 3, Conclusion 2.
3. Devant cette situation ambiguë (un bien pour un mal), l'évaluation est indispensable. Nous montrons que gains et pertes sont assez proches. Cf. section 4, Conclusion 3.
4. Nous montrerons dans la section qu'un dispositif moins radical que le DSAA permettra d'obtenir la réduction des primes, et il limitera les inconvénients de la segmentation. Cf. section 5, Conclusion 4.

Nous nous départissons de l'étude de [Durand \(2013\)](#) qui ne fait pas état des bénéfices à attendre d'une concurrence effective entre assureurs, et qui d'autre part traite le cas des risques aggravés uniquement comme un problème de justice, sans évoquer le défaut d'assurance dont cette situation relève. [Cognat et de Villeneuve \(2013\)](#) défendent les vertus du système actuel, également parce qu'il est peu discriminant, mais sans évoquer le caractère peu concurrentiel révélé par une telle situation.

Nous nous départissons par ailleurs de l'étude de [BAO \(2013\)](#), qui ne voit que les bénéfices du laminage des marges des assureurs de groupe, sans évoquer, là encore, le risque de type. Si l'étude prône un DSAA, nous recommandons pour notre part un renforcement de la concurrence *ab initio*.

2 Vers quoi conduit le DSAA ?

L'assurance emprunteur conduit l'assureur à se substituer à l'emprunteur si celui devient incapable de rembourser son emprunt dans des conditions prédéfinies. Le cas le plus simple est le décès et c'est l'événement déclencheur de l'assurance considéré dans la suite. Les invalidités et le chômage sont des risques de natures différentes que nous laissons de côté dans les raisonnements ; leur incorporation ne changerait pas l'essentiel du message de cette étude. Toutefois les simulations prendront en compte des tarifs courants couvrant également l'invalidité. Cf. [Autorité de contrôle prudentiel \(2013\)](#) pour des informations sur les risques couverts.

L'assurance réduit le risque pour le banquier en le débarrassant entièrement du risque décès. Il n'est dès lors plus nécessaire d'incorporer ce risque dans le taux d'intérêt, et cette logique permet la séparation complète entre taux d'intérêt et assurance décès¹.

De la séparation dans le tarif à la séparation dans la fourniture, il n'y a qu'un pas, qui a été encouragé notamment par la loi Lagarde, mais seulement à la souscription de

1. La question d'un lien statistique entre le risque de décès et le risque d'insolvabilité pour d'autres raisons mériterait un examen approfondi.

l'emprunt, si l'on fait abstraction des remboursements anticipés ou renégociations, qui peuvent créer l'occasion d'une substitution d'assurance.

Faut-il aller plus loin et que peut-on attendre du DSAA ?

Trois questions sont abordées dans cette section :

- Vers quel type de segmentation le DSAA conduit-il ? Quel sera le nouvel équilibre, qui est le terme prévisible de l'incorporation complète des nouvelles règles dans les pratiques et les tarifs ?
- Que nous apportent les théories de l'information asymétrique entre assureurs et assurés ?
- Peut-on parler de déstabilisation ? En distinguant ce qui affecte les contrats en cours de la mise en place d'un nouvel équilibre.

2.1 Segmentation et resegmentation

On appelle **système stable de tarification en situation de concurrence** l'aboutissement théorique des règles de segmentation en vigueur. Les économistes parlent d'équilibre, cf. [Rothschild et Stiglitz \(1976\)](#) et les nombreux travaux s'y référant.

Par exemple, si aucune segmentation n'est permise par la loi (interdiction du refus de vente, aucune transaction dans une autre juridiction – pays étranger, etc.), le prix unique est un système stable. Si l'âge peut être pris en compte, et seulement lui, la tarification par âge, et seulement par âge, est un système stable.

Les possibilités de segmentation ne sont pas toujours utilisées aussi finement par les assureurs que la loi le permet. Cette situation est étonnante quand la tarification est très simpliste. Elle est contradictoire avec l'hypothèse d'une forte concurrence entre assureurs pour la raison suivante.

Tout groupe hétérogène d'assurés (mélangeant des risques de niveaux divers) recevant les mêmes conditions d'un assureur A peut faire l'objet d'un écrémage (*cream-skimming*). Les meilleurs risques du groupe se voient offrir par l'assureur B une offre plus avantageuse. Il suffit par exemple à l'assureur B de proposer une analyse gratuite du dossier (y compris médical), et de réserver les offres attractives aux bons risques. Devant une telle menace, l'assureur A ne peut pas se permettre de miser sur des subventions croisées entre risques hétérogènes : la perte des meilleurs risques à un moment quelconque de l'exécution du contrat, à cause de la diligence de l'assureur B, est trop probable.

L'assureur A doit donc se protéger par une tarification robuste à l'écramage. La segmentation la plus fine, et la tarification actuarielle, sont les seules solutions absolument robustes aux « attaques ciblées » des concurrents. En effet, la segmentation peut aller très loin, car parmi les meilleurs risques, on en trouvera de relativement meilleurs encore, ou parmi les pires risques, des moins risqués. À la limite extrême, aucun groupe hétérogène ne peut être traité uniformément par un assureur et la segmentation la plus poussée sera de mise.

Le seul système *stable* de tarification est totalement individualisé. Individualisé ici doit s'entendre dans les limites des capacités prédictives des assureurs, et dans les limites du droit en matière de discrimination des tarifs d'assurance.

Ce point est d'ailleurs relevé par diverses analyses du DSAA, y compris si leurs conclusions pratiques et préconisations légales sont divergentes. [Durand \(2013\)](#) montre que même avec une clientèle imparfaitement réactive aux offres moins chères, le degré de segmentation va augmenter de manière significative, avec des prix bien plus hauts pour certains groupes. [BAO \(2013\)](#) suggère que les marges actuelles sont telles que si la segmentation les élimine (car elle refléterait un accroissement de concurrence), les consommateurs seraient *in fine* tous gagnants, y compris les groupes les plus risqués.

[Cognat et de Villeneuve \(2013\)](#) insistent sur le caractère « vertueux » du système actuel, car les assureurs de groupe (associés aux banquiers) segmentent peu et s'appuient sur un petit nombre de classes d'âge. Cela serait protecteur pour les risques les plus hauts. Ce système n'est pas stable au regard même de la loi actuelle, car il reste possible théoriquement d'attirer les moins risqués d'un groupe donné (par exemple les 30-35 ans du groupe 30-40 ans). Le faible niveau de segmentation dans le domaine de l'assurance emprunteur est une étrangeté. Paradoxalement, et donc très logiquement, on peut y voir un signe de la relativement faible concurrence dans l'assurance emprunteur. La « vertu » (pour les assurés) de l'équilibre actuel a un revers, presque indissociablement lié : sa profitabilité.

2.2 Antisélection et sursélection

Le raisonnement précédent repose sur une hypothèse d'information comparable (dite symétrique) entre assurés et assureurs. Les caractéristiques servant à la segmentation étaient, dans ce schéma, comprises de manière analogue par tous.

Le littérature scientifique distingue cependant deux situations, qui ont toutes les deux des implications fortes : l'antisélection et la sursélection.

L'antisélection de [Rothschild et Stiglitz \(1976\)](#) repose sur l'hypothèse qu'il existe des caractéristiques pertinentes pour l'évaluation du risque, mais qui ne sont observées que par les assurés². La santé serait un bon exemple : un examen médical sommaire peut passer à côté de pathologies, ou plutôt de dispositions, connues de l'assuré. Un autre bon exemple concerne les caractéristiques observables par tous, mais que la loi interdit d'employer : l'interdiction de proposer des tarifs différents aux femmes et aux hommes (toutes autres choses égales par ailleurs). Dans ce cas, les assureurs peuvent tout de même trouver des moyens indirects de sélection.

L'interdiction légale peut être contournée par l'utilisation de variables corrélées. D'autres moyens, bien moins connus, existent pour les caractéristiques véritablement indétectables et qui seraient pertinentes en assurance décès.

Les assureurs peuvent offrir des *menus de contrats* (dans le jargon des économistes) : une liste courte et bien choisie de contrats parmi lesquels l'assuré choisit librement, liste conçue pour provoquer une *autosélection* non neutre actuariellement. Idéalement, les assurés plus risqués vont se tourner plutôt vers un type de contrat et les moins risqués vers un autre type. L'analyse est assez complexe mais, en résumé, le jeu consiste à provoquer

2. Une synthèse très complète sur l'antisélection (*adverse selection*) est dans [Dionne et al. \(2000\)](#).

et maîtriser cette autosélection, tout en restant dans un système stable. Concrètement, des contrats chers avec une très bonne couverture seront proposés en même temps que des contrats moins couvrants et moins chers. L'imperfection d'assurance de ces derniers est moins pénible relativement pour les bons risques que pour les mauvais risques, d'où l'autosélection si les paramètres sont bien choisis³.

Quelle est la vraisemblance de ce schéma dans l'assurance emprunteur ? Le sujet ne semble pas abordé couramment dans les écrits professionnels. Les auteurs soulignent cependant des différences dans les qualités de couverture entre les assurances de groupe et les assureurs alternatifs. Les assureurs alternatifs ont-ils visé spécifiquement des bons risques sur la base de l'autosélection (et non de la sélection sur critères) ? Une garantie moins forte serait un moyen astucieux d'attirer préférentiellement des bons risques. Nous n'avons pas les éléments pour mesurer cet effet, qui reste une possibilité.

Notons que l'antisélection a un caractère dynamique : elle peut exister lors du premier contact, mais aussi émerger, si l'assuré apprend son risque sans que l'assureur puisse l'observer. On peut ainsi imaginer un emprunteur qui démarché volontairement les assureurs avec la preuve de ses bonnes dispositions génétiques, apprises en cours de prêt. Le DSAA faciliterait ce genre de transfert.

Enfin le thème de la révision éventuelle des contrats au cours du temps a été développé par [Cooper et Hayes \(1987\)](#), dans le cas où assureur et assuré sont définitivement engagés dans le contrat, et par [Hosios et Peters \(1989\)](#) et [Dionne et Doherty \(1994\)](#) dans le cas où l'assuré (en fait le bon risque) peut unilatéralement rompre le contrat et en obtenir un plus avantageux. [Dionne et Doherty \(1994\)](#) examinent d'ailleurs la possibilité de renégociation des contrats. Ces articles ne mettent pas l'accent sur le thème du « risque de type » que nous développons dans cette étude, mais les coûts de ce risque y sont bien présents.

La sursélection par les assureurs est le cas où ceux-ci utilisent dans leurs tarifs des différences de risque que les assurés ne voient pas. Ce phénomène est décrit par [Villeneuve \(2005\)](#). Dans le domaine de l'assurance de responsabilité civile par exemple, les événements sont peu familiers aux assurés, et la meilleure connaissance de la jurisprudence est du côté des assureurs. L'assurance voyage, d'ailleurs souvent liée à la vente du voyage lui-même, est un autre exemple. Les assureurs peuvent donc se lancer, par le jeu de la concurrence, dans des différences de traitement que les assurés ne comprennent pas, pour autant qu'ils en ont connaissance.

L'issue vraisemblable en concurrence forte est que les tarifs seront liés aux capacités de segmentation des assureurs : un client même inconscient de son risque peut être attiré par un prix plus bas. À la limite, la segmentation est un jeu entre assureurs. La sursélection est précisément cette situation où le niveau de segmentation par les assureurs n'a plus rien à voir avec les perceptions des risques par les assurés. Aller chez un assureur s'apparente alors à une forme de loterie : selon la classification qu'on recevra, opaque, le prix sera haut, ou bas, pour le même service.

3. Autosélection et antisélection vont souvent de pair, mais ils faut bien les distinguer : la première est un phénomène général, qui peut reposer simplement sur des préférences pures et non des risques ; la seconde comprend un jugement économique, car une des parties la subit.

On a ici une logique actuarielle imparable. Les assureurs tiennent compte des risques tels qu'ils savent les évaluer. Pourtant les assurés ont le sentiment d'une tarification aléatoire.

La sursélection est une menace très forte, car il peut même être rentable pour un assureur d'investir dans une capacité de segmentation inédite, pour aller chercher des clients nouveaux bien choisis chez les concurrents, et qu'il attire par le prix. Simultanément, cette sélection plus fine sert à déterminer les clients peu rentables qu'on souhaite décourager par des offres volontairement chères, et qu'on laisse aux concurrents. Les concurrents sont alors poussés eux-aussi à cette recherche de moyens de segmentation plus fine.

Cette dynamique de segmentation concurrentielle a pour limite les capacités techniques à prédire les risques, le coût des tests et la taille décroissante des effectifs à mesure que les critères s'affinent (ce qui limite la capacité de détecter de nouveaux critères significatifs statistiquement). Ces freins peuvent être insuffisants pour la société, qui peut craindre par exemple la discrimination par le lieu d'habitation, par des informations récoltées sur les réseaux sociaux, etc. Les lois antidiscrimination posent des limites, mais leur portée n'est pas universelle. Une autre limite est la collusion entre les assureurs dans le but de figer les formules tarifaires.

Le plus gênant est que les assurés souffrent de ce mécanisme. Ils préféreraient que ces discriminations imprévisibles n'existent pas, et souhaiteraient un traitement moyen *ex ante*. *Ex post*, les choses sont différentes : les gagnants et les perdants de la loterie ne voient plus les choses de la même manière... Le point de vue *ex ante* est le meilleur. Nous reviendrons sur ce « risque de type », et la mesure de son coût dans la section suivante. En tout état de cause, le DSAA augmente pour les assurés le risque de type. Chaque année est susceptible d'apporter de nouvelles segmentations imprévues, rendant les primes futures aléatoires⁴.

2.3 Peut-on parler de déstabilisation ?

La transition vers un nouveau système stable pose deux questions spécifiques : il faut distinguer les contrats en cours et les contrats nouveaux.

Contrats en cours. Si les contrats signés avant l'introduction du DSAA ne sont pas touchés, chaque partie peut exiger de l'autre l'exécution du contrat en cours, sans révision de tarifs ou droit à substitution. Le DSAA ne s'appliquerait pas sans l'accord de l'assureur⁵. Le risque de fuite des meilleurs risques et de déstabilisation des groupes d'assurés constitués n'existe pas.

4. Notons que Villeneuve (2005) a montré qu'en situation de sursélection, des équilibres de marchés dans lesquels les assureurs sont en collusion tacite sont possibles. Ce risque est écarté pour l'assurance emprunteur car une des bases de cette collusion tacite est le refus d'assurance *par les assurés*. Le raisonnement serait trop long à présenter ici. Mais disons simplement que le droit de refus d'assurance de la part des *assurés* peut paradoxalement figer la collusion si une offre plus concurrentielle provoque, parce qu'elle est insolite, le refus de toute assurance. La proposition concurrentielle n'est alors pas attractive pour l'assureur déviant, car elle sera refusée, et il se contente de l'assurance convenue dans le pacte de collusion. Quant à la collusion explicite, rien ne peut la freiner sinon sa détection et sa répression.

5. C'est le thème de l'engagement (*commitment*) en théorie des contrats (cf. Bolton et Dewatripont (2005) pour une synthèse complète des résultats de la recherche en théorie des contrats).

« Désengager » l'une des parties, les emprunteurs en l'espèce, par effet de la loi attribuant le DSAA sans contrepartie, serait problématique. L'assurance A subirait, par les propositions de l'assureur B, l'écrémage sur les anciens contrats. Le temps ayant passé, les caractéristiques de risque se sont révélés et l'assureur B peut, de manière opportuniste, se constituer une clientèle choisie. C'est bien la non neutralité actuarielle qui est problématique, pas la concurrence en tant que telle : s'il ne s'agissait que d'obtenir un prix plus favorable pour les partants, la fuite de clientèle serait plutôt correctrice d'abus.

La seule réponse possible de l'assureur A, une renégociation des tarifs, n'est pas une vraie défense : elle ne pourrait se faire qu'à la baisse. La révision à la hausse pour les hauts risques ne serait pas acceptée par ceux-ci, qui demanderaient l'exécution pure et simple du contrat en cours.

Attribuer unilatéralement le DSAA aux assurés en cours sans contrepartie est techniquement dangereux et incontrôlé, quand bien même on peut juger les pratiques passées très profitables. L'anticonstitutionnalité éventuelle d'un tel droit est d'ailleurs à considérer.

Contrats nouveaux. Le DSAA conduira à une resegmentation annuelle des assurés, même si le DSAA est attribué exclusivement aux assurés. En effet, tout assureur sensé anticipera le risque d'écrémage, et les contrats prévoiront des révisions des tarifs. Raison-nons par l'absurde : en l'absence de révision de tarifs selon le risque courant, l'assureur A subira l'écrémage de ses meilleurs clients par l'assureur B. Cette pression concurrentielle le poussera à consentir des révisions à la baisse pour les clients susceptibles de partir, et qui présenteront par exemple un bilan médical récent très bon. En contrepartie, et pour l'équilibre des comptes, la révision à la hausse des primes pour les autres est nécessaire, et elle sera donc prévue dans les contrats du nouveau régime. L'antisélection subie faute d'anticipation selon le raisonnement qui précède ne serait le reflet d'une mauvaise adaptation aux nouvelles règles⁶. Il n'y a alors pas lieu de parler de déstabilisation.

La conséquence très forte est que le DSAA attribuée aux assurés *exclusivement* produit des effets aussi radicaux qu'un DSAA attribué aux assurés et aux assureurs : l'individualisation des primes au plus près du risque courant, année après année.

On peut juger que l'individualisation des primes est socialement indésirable, mais elle est parfaitement compatible avec les techniques de sélection des risques, les calculs actuariels, et la rentabilité, et donc au total avec la stabilité de l'assurance emprunteur.

Les raisonnements qui concluent à la segmentation poussée supposent une réelle sensibilité des assurés aux propositions moins chères. Plus précisément il est supposé qu'ils sont capables de comprendre la possibilité de trouver moins cher et qu'ils s'engagent dans cette recherche. Dans la réalité, une fraction non négligeable d'assurés seront passifs, soient qu'ils ignorent leurs droits, soient qu'ils en sous-estiment le pouvoir.

Le risque est alors le suivant. Des assurés peu entreprenants pourraient être identifiés comme tels par les banquiers et les assureurs associés. Ce seraient alors les clients parfaits pour une surtarification de l'assurance. Cependant, il semble difficile d'imaginer que l'évolution vers un droit de substitution empire leur traitement.

6. Cf. [Rothschild et Stiglitz \(1976\)](#) et [Villeneuve \(2003\)](#).

Leur situation a même des chances importantes de s'améliorer : le droit de substitution ne joue pas que les assurés actifs. En effet, dès lors que les assurés les plus entreprenants feront jouer la concurrence, des assurés passifs seront indirectement bénéficiaires des baisses des prix appliqués à tous, sans rien faire. Par ailleurs, lorsque les bénéfices immédiats du DSAA seront largement connus (bouche à oreille, presse, publicité), des assurés plutôt passifs seront convaincus de l'intérêt de l'exploiter.

2.4 Conclusion 1

- **Le droit de substitution annuel d'assurance est très fortement susceptible de conduire à une segmentation poussée des assurés, et plus précisément à une resegmentation fréquente des individus.**
- **A contrario, la relativement faible segmentation actuelle est un indice indirect que la concurrence est limitée.**
- **Que le droit de substitution annuel d'assurance soit attribué aux assurés seulement, ou qu'on ouvre également un droit à révision des tarifs aux assureurs, revient au même.**
- **Le droit de substitution ne doit être consenti qu'aux nouveaux contrats. Dans l'hypothèse contraire, la non neutralité actuarielle (antisélection) dans les substitutions sur les contrats en cours serait déstabilisatrice.**

3 Le coût de la sélection des risques

Préférez-vous savoir aujourd'hui que vous allez payer 1 000 € pour votre assurance l'an prochain, ou plutôt avoir 1 chance sur 10 de payer 3 000 € et 9 chances sur 10 de payer 778 € ? En espérance mathématique, c'est la même chose, à quelques centimes près.

Pourtant la deuxième solution est risquée, aléatoire. Si vous préférez la première solution, vous avez de l'aversion pour le risque. Mais c'est bien la seconde solution qui risque de vous arriver si les tarifs sont ajustés, année après année, au plus près de votre risque courant...

En effet, la vie est telle que vous pourriez bien vous retrouver malade l'an prochain, peut-être avec 1 chance sur 10, et subir alors une prime d'assurance fortement en hausse (elle triplerait !). À moins que vous ne soyez chanceux, et elle baisserait de 20%. Non décidément vous préférez la prime moyenne, à 1 000 €.

Mieux : vous seriez même prêt à payer plus cher de façon garantie, que prendre de le risque de gagner ou de perdre, selon les caprices de votre santé.

Cette section définit la notion de « risque de type », c'est-à-dire le risque, pour l'emprunteur, de voir son estimation de risque par les professionnels de l'assurance évoluer de manière aléatoire, avec effets tarifaires. C'était l'objet de la petite interpellation qui débute cette section.

Ce thème est crucial dans notre propos en raison de son incidence économique, et parce qu'il a été ignoré dans les argumentaires des professionnels. Il est pourtant présent dans la littérature scientifique et notamment, pour l'assurance vie, dans [Villeneuve \(2000\)](#).

Concrètement, toute personne encourt le risque d'être vue comme un risque aggravé dans le futur, quel que soit son traitement actuariel actuel. Elle préfère *ex ante*, comme nous le montrons, avoir la garantie d'être traitée comme un risque moyen.

3.1 Sources d'évolution du risque individuel au cours du temps

L'âge fait apparaître des prédispositions à telle ou telle pathologie. La discrimination entre individus peut être poussée très loin. Le risque d'être discriminé croît donc avec l'horizon envisagé : il est plus élevé dans 15 ans que dans 5 ans.

Mais le vieillissement individuel n'est pas le seul facteur d'incertitude sur la classification des risques. Les progrès scientifiques changeront aussi le pouvoir de la médecine prédictive : la précision des prédicteurs épidémiologiques, génétiques, épigénétiques, s'affinera avec le temps, sans qu'il soit possible de dire aujourd'hui la vitesse de cette évolution et la précision qu'on peut en attendre. Il est cependant vraisemblable que le pouvoir prédictif de la médecine s'accroîtra considérablement, conduisant à des niveaux de segmentation sans équivalent historique (cf. [Crocker et Snow \(1985\)](#) pour un article de base, et [Crocker et Snow \(2000\)](#) pour des développements plus complets) .

3.2 Les trajectoires de risque

Le risque de décès évolue dans le temps. L'âge est le critère déterministe évident, mais surtout les classes d'âges sont hétérogènes : un emprunteur peut *devenir* un risque aggravé de décès (une pathologie se déclare), ou au contraire ne montrer aucun indice particulier (un test négatif par exemple).

Bien qu'évidemment toute une gradation de cas soit possible, nous utiliserons dans la suite la notion de risque *aggravé* pour certains et de risque *atténué* pour les autres. Cela revient pour l'exposé et sans perte de généralité pour l'argument à supposer que chaque classe d'âge comprend deux « types » de risque de décès. Une modélisation avec un grand nombre de types ne changerait pas l'argument.

Risque aggravé Risque d'un individu présentant les signes (comportementaux, génétiques, etc.), identifiés par la médecine prédictive et l'épidémiologie, d'un risque accru dans sa classe d'âge.

Risque atténué Risque des individus ne présentant pas de risque aggravé. Ce terme est simplement introduit pour l'équilibre de la description de la population.

Risque moyen Risque de décès avant un an calculé à l'âge de l'assuré conformément à la table de mortalité. C'est une fiction mathématique car aucun individu ne présente exactement ce risque. Le risque moyen est simplement la moyenne entre le risque aggravé et le risque atténué, en tenant compte des effectifs de chaque classe.

Comment passe-t-on d'un groupe à l'autre en vieillissant ? Par des probabilités de transition : un risque atténué à l'âge t peut rester un risque atténué à l'âge $t + 1$ (avec une forte probabilité) ou devenir un risque aggravé (avec la probabilité complémentaire). Un risque aggravé à l'âge t reste un risque aggravé à l'âge $t + 1$ avec une très forte probabilité,

mais peut devenir un risque atténué avec la probabilité complémentaire. Tout cela si la mort n'est pas survenue entre temps.

L'objet même de l'assurance est le risque de décès. Mais même en cas de vie, la trajectoire individuelle de risque est aléatoire : un emprunteur de 30 ans de risque actuel donné ne sait pas le risque de décès dans l'année qu'il présentera à 35, 40 ou 45 ans, s'il est encore en vie : il pourra, dans la classe d'âge atteinte, devenir un risque aggravé (émergence d'une maladie ou d'un comportement à risque) ou au contraire rester un risque atténué. Des trajectoires complexes sont évidemment possibles, comme le passage par l'état de risque aggravé puis à un moment aléatoire futur retour à l'état de risque atténué après guérison complète.

Il reste à modéliser des probabilités de passage dans l'arbre des possibilités. Très peu d'information précise est donnée par les travaux actuariels. Restons sur deux idées structurantes : la notion de risque aggravé sera réservée au cas où des prédictions sont objectivables par les médecins, et conduisent à une surmortalité très significative ; le retour à la normalité semble courant lorsque la pathologie observée n'a pas tué l'assuré dans les 5 ans (cas des cancers), mais les pathologies chroniques suivent d'autres schémas. Ces deux traits sommaires donnent des pistes intéressantes pour une modélisation simple.

La conséquence économique de notre Conclusion 1, dans un monde où le DSAA dans sa version la plus absolue a conduit à la segmentation et à la resegmentation chaque année, est la suivante : l'emprunteur voit à 30 ans (comme à tout âge) son remboursement futur comme risqué, à la mesure qu'est risquée sa trajectoire dans l'arbre des types.

La figure 1 montre ce qu'un individu d'âge t et de risque atténué entrevoit de son futur immédiat (dans l'année) : il meurt avec une probabilité μ_t et vit avec la probabilité complémentaire $1 - \mu_t$; s'il survit, son risque mesurable restera atténué avec la probabilité conditionnelle à la survie α_t ou évoluera avec la probabilité complémentaire $1 - \alpha_t$ vers un risque aggravé. Ce n'est qu'un motif de base, car chaque situation dans un an (hormis le décès) se subdivise aussi en possibilités multiples.

3.3 Le coût de la segmentation

La question que se pose l'économiste est la suivante : peut-on comparer la valeur pour un emprunteur d'être dans un monde où il sera traité comme un risque moyen dans sa classe d'âge (parce que le prix de l'assurance sera garanti par exemple), et la valeur pour lui d'être dans un monde où il sera traité selon son type année après année, ce qu'implique le DSAA ?

Nous faisons intervenir ici, dans une version moins courante, la notion de prime de risque : nous allons évaluer ce qu'un individu est prêt à payer *en plus* de la valeur espérée des primes pour avoir la garantie qu'il paiera toujours, quoiqu'il arrive, la prime du risque moyen. Sur la théorie du risque de type, voir [Hirshleifer \(1971\)](#) et [Crocker et Snow \(2000\)](#).

Un individu préfère qu'il n'y ait aucune segmentation future, et cela peut s'exprimer par le fait qu'il est prêt à payer une certaine somme en plus pour éviter l'aléa. Dans l'exemple donné en début de section, cela reviendrait non seulement à dire qu'un individu préfère payer 1 000 € à coup sûr, qu'un nombre aléatoire valant en moyenne 1 000 €, mais

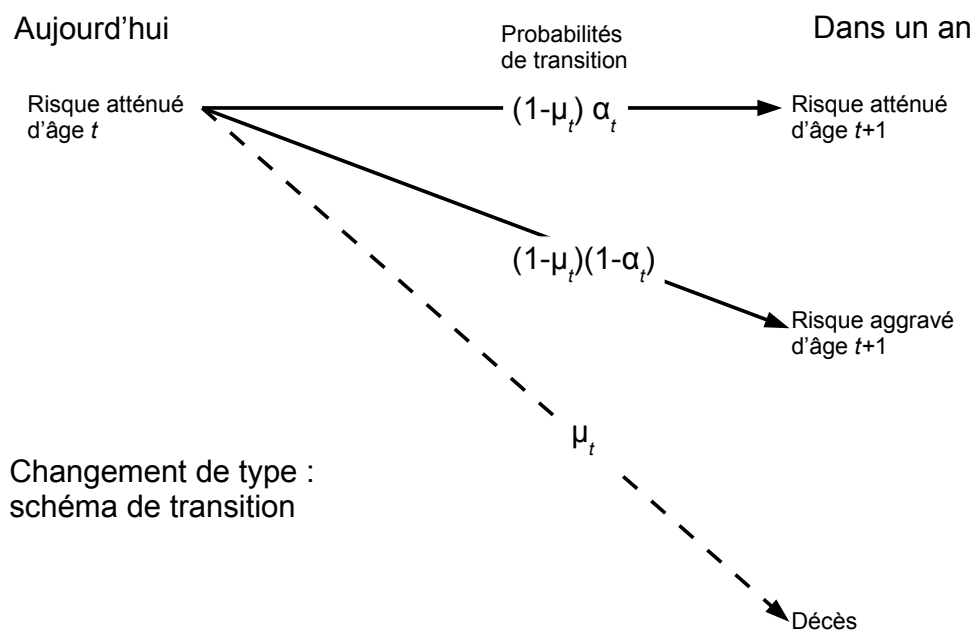


FIGURE 1 – Un schéma de base. μ_t probabilité de décès entre l'âge t et $t + 1$; α_t la probabilité de rester un risque atténué.

qu'il préférerait payer 1 150 € à coup sûr plutôt que 1 000 € en moyenne. Les simulations de la section suivante donneront de la vraisemblance aux chiffres énoncés ici pour l'exemple.

3.4 Conclusion 2

- Le droit à substitution annuel d'assurance a un coût pour les assurés : l'incertitude sur leur classification future dans un système de tarification qui colle au plus près du risque.
- L'évaluation de ce coût, qui repose sur une aversion pour le risque, est de même nature que l'évaluation des bénéfices d'une assurance.

4 Simulation

4.1 Scénarios

La simulation élémentaire est faite d'abord pour une année pour en montrer le principe. L'annexe B donne des résultats complets, y compris les tests de robustesse aux hypothèses sur les paramètres les moins sûrs.

Mettons nous à la place de l'individu qui envisage son utilité future lorsqu'il atteindra l'âge t . Pour fixer les idées, on peut se placer un an avant.

L'utilité de l'individu d'âge t sera calculée dans deux scénarios différents. Dans les deux scénarios, la prime payée est strictement la même en espérance. Les assureurs ne discriminent pas dans le premier et font donc payer un prix moyen. Ils discriminent dans

le second, chacun selon son type. La seule différence entre le caractère risqué du second scénario. Ce serait l'issue d'un DSAA arrivé à ses conséquences ultimes.

Scénario UNI (pour uniforme). La prime d'assurance attendue pour l'âge t ne dépend que du capital restant dû et du risque moyen. La prime vaut

$$\lambda \mu_t K_t,$$

où

- λ est le facteur de chargement des primes ($\lambda = 1$ donnerait la prime pure, $\lambda = 2$ donne une valeur approximative des pratiques pour une tête, frais et marges compris). (Source : comparateurs de prix).
- μ_t est la probabilité de décès entre les âges t et $t + 1$. (Source : INSEE).
- K_t donne le capital restant dû, qui sert de base de calcul de l'assurance.

Scénario DIS (pour discriminant). La prime d'assurance attendue pour l'âge t est aléatoire : elle correspondra à celle du risque atténué ou celle du risque aggravé, avec les probabilités issus des hypothèses sur les transitions de type (cf. figure 1). La prime vaut en revanche

$$\begin{cases} \lambda \mu_t j K_t & \text{avec probabilité } \alpha_t, \\ \lambda \mu_t g K_t & \text{avec probabilité } 1 - \alpha_t, \end{cases}$$

où

- α_t est la probabilité qu'un risque atténué en t reste un risque atténué.
- $1 - \alpha_t$ est la probabilité qu'un risque atténué en t devienne un risque aggravé.
- j est la facteur d'atténuation du risque : $j < 1$.
- g est la facteur d'aggravation du risque : $g > 1$.

La mortalité attendue correspond au risque moyen. Il s'ensuit donc que les paramètres respectent la condition suivante :

$$\mu_t = \alpha_t j \mu_t + (1 - \alpha_t) g \mu_t \quad \Leftrightarrow \quad \alpha_t j + (1 - \alpha_t) g = 1.$$

Dans la suite, on notera U_0 l'utilité de l'individu en cas de décès. Cette valeur disparaît du calcul et n'a pas d'impact sur les simulations, pour la simple raison que nous comparons deux scénarios que ne diffèrent qu'en cas de vie.

L'utilité dans le scénario UNI est donc

$$U_{\text{UNI}} = (1 - \mu_t) U[W - K_t(r + \lambda \mu_t)] + \mu_t U_0,$$

alors que l'utilité espérée dans le scénario DIS est

$$U_{\text{DIS}} = (1 - \mu_t) (\alpha_t U[W - K_t(r + \lambda j \mu_t)] + (1 - \alpha_t) U[W - K_t(r + \lambda g \mu_t)]) + \mu_t U_0,$$

où

- $U[x] = \frac{x^{1-\gamma}}{1-\gamma}$ est une fonction d'utilité isoélastique, de coefficient d'aversion relative au risque γ .

- W est la consommation dans l'année (point de référence pour la valorisation des dépenses additionnelles et des risques).
- r est le taux d'intérêt de l'emprunt.

En raison de l'aversion pour le risque, nous avons $U_{\text{UNI}} > U_{\text{DIS}}$. Comment opérer la comparaison ? On calcule dans le scénario UNI la prime additionnelle certaine π qui rendrait l'espérance d'utilité équivalente à celle du scénario DIS. On cherche donc π tel que :

$$(1 - \mu_t)U[W - K_t(r + \lambda\mu_t) - \pi] + \mu_t U_0 = U_{\text{DIS}},$$

où, en raison de l'aversion pour le risque, $\pi > 0$.

La suite donne la valeur numérique de π , à comparer avec le coût de l'assurance dans le scénario UNI (1 000 €).

4.2 Étude de sensibilité

Les figures 2 explorent la sensibilité de la prime de risque (équivalent du coût de la discrimination en € par an) pour chacun de ces paramètres.

Scénario central.

$$\gamma = 3; W = 50\,000; K_t = 100\,000; r = 3\%; \lambda = 2; \alpha = 0,9; \mu = 0,5\%; j = 0,555; g = 5.$$

Variantes. Domaines des paramètres explorés :

$$\gamma \in [1, 3]; \quad W \in [20\,000, 50\,000]; \quad \lambda \in [1, 3]; \quad \alpha \in [0,8, 1]; \quad g \in [1,5, 5].$$

On notera que dans le scénario de base choisi, le remboursement de l'emprunt est de 3 000 €, et l'assurance dans le scénario UNI est de 1 000 €. Les valeurs correspondent à assuré d'environ 55 ans (taux de mortalité à 5 pour mille) assez aisé.

On notera également que les valeurs des consommations W , et les valeurs du coefficient d'aversion relative au risque γ balaient un intervalle large, ce qui donne de la robustesse aux intervalles déterminés pour le coût du risque.

Quelques commentaires sur les courbes. L'augmentation de γ est une augmentation de l'aversion pour le risque : le coût de la discrimination est plus élevé pour les grands γ . La fonction d'utilité isoélastique présente une aversion pour le risque décroissante avec le niveau de consommation W : le coût de la discrimination est moindre pour les plus riches *pour le même niveau de remboursement* ; ils peuvent en effet absorber plus confortablement un risque. Plus α est proche de 1 et moins la probabilité de devenir un risque aggravé est importante, ce qui réduit le coût du risque. Le facteur d'aggravation du risque g plus élevé fait également croître le coût du risque. L'effet des chargements λ est également très sensible, notamment parce un facteur λ plus élevé rend les remboursements plus élevés, donc l'emprunteur a un budget global plus serré qui lui fait ressentir plus fortement le coût du risque de segmentation.

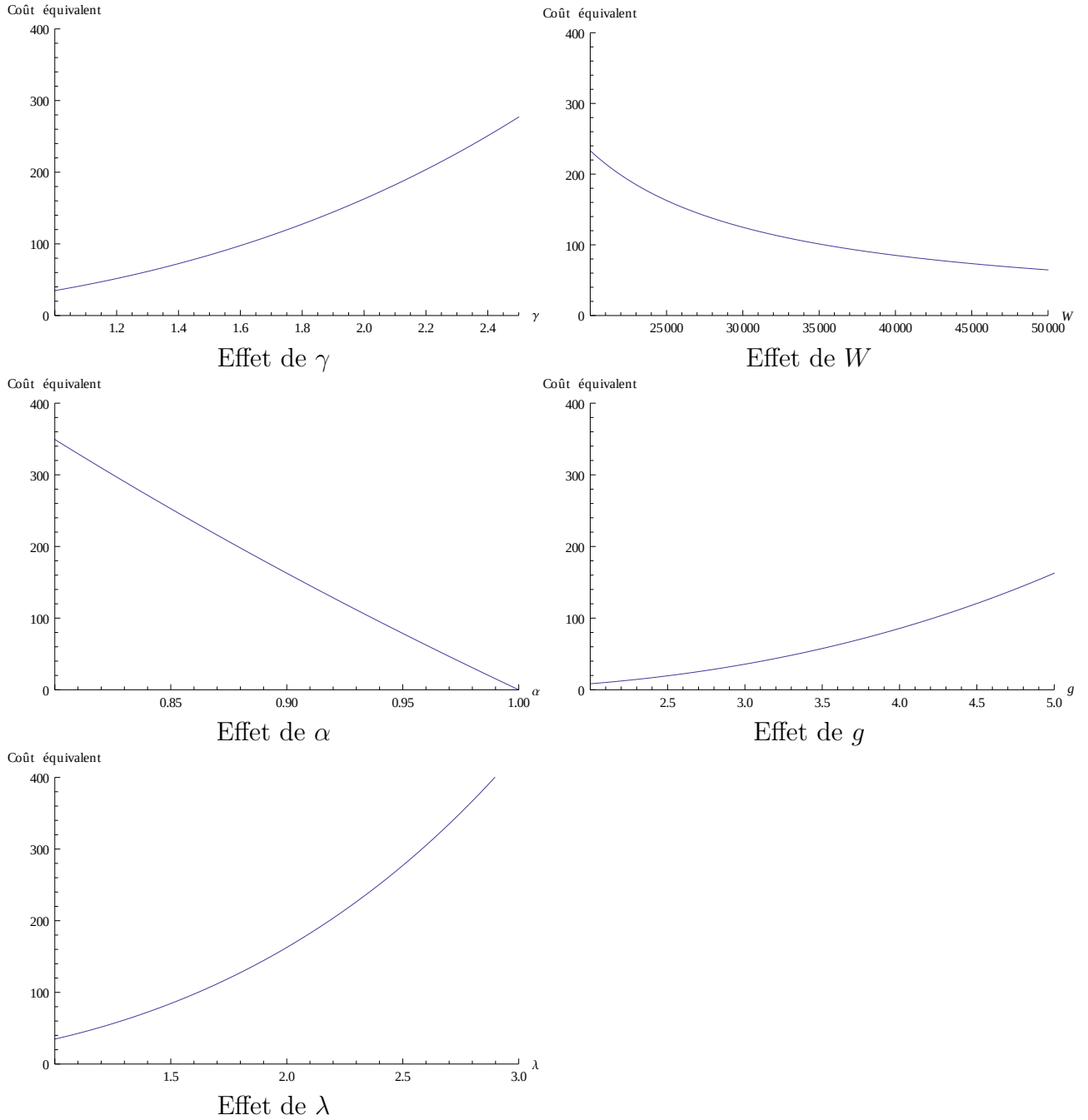


FIGURE 2 – Sensibilité du coût de la discrimination aux paramètres du modèle. Note : figures produites avec une feuille de calcul Mathematica donnée en Appendice A.

4.3 Évaluation complète pour la durée du prêt

L'annexe B donnent les principes d'une évaluation complète du risque de segmentation sur la durée du prêt. La proportion trouvée sur une année est du même ordre de grandeur que la proportion sur plusieurs années pour une raison précise. En effet, les risques de segmentation s'ajoutent avec les années, et ne se compensent pas, autrement dit, protéger de la segmentation une année mais pas une autre n'apporterait les bénéfices que pour l'année de protection. Techniquement, cette additivité des effets vient de la séparabilité additive de la fonction d'utilité intertemporelle.

4.4 Conclusion 3

- L'ensemble des simulations suggère un coût du risque de type dû à la segmentation permanente de l'ordre de 5% à 15% du coût total de l'assurance.
- Cet ordre de grandeur est commensurable avec les baisses des marges attendues du fait de la concurrence.
- Un droit de substitution ouvert un an seulement ne coûterait au pire que 3% à 8% des primes de la première année. Cette valeur est plus faible en proportion que le coût du DSAA car elle concerne une année où l'emprunteur est relativement jeune (début du prêt).

5 Pour une concurrence effective

Comment obtenir les baisses de marges des assurances de groupe sans pâtir de la segmentation ? Le DSAA est susceptible de faire baisser les prix de manière très substantielle ; le revers est la resegmentation annuelle des risques, et donc le risque encouru par les emprunteurs de voir leurs primes évoluer selon l'évolution de leur état de santé.

L'analyse économique standard ne privilégie pas la mise en concurrence permanente : une enchère, un appel d'offre, une concession, etc., ne sont pas remises en cause dès leur conclusion. Ce qui compte est la réalité de la concurrence initiale.

À ce titre, le DSAA serait le type même de la fausse bonne idée. Partant de la constatation que l'offre d'assurance emprunteur n'est pas assez concurrentielle, il serait préférable d'augmenter l'intensité de la concurrence *ab initio*, et d'éviter ainsi le coût de la segmentation permanente que nous avons exposée et évaluée, sans même parler des coûts de transaction (y compris publicité et anxiété) de la remise en jeu permanente.

5.1 Les ventes liées : faciliter la déliaison

La notion de vente liée est bien connue dans le domaine informatique (matériel/système d'exploitation ; système d'exploitation/navigateur). Les enjeux économiques pour l'individu sont assez modestes au moment de son choix. C'est surtout à long terme par l'effet de réseau (éviction des concurrents, frein à l'innovation faute de débouchés pour les concurrents) que les dommages à l'économie sont les plus importants : la paresse de chacun fait le « malheur » de tous.

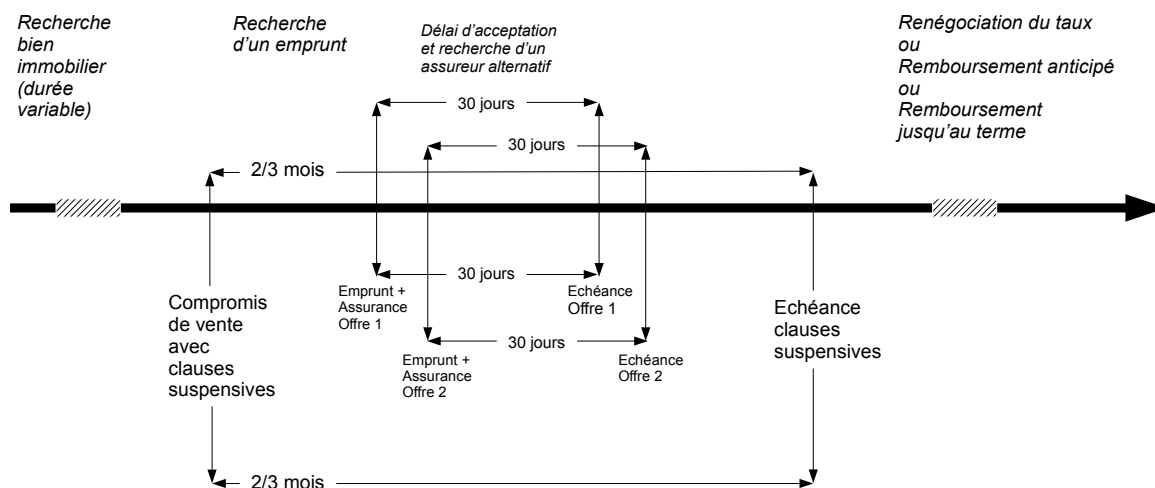


FIGURE 3 – Une chronologie du parcours de l'emprunteur.

Il est difficile de transposer cette problématique pour l'assurance emprunteur, car les enjeux économiques sont bien plus importants dès le niveau individuel. Le droit à déliaison, dès lors qu'il est peut être exercé dans des conditions assez confortables en termes de délais, est pro-concurrentiel. Le *caveat emptor* reste une bonne recommandation.

Le cas de l'assurance voyage (très profitable) est en apparence plus proche : elle est proposée lors de la vente du voyage, par le voyageur même (lié par un contrat de groupe avec un assureur). Cependant les coûts sont relativement minimes et l'effet sur l'économie assez faible. La sensibilité des emprunteurs pour un acte aussi réfléchi qu'un emprunt à toutes les raisons d'être plus grande.

Pourtant la chronologie de la recherche d'un bien immobilier (voir figure 3), puis d'un emprunt et enfin d'une assurance ne facilite pas la mise en concurrence effective entre assureurs. Les prêteurs peuvent avoir intérêt à retarder au maximum l'émission de l'offre contractuelle de prêt de manière à réduire le temps dont dispose l'emprunteur pour trouver, étudier, et enfin transmettre au banquier les contrats d'assurance emprunteur obtenus. Il est alors difficile de refuser l'offre de crédit et l'assurance associée, car il faudrait éventuellement renoncer au bien et devoir acquitter une pénalité de 10% du prix du bien (il ne peut pas justifier d'une absence d'octroi de prêt). L'ultimatum biaise la décision au terme d'un parcours anxiogène.

Il importe donc de trouver dans le parcours de l'emprunteur les moments clés. Nos suggestions peuvent être rapprochés des idées développées dans l'ouvrage de [Sunstein et Thaler \(2008\)](#). Les options par défaut (le choix le plus simple ou demandant le moins d'opérations) ont un pouvoir suggestif très fort : elles ont souvent une image favorable, conduisant les personnes moins informées à s'y arrêter. Il faut donc éviter que l'assurance de groupe apparaisse comme le choix par défaut.

Un droit de substitution pour une durée limitée, mais significativement plus longue

que la fenêtre ouverte par la chronologie actuelle, est l'idée la plus simple.

L'effet de ce droit pourrait être renforcé par des mesures assez radicales, par exemple :

- Accord de prêts sans offre d'assurance, l'assurance devant être trouvée dans un délai limité mais suffisant pour une recherche réelle d'alternatives.
- Publication anonymisée des offres de prêt pour que d'autres assureurs de groupe ou alternatifs puissent proposer leurs offres.

Ces suggestions demanderaient une expérimentation avant une mise en œuvre générale.

5.2 Mesurer le succès du droit de substitution

Les associations de consommateurs et les assureurs alternatifs relèvent que les marges sur l'assurance emprunteur sont significatives. Par marges, nous devons comprendre ce qui ne correspond pas aux coûts techniques, ces derniers représentant moins de la moitié des encaissements. Les rémunérations des intermédiaires et les coûts de gestion semblent importants, au-delà des normes usuelles de l'assurance.

L'assurance sert-elle *in fine* à réaliser les marges plus difficiles à atteindre sur les prêts eux-mêmes ? Les marges seraient alors rétrocédées (partiellement) par des commissions aux banquiers. Que peut-on attendre de la concurrence si tel est le cas ?

Nous envisageons deux hypothèses.

Hypothèse A. La concurrence serait assez faible mais porterait sur le coût total de l'emprunt.

Ce serait le cas où les emprunteurs seraient parfaitement rationnels et ils compareraient les offres globalement, mais le peu de concurrence ne leur permettrait pas d'obtenir facilement des offres avantageuses.

Dans ce cas, la « convention » entre banquiers qui consisterait à réaliser plus discrètement les marges sur l'assurance serait attaquée directement par la loi Lagarde, et plus encore par le DSAA ou un DSA quelconque. Il faudrait alors aux banquiers retrouver les marges sur l'emprunt par de nouveaux moyens.

Or les banquiers seraient plus exposés à la critique directe si les taux montaient de manière inexplicable. Se rattraper ailleurs quand l'instrument de profit le plus commode est écarté (dans cette hypothèse, l'assurance) n'est pas très simple.

Hypothèse B. La concurrence porterait sur le taux d'emprunt. Elle serait forte sur ce point, car les consommateurs y seraient sensibles. En revanche l'assurance de groupe serait un moyen opportuniste de reconstituer des marges, fondée sur une forme d'irrationalité des emprunteurs (ou d'une partie d'entre eux).

Dans ce cas, les détails de la chronologie légale des offres pourraient limiter les effets abusifs. La rente sur l'assurance permise par la contrainte de temps et l'anxiété des emprunteurs serait réduite.

Dans les deux hypothèses, un DSA devrait accentuer la concurrence au bénéfice des emprunteurs. Pour cette raison, un diagnostic précis de l'hypothèse la plus vraisemblable n'est pas nécessaire : le même instrument est efficace dans les deux cas.

La contestabilité du marché. Le succès de la déliaison ne se mesure pas au nombre de déliaisons effectuées. La concurrence produit ses effets par la crainte de perdre des clients, et les baisses de tarifs consenties pour les garder doivent elles-aussi lui être attribuées.

C'est l'argument de [Baumol *et al.* \(1982\)](#) sur la contestabilité des marchés : à la limite, un marché dans lequel l'entrée est libre peut trouver son équilibre dans un monopole apparent (une seule entreprise active) mais qui tarifie au coût moyen : l'entreprise doit couvrir ses coûts fixes et ses coûts variables mais rien de plus. La menace d'entrée corrige par anticipation toute tentative d'augmenter les tarifs.

Parmi les conditions pour que la contestabilité soit effective, la vitesse de réaction des concurrents potentiels est capitale. A contrario, si la fenêtre d'entrée était étroite, les entreprises en place retrouveraient une belle tranquillité après avoir découragé les entrées intempestives.

Pour l'assurance emprunteur, la nature des assureurs alternatifs rend permanente la concurrence (mutuelles solides, autres assureurs diversifiés). Il y a tout lieu de penser que la contestabilité est effective.

5.3 Conclusion 4

- **Le droit de substitution d'assurance permettant une concurrence effective est un facteur important de renforcement de la concurrence au bénéfice des assurés.**
- **Un droit de substitution annuel d'assurance irait trop loin, car il engendrerait une resegmentation annuelle et un risque de classification (ou « risque de type ») que les assurés souhaitent ne pas subir.**
- **La contestabilité du marché est très probable étant donné la nature des assureurs alternatifs.**

Références

- AUTORITÉ DE CONTRÔLE PRUDENTIEL (2013). *Le financement de l'habitat en 2012*. Banque de France, Paris.
- BAO (2013). Assurance emprunteur immobilier : étude d'impact de l'application effective de la résiliation annuelle.
- BAUMOL, W., PANZAR, J. et WILLIG, R. (1982). *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- BOLTON, P. et DEWATRIPONT, M. (2005). *Contract theory*. MIT Press.
- COGNAT, D. et de VILLENEUVE, P. (2013). Les vertus sociales de l'assurance des emprunteurs. *Risques*, 94:36–42.
- COOPER, R. et HAYES, B. (1987). Multi-period insurance contracts. *International Journal of Industrial Organization*, 5:211–231.
- CROCKER, K. J. et SNOW, A. (1985). The efficiency of competitive equilibria in insurance economics with adverse selection. *Journal of Public Economics*, 26:207–219.
- CROCKER, K. J. et SNOW, A. (2000). *Handbook of Insurance*, chapitre The Theory of Risk Classification, pages 245–276. Kluwer Academic Publishers.
- DIONNE, G. et DOHERTY, N. (1994). Adverse selection, commitment and renegotiation with application to insurance markets. *Journal of Political Economy*, 102:209–235.
- DIONNE, G., DOHERTY, N. et FOMBARON, N. (2000). *Handbook of Insurance*, chapitre Adverse Selection in Insurance Markets, pages 186–243. Kluwer Academic Publishers.
- DURAND, R. (2013). Etude « assurance des emprunteurs » collectives et individuelles. *ACTUARIS International*.
- HIRSHLEIFER, J. (1971). The private and social value of information and the reward to inventive activity. *American Economic Review*, 61:561–574.
- HOSIOS, A. J. et PETERS, M. (1989). Repeated insurance contracts with adverse selection and limited commitment. *Quarterly Journal of Economics*, 104:229–253.
- ROTHSCHILD, M. et STIGLITZ, J. E. (1976). Equilibrium in competitive insurance markets : An essay on the economics of imperfect information. *Quarterly Journal of Economics*, 90(4):630–649.
- SUNSTEIN, C. R. et THALER, R. H. (2008). *Nudge*. Yale University Press.
- VILLENEUVE, B. (2000). *Handbook of Insurance*, chapitre Life insurance, pages 902–931. Kluwer Academic Publishers.

- VILLENEUVE, B. (2003). Mandatory pensions and the intensity of adverse selection in life insurance markets. *Journal of Risk and Insurance*, 70(3):527–548.
- VILLENEUVE, B. (2005). Competition between insurers with superior information. *European Economic Review*, 49:321–340.

A Feuille de calcul *Mathematica*

```
%Utilité et aversion pour le risque :

U[x_] := x^(1 - \[Gamma])/(1 - \[Gamma]);
-x U'[x]/U'[x]

%Autres notations

%Facteur d' escompte : \[Beta];
%Consommation : w;
%Capital restant dû : K
%Taux d' emprunt : r;
%Taux d' assurance : a;
%Taux de chargemet : \[Lambda];

%Schéma de vie : paramètres

%Survie en période 2 : 1 - \[Mu]
%Si survie, passage en risque amoindri avec probabilité \[Alpha]
%Et passage en risque aggravé avec probabilité 1 - \[Alpha]
%Facteur d'amoindrissement du risque : j<1
%Facteur d'aggravation : g>1

%Diverses règles : pour applications numériques et variantes

BaseRule = {\[Gamma] -> 3, \[Beta] -> 0.97, w -> 25000, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, \[Alpha] -> .9, g -> 5, \[Lambda] -> 2};
GammaRule = {\[Beta] -> 0.97, w -> 25000, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, \[Alpha] -> .9, g -> 5, \[Lambda] -> 2};
WRule = {\[Gamma] -> 3, \[Beta] -> 0.97, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, \[Alpha] -> .9, g -> 5, \[Lambda] -> 2};
AlphaRule = {\[Gamma] -> 3, \[Beta] -> 0.97, w -> 25000, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, g -> 5, \[Lambda] -> 2};
GRule = {\[Gamma] -> 3, \[Beta] -> 0.97, w -> 25000, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, \[Alpha] -> .9, \[Lambda] -> 2};
LambdaRule = {\[Gamma] -> 3, \[Beta] -> 0.97, w -> 25000, K -> 100000,
  r -> .03, \[Mu] -> .005, \[Alpha] -> .9, g -> 5};

%Calcul de j étant donné les autres paramètres :
%L' équilibre exige que :

EqMortality = \[Alpha] j \[Mu] + (1 - \[Alpha]) g \[Mu] == \[Mu];
EqRyle = Solve[EqMortality, j][[1]];

%Pas de discrimination :

auni = { a -> \[Lambda] \[Mu]};

U[w - K (r + a)] /. auni /. TestRule

-0.000047619

%Avec discrimination

% a = \[Lambda] j \[Mu] avec probabilité \[Alpha]
% a = \[Lambda] g \[Mu] avec probabilité 1 - \[Alpha]

adis = {alow -> \[Lambda] j \[Mu] , ahigh -> \[Lambda] g \[Mu] };

\[Alpha] U[w - K (r + alow)] + (1 - \[Alpha]) U[w - K (r + ahigh)] /.
  adis /. {j -> (1 - g + g \[Alpha])/\[Alpha]} /. TestRule

-0.0000478513

%Equivalent certain : test avec scénario central :

Solve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
  1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
  1 - \[Gamma]))/(
  1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
  K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
  1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]), P] /. TestRule
```

```

{P -> 101.911}}

% Valeur du remboursement hors assurance ; valeur de l' assurance

{K r, K a} /. auni /. {j -> (1 - g + g \[Alpha])/\[Alpha]} /. TestRule

{3000., 1000.}

%Tests de sensibilité : définition des fonctions primes de risque,
%en gardant un paramètre libre

GammaPrime[\[Gamma]_] =
  P /. NSolve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
    1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
    1 - \[Gamma]))/(
    1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
    K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
    1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]) /. GammaRule, P][[1]];
WPrime[w_] =
  P /. NSolve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
    1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
    1 - \[Gamma]))/(
    1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
    K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
    1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]) /. WRule, P][[1]];
AlphaPrime[\[Alpha]_] =
  P /. NSolve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
    1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
    1 - \[Gamma]))/(
    1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
    K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
    1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]) /. AlphaRule, P][[1]];
GPrime[g_] =
  P /. NSolve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
    1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
    1 - \[Gamma]))/(
    1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
    K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
    1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]) /. GRule, P][[1]];

LambdaPrime[\[Lambda]_] =
  P /. NSolve[(w - K (r + \[Lambda] \[Mu]) - P)^(1 - \[Gamma])/(
    1 - \[Gamma]) == ((1 - \[Alpha]) (w - K (r + g \[Lambda] \[Mu]))^(
    1 - \[Gamma]))/(
    1 - \[Gamma]) + (\[Alpha] (w -
    K (r + ((1 - g + g \[Alpha]) \[Lambda] \[Mu])/\[Alpha]))^(
    1 - \[Gamma]))/(1 - \[Gamma]) /. LambdaRule, P][[1]];

{K r, K a} /. auni /. {j -> (1 - g + g \[Alpha])/\[Alpha]} /. BaseRule

{3000., 1000.}

Production des figures :

Plot[LambdaPrime[\[Gamma]], {\[Gamma], 1, 2.5},
  PlotRange -> {{1, 2.5}, {0, 400}}, AxesLabel -> {\[Gamma], "Coût équivalent"}]
Plot[WPrime[w], {w, 20000, 50000}, PlotRange -> {{20000, 50000}, {0, 400}},
  AxesLabel -> {w, "Coût équivalent"}]
Plot[AlphaPrime[\[Alpha]], {\[Alpha], .8, 1},
  PlotRange -> {{.8, 1}, {0, 400}},
  AxesLabel -> {\[Alpha], "Coût équivalent"}]
Plot[GPrime[g], {g, 2, 5}, PlotRange -> {{2, 5}, {0, 400}},
  AxesLabel -> {g, "Coût équivalent"}]
Plot[LambdaPrime[\[Lambda]], {\[Lambda], 1, 3},
  PlotRange -> {{1, 3}, {0, 400}}, AxesLabel -> {\[Lambda], "Coût équivalent"}]

% Figures reproduites dans le texte

```

B Évaluation sur la durée complète du prêt

Il est possible d'évaluer le risque de discrimination dans une modélisation plus réaliste où chaque année peut faire passer chacun d'une catégorie de risque à l'autre, le risque de décès chaque année étant modélisé également.

La version actuelle a suffisamment de flexibilité pour tester la robustesse aux hypothèses sur les paramètres les moins sûrs. Pour fixer les idées, nous nous limitons à un emprunt sur 15 ans et à la tranche d'âge 30-59 (45 ans pour le début d'emprunt le plus tardif). La généralisation à partir de notre développement est assez immédiate.

Il faut reconstituer ou simuler :

- La table de mortalité sur 30 ans (de 30 à 59 ans).
- Le plan de remboursement sur 15 ans avec amortissement et assurance : cas de la tarification au risque moyen et selon le capital restant dû. Ce sont les formules du calcul financier de base.
- Un plan de remboursement sur 15 ans avec amortissement et assurance : cas de la tarification selon le type (chroniques de remboursement aléatoire : risque porté par l'emprunteur). Là encore le calcul financier de base est nécessaire, auxquels il faut adjoindre des hypothèses sur les proportions entre types, et sur les transitions.
- Une distribution des types sur 15 ans : une représentation fine des trajectoires aléatoires entre types afin de mesurer le risque.
- Une définition des critères d'évaluation intertemporels (ou synthétiques) des différents scénarios.

On notera :

- $U(W) = \frac{c^{1-\gamma}}{1-\gamma}$ la fonction d'utilité par an (isolastique de coefficient d'aversion relative au risque γ ; scénario principal : $\gamma = 2,5$).
- U_0 l'utilité en cas de décès (valeur sans effet dans un modèle où la mortalité est exogène, et donc fixée arbitrairement à 0).
- β le facteur d'escompte des utilités futures ($\beta = 0,97$).
- W_t le niveau de base de la consommation courante à l'âge t , avant soustraction du remboursement d'emprunt et de l'assurance (hypothèse de croissance de 2% par an, point de départ W_{30} variable selon les scénarios).
- K la base de calcul du remboursement d'emprunt (capital emprunté, 100 000 € dans le scénario de base).
- r le taux de l'emprunt ($r = 3\%$).
- $A = \frac{rK}{1-(1+r)^{-15}}$ l'annuité constante du remboursement sur 15 ans.
- K_t est le capital restant dû à l'âge t .
- μ_t le taux de mortalité avant l'âge $t+1$ pour un vivant à l'âge t (tables INSEE).
- S_t la probabilité de survie à l'âge t (tables INSEE en lien avec μ_t).
- α_t proportion des risques atténués à l'âge t .
- $1 - \alpha_t$ proportion des risques aggravés à l'âge t .
- $g_t > 1$ est le facteur d'aggravation du risque à l'âge t (scénario central : $g_t = 3$).
- $j_t < 1$ est le facteur d'atténuation du risque à l'âge t (calculé à l'âge t pour retrouver le taux de mortalité : $\alpha_t j_t + (1 - \alpha_t)g_t = 1$).
- λ le facteur de chargement de l'assurance ($\lambda = 2$ dans le scénario principal).
- a est l'âge de l'emprunt (a peut aller selon le scénario de 30 à 45).

Utilité sans discrimination (scénario UNI) :

$$V_{\text{Uni}} = \sum_{s=0}^{s=14} \beta^s \times \{S_{a+s} U[W_{a+s} - A - \lambda \mu_{a+s} K_{a+s}] + (1 - S_{a+s}) U_0\}.$$

Utilité avec discrimination (scénario DIS) :

$$V_{\text{Dis}} = \sum_{s=0}^{s=14} \beta^s \times \{S_{a+s} (\alpha_{a+s} U[W_{a+s} - A - \lambda j_{a+s} \mu_{a+s} K_{a+s}]) \\ + (1 - \alpha_{a+s}) U[W_{a+s} - A - \lambda g_{a+s} \mu_{a+s} K_{a+s}]) \\ + (1 - S_{a+s}) U_0\}.$$

En raison du risque et de la propriété bien connue d'aversion pour le risque des fonctions d'utilité concaves,

$$V_{\text{Uni}} > V_{\text{Dis}}.$$

Nous cherchons, dans un scénario uniforme, le taux de surcharge maximum τ de la prime qui laisserait cette situation non risquée préférée au scénario discriminant.

On cherche dont τ tel que :

$$\sum_{s=0}^{s=14} \beta^s \times \{S_{a+s} U[W_{a+s} - A - \lambda (1 + \tau) \mu_{a+s} K_{a+s}] + (1 - S_{a+s}) U_0\} = V_{\text{Dis}}.$$

Les graphiques présentent τ selon différents scénarios.

La figure 4 représente des données démographiques et de risques, conservées pour tous les scénarios. La figure 5 donne une chronologie des paiements pour un emprunt à 45 ans. La figure 6 montre la sensibilité du modèle aux paramètres. Les paramètres les plus impactants sont γ (mesurant l'aversion pour le risque) et surtout g , mesurant le risque lui-même.

Globalement, un coût du risque de type l'ordre de 5-10 % du coût total de l'assurance est vraisemblable. Notons qu'il s'agit plutôt d'une borne inférieure, car les risques de long terme et mal connus sont fortement rejetés, alors que le modèle employé repose sur des hypothèses généreuses de perception du futur.

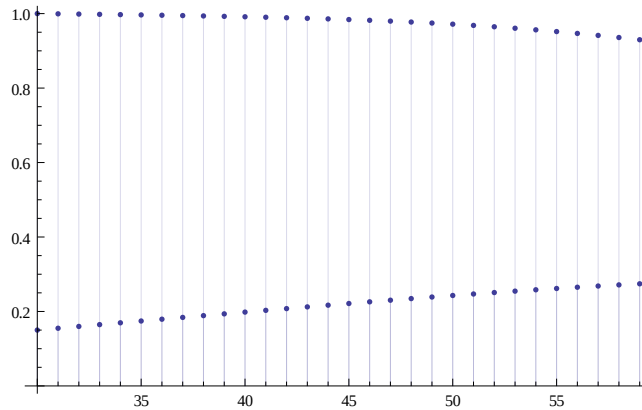


FIGURE 4 – Probabilité de survie (courbe haute) et probabilité d'être un risque aggravé (courbe basse) selon l'âge. Pour les vivants à 30 ans.

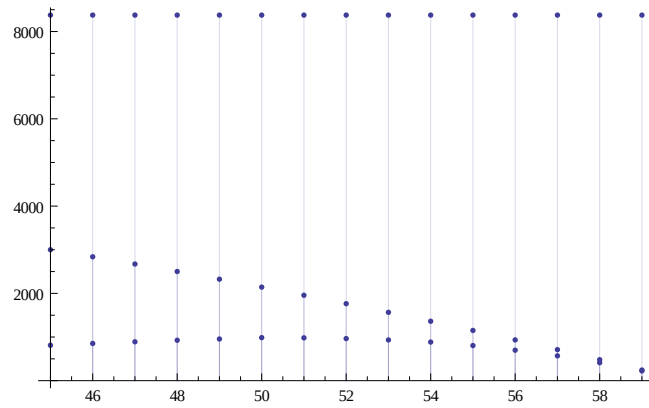


FIGURE 5 – Annuité (courbe haute), intérêt sur le capital restant dû (courbe médiane) et assurance (courbe basse) selon l'âge. Emprunt à 45 ans.

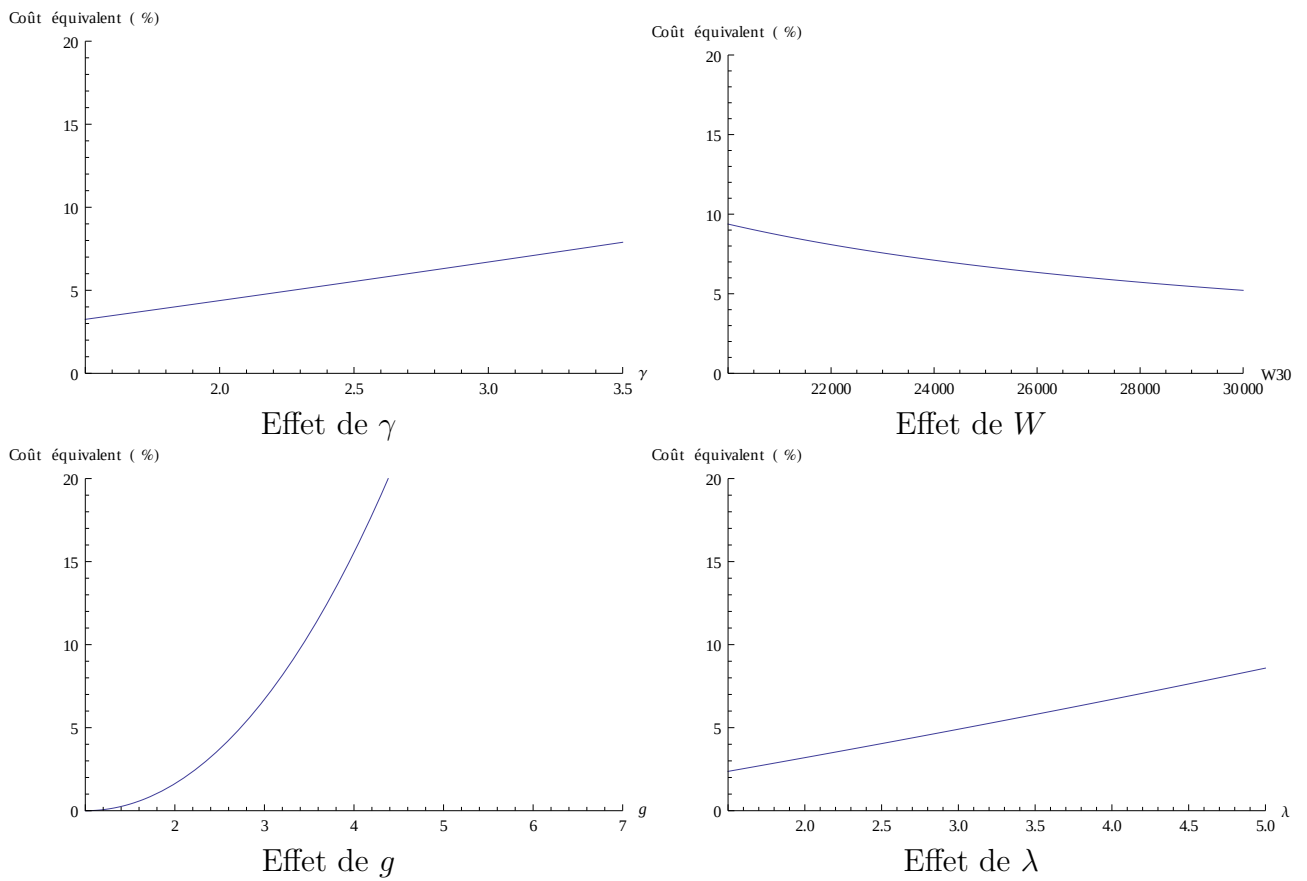


FIGURE 6 – Sensibilité du coût de la discrimination aux paramètres du modèle. Emprunt à 45 ans.

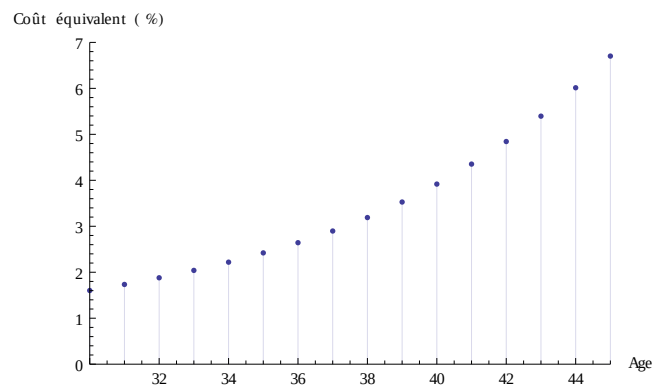


FIGURE 7 – Coût du risque de type selon l'âge du début d'emprunt, calculé *ex ante*.

ANNEXE 10

Liste des personnes rencontrées

SOMMAIRE

1. ASSEMBLEE NATIONALE.....	1
2. CABINET DU MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES.....	1
3. DIRECTION GENERALE DU TRESOR.....	1
4. COMITE CONSULTATIF DU SECTEUR FINANCIER	1
5. AUTORITE DE CONTROLE PRUDENTIEL ET DE RESOLUTION	1
6. ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES	2
6.1. Fédération bancaire française (FBF)	2
6.2. Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA).....	2
6.3. Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA).....	2
6.4. Groupement français des bancassureurs	2
7. ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES ET ASSUREURS CAPTIFS DE GROUPES BANCAIRES.....	2
7.1. Banques populaires Caisses d'épargne	2
7.2. BNP Paribas Cardif.....	2
7.3. Crédit agricole assurances.....	3
7.4. Crédit mutuel	3
7.5. La Banque Postale.....	3
7.6. Société générale.....	3
8. ASSUREURS ET AFFILIES	3
8.1. Allianz	3
8.2. April	3
8.3. Axa.....	4
8.4. CNP assurances	4
8.5. Generali	4
8.6. Sécurimut & cabinet Banque Assurance Optimisation (BAO).....	4
9. AUTRES ACTEURS DU MARCHE.....	4
9.1. CBP	4
9.2. Meilleurtaux.com.....	4
10. EXPERTS.....	4
11. ASSOCIATIONS DE CONSOMMATEURS.....	5
11.1.. Institut national de la consommation - 60 millions de consommateurs.....	5
11.2.. UFC-Que choisir	5
12. UNIVERSITAIRES	5

1. Assemblée nationale

M. Laurent Grandguillaume, député de la Côte d'Or
M. Éric Alauzet, député du Doubs
M. Razzy Hammadi, député de Seine-Saint-Denis
M. Thomas Thévenoud, député de Saône-et-Loire

2. Cabinet du ministre de l'économie et des finances

M. Alexis Zajdenweber, conseiller chargé du secteur financier

3. Direction générale du Trésor

M^{me} Delphine d'Amarzit, chef du service du financement de l'économie
M^{me} Anne Blondy-Touret, chef du bureau marchés et produits d'assurance (ASSUR 1)
M^{me} Françoise Georgin, adjointe au chef du bureau ASSUR 1
M. Philippe Guyonnet-Duperat, adjoint au chef du bureau ASSUR 1
M. David Parlongue, adjoint au chef du bureau ASSUR 1
M. Jean Boissinot, chef du pôle d'analyse économique du secteur financier (PAESF)
M^{me} Albane Garnier, adjointe au chef du PAESF
M. Nicolas Govillot, adjoint au chef du bureau affaires bancaires (BANCFIN 1)

4. Comité consultatif du secteur financier

M. Emmanuel Constans, président
M^{me} Daphné Salon-Michel, secrétaire générale
M^{me} Catherine Le Rudulier, secrétaire générale adjointe

5. Autorité de contrôle prudentiel et de résolution

M. Fabrice Pesin, secrétaire général adjoint
M. Bertrand Peyret, directeur du contrôle des établissements de crédit généraux et spécialisés
M. Didier Israel, adjoint au directeur, directeur des affaires juridiques
M. Didier Pouilloux, chef de brigade de contrôle assurances
M. Olivier Fliche, directeur du contrôle des pratiques commerciales
M. Benoit Ehret, direction du contrôle des pratiques commerciales, contrôle des intermédiaires
M. Romain Bouriel, direction du contrôle des pratiques commerciales, commission de médiation AERAS
M. Laurent Mercier, direction des études, chef du service d'analyse transversale des risques

6. Associations professionnelles

6.1. Fédération bancaire française (FBF)

M. Pierre Bocquet, directeur du département banque de détail et banque à distance

M. Laurent Bertonnaud, banque de détail et banque à distance

6.2. Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA)

M. Jean-François Lequoy, délégué général

M. Gilles Cossic, directeur des assurances de personnes

M^{me} Agnès Canarelli, actuaire, sous-directrice des assurances de personnes, responsable du département technique des assurances de personnes

M. Philippe Poiget, directeur des affaires juridiques, fiscales et de la concurrence

6.3. Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA)

M. Yannick Bonnet, actuaire, responsable vie et finances

M^{me} Maud Schnunt, responsable juridique assurances de personnes

6.4. Groupement français des bancassureurs

M. Jean Vecchierini de Matra, délégué général

7. Établissements bancaires et assureurs captifs de groupes bancaires

7.1. Banques populaires Caisses d'épargne

M. Pierre Garcin, directeur assurances groupe

M. Thierry Mirande, directeur stratégie, partenariats et participations au sein de la direction assurances groupe

M^{me} Véronique Fossoul, directrice adjointe suivi stratégique assurances et expertise métier au sein de la direction assurances groupe

M. Édouard Delmon, directeur des affaires générales et relations de place au sein de la direction de la coordination du pôle banque commerciale et assurance

7.2. BNP Paribas Cardif

M. Pierre de Villeneuve, directeur général délégué et administrateur

M. Jean-Pierre Diaz, adjoint au directeur produits et marchés France et directeur produits France

M. Xavier Cognat, directeur des affaires publiques

M^{me} Anne-Laure Arbin, actuaire

7.3. Crédit agricole assurances

M. Jérôme Grivet, directeur général Crédit Agricole Assurances et PREDICA

M. Rolph Harff, directeur des finances PREDICA

M. Brice Leibundgut, secrétaire général PREDICA

M. Henri Le Bihan, directeur général CACI

M. Frédéric Mesnage, secrétaire général CACI

M. Alain Roussel, directeur développement et marketing CACI

7.4. Crédit mutuel

M. Etienne Depeyre, directeur des assurances du crédit mutuel (ACM)

M^{me} Marie-Christine Caffet, directrice du développement, confédération nationale du crédit mutuel (CNCM)

7.5. La Banque Postale

M^{me} Florence Lustman, inspectrice générale

M. Bernard Traullé, directeur de la coordination des audits externes

M. Bernard Roy, directeur de la stratégie

M. Pierre de Buhren,

M^{me} Véronique Courteaux, directrice des assurances de personnes

M. Mathieu Cheula, directeur du contrôle de gestion

7.6. Société générale

M. Jean-François Sammarcelli, directeur général délégué

M. Alain Brunet, responsable relations de place

M. Guillaume Louliere, responsable des crédits aux particuliers et assurances

M. Marc Duval, directeur général délégué et administrateur de Sogécap

M. Fabrice Muller, directeur technique produits France de Sogécap

8. Assureurs et affiliés

8.1. Allianz

M. Pascal Thébé, directeur général de l'unité technique et produits, membre du comité exécutif

8.2. April

M. Roger Mainguy, directeur général santé prévoyance

M. Martin Vancostenoble, directeur général April mon assurance

M. Philippe Renevier, directeur juridique

8.3. Axa

M. Didier Weckner, directeur général AXA Solutions Collectives

M^{me} Corinne Vitrac, directrice d'AXA Creditor

M. Hubert Marck, directeur juridique et fiscal adjoint d'AXA

M. Jacques Maudire, directeur technique

8.4. CNP assurances

M. Frédéric Lavenir, directeur général

M. Yves Couturier, directeur des clientèles bancaires en charge des assurances d'emprunteurs

8.5. Generali

M. Elie Tolédano, directeur des solutions assurances de personnes

M. Éric Vetillard, directeur du développement - Direction des Partenariats

8.6. Sécurimut & cabinet Banque Assurance Optimisation (BAO)

M. Pierre Balsollier, président

M^{me} Isabelle Delange, directrice générale

9. Autres acteurs du marché

9.1. CBP

M. Marc Bezançon, vice-président

M. Vincent Roger, directeur conseil, recherche et développement

M. Stéphane Soudeix, actuaire, membre du comité exécutif

9.2. Meilleurtaux.com

M. Christophe Boiché, directeur des assurances

10. Experts

M. Jean-Michel Belorgey, initiateur de la convention conclue en 2001 et portant son nom permettant de faciliter l'accès à une assurance pour les personnes présentant un « risque aggravé concernant leur état de santé »

M. Romain Durand, actuaire, associé et directeur général du cabinet Actuaris international

M. David Échevin, actuaire, directeur général du cabinet Actelior

11. Associations de consommateurs

11.1. Institut national de la consommation - 60 millions de consommateurs

M^{me} Sarah Lespinasse

M. Emmanuel Masset-Denèvre, économiste

11.2. UFC-Que choisir

M. Maxime Chipoy, responsable du service des études

12. Universitaires

M. Michel Fromenteau, professeur titulaire de la chaire d'actuariat du conservatoire national des arts et métiers (CNAM)

M. Luc Mayaux, professeur de droit privé à l'Université Lyon III, responsable du master de droit des affaires, spécialité droit des assurances, directeur honoraire de l'Institut des assurances de Lyon

M. Bertrand Villeneuve, professeur d'économie à l'université Paris Dauphine, responsable du master économie et ingénierie financières et du laboratoire d'économie « stratégies et dynamiques financières »

ANNEXE 11

Lettre de mission



LE MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

Paris, le 02 AOUT 2013

Nos réf. : 2013/52648

Madame le Chef du service,

Les débats sur l'assurance emprunteur ont été nourris dans le cadre de l'examen du projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires et ils se poursuivent aujourd'hui avec celui du projet de loi relative à la consommation.

La loi autorise et facilite, au moment de la souscription d'un prêt, le choix par l'emprunteur d'une assurance autre que celle que lui propose sa banque. Celle-ci ne peut, au regard de la loi, refuser un autre contrat qui présente des garanties équivalentes au sien. Les débats parlementaires sur le sujet ont souligné la nécessité d'examiner l'extension de cette disposition au cours de la vie du prêt. Compte tenu de ses enjeux techniques et financiers, une telle évolution nécessite au préalable une étude d'impact approfondie.

Je me suis engagé à ce que cette étude d'impact soit remise à temps pour la deuxième lecture du projet de loi relative à la consommation (article 19 octies du projet de loi relative à la consommation) afin d'éclairer le Parlement pour lui permettre de prendre la décision la plus juste. Compte tenu de l'attente forte des parlementaires sur ce sujet sensible, je souhaite que l'Inspection générale des finances conduise cette mission, sur la base d'un cahier des charges sur lequel vous aurez conseillé les parties prenantes (banquiers, bancassureurs et assureurs alternatifs, parlementaires les plus impliqués, comité consultatif du secteur financier – CCSF).

1. Le Président du CCSF a recommandé, à l'issue des auditions qu'il a menées à ma demande auprès des différents acteurs concernés, de réaliser une étude fine pour mesurer l'impact d'une possibilité de résiliation de polices d'assurance en cours de prêt sur les produits et la structuration du marché de l'assurance emprunteur, non neutre pour les assurés. Les contrats d'assurance emprunteur, conclus pour la durée du prêt, permettent à l'assuré de conserver le même niveau de primes et de garanties sur toute la durée du prêt. Dès lors que toute évolution doit se faire au bénéfice exclusif des assurés, il convient de vérifier que cette disposition n'entraînerait pas d'effets indésirables, tels que la généralisation de

Madame Marie-Christine LEPETIT
Chef du service
Inspection générale des finances
Télédéc 335
139 rue de Bercy
75012 PARIS

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
ET DES FINANCES

garanties annuelles ou assorties de clauses de révision annuelle des primes ; ou contribue à un accroissement de la segmentation de ce marché (démutualisation).

2. Par ailleurs, bien que l'attention se soit focalisée sur le changement d'assurance en cours de prêt, cette solution ne constitue qu'une option parmi d'autres pour accroître la concurrence et la pression à la baisse sur la tarification de l'assurance. Il serait utile que l'étude d'impact envisage aussi d'autres leviers réglementaires ou techniques pour faire baisser les marges sur l'assurance emprunteur et permette de comparer leurs effets.

3. Votre analyse devra également se pencher sur la question de la répartition des marges entre assurance et crédit. Les marges élevées de l'assurance emprunteur ont pour corolaire des taux d'intérêt faibles sur le crédit lui-même, en particulier pour le crédit immobilier. Or, une tarification du crédit prenant mieux en compte les risques (notamment : risque de crédit, risque de taux) aurait de multiples avantages d'un point de vue macroprudentiel et permettrait un refinancement plus efficace de ces encours. Dans ce contexte, il importe que l'étude d'impact envisagée analyse aussi les relations et dépendances entre les primes de l'assurance et le taux du crédit et les équilibres du marché du crédit immobilier considéré dans sa globalité.

4. Compte tenu des effets complexes qui pourraient résulter d'une évolution des paramètres actuels (impact sur la couverture des risques, le prix de l'assurance – en moyenne mais aussi d'un point de vue plus microéconomique – et plus globalement sur le financement du logement), vous pourrez avoir recours en appui à votre mission aux services d'universitaires dont la compétence sur l'ensemble des enjeux de l'assurance est établie. Vous pourrez, en tant que de besoin, vous rapprocher de l'ACP ou du CGEJET si votre étude nécessitait des compétences quantitatives poussées ou une approche actuarielle pointue.

Je vous remercie de bien vouloir m'adresser votre rapport pour la fin octobre 2013 afin de conserver un délai utile à la concertation. Il servira en effet aux débats en deuxième lecture du projet de loi relative à la consommation et comportera, en fonction des besoins que vous aurez identifiés dans votre étude, des mesures législatives à inscrire dans ce projet loi. Mes services, en particulier la Direction générale du Trésor, se tiennent à votre disposition pour vous apporter les éléments que vous jugerez utiles à votre réflexion.

Je vous prie de croire, Madame le chef du service, à l'assurance de ma considération distinguée



Pierre MOSCOVICI