## **Loi sur la résiliation annuelle en Assurance des Emprunteurs : impacts pour les assurés et les assureurs**

**Suite à l’amendement Bourquin, le Conseil Constitutionnel a tranché le 12 Janvier dernier, et jugé conforme à la constitution le droit à la résiliation annuelle des contrats d’assurance de groupe. Il soutient qu’avec cette décision, « *l*e législateur a entendu renforcer la protection des consommateurs en assurant un meilleur équilibre contractuel entre l'assuré emprunteur et les établissements bancaires et leurs partenaires assureurs » avec pour objectif « que cette réforme puisse profiter au grand nombre des emprunteurs ayant déjà conclu un contrat d'assurance collectif ».**

**Saluée par les principaux acteurs du marché de l’assurance (assureurs individuels, courtiers et agents généraux), cette loi ouvre ainsi la porte à de nombreuses perspectives de conquête du marché pour les assureurs.**

**Une évolution entamée de longue date, un démarrage difficile**

Avec l’amendement Bourquin du 21 février 2017, le législateur a voulu donner aux emprunteurs la possibilité de résilier **tous les ans** leurs contrats d’assurance de prêt immobilier. Ce texte ne concerne pas uniquement les nouveaux prêts mais s’applique également, depuis le 1er Janvier 2018, à **l’ensemble des crédits existants**.

Il s’inscrit dans la lignée d’une série de lois (Lagarde en 2010 et Hamon en 2014) ouvrant la concurrence sur le marché de l’emprunteur, jusque-là principalement détenu par les établissements bancaires.

Or, d’après les chiffres de la Fédération Française de l’Assurance en 2015, seuls **12 %** des assurés ont eu recours à la délégation d’assurance. Elle pointe :

* Le manque d’information des banques vis-à-vis de ses assurés emprunteurs : Les établissements bancaires sont peu enclins à abandonner une source importante de **bénéfices**; la partie assurance d’un crédit immobilier étant en général **source de résultats excédentaires**. Ces bénéfices importants servent en partie à rémunérer sous la forme d’un **commissionnement** (fixe ou variable) les **apporteurs d’affaires** qui permettent de faire le lien entre assurances et banques.
* Un délai de réflexion trop court pour les emprunteurs : Les emprunteurs ne disposaient que des 12 premiers mois suivant l’emprunt pour résilier leur assurance emprunteur ce qui constituait un **délai relativement court** pour étudier l’ensemble des offres d’assurance sur le marché.

**Les enjeux en termes de tarif d’assurance**

Cette loi pourrait bien changer la donne et permettre **d’accroître la concurrence sur le marché de l’emprunteur** en offrant aux assureurs l’opportunité de développer davantage leur offre sur un marché qui dégage des bénéfices conséquents (des taux de marge proches de **40 %** ne sont pas rares) ; de quoi susciter l’intérêt des assureurs alternatifs actuels voire celui de nouveaux acteurs. Et ce, même si dans plus de 85 % des cas, les assurés souscrivent leur assurance de prêt auprès de leur banque.

Certains acteurs du marché prévoient que **63 %** des primes d’assurance, soit entre **600 et 1,4 Md €**, fassent l’objet d’une délégation d’assurance ; un poids considérable, avec une hypothèse de taux de délégation d’assurance estimé entre **15** et **35%**.

Cette concurrence accrue devrait bénéficier également aux assurés qui se verront proposer des contrats d’assurance plus diversifiés, avec des tarifs en baisse et de meilleures garanties. Les emprunteurs pourraient donc réaliser des **économies substantielles** sur leurs crédits, plus particulièrement dans le contexte actuel de taux de crédits immobiliers bas. Ainsi, grâce aux simulations, les emprunteurs, en fonction de leur profil, pourraient avoir tout intérêt à jouer de la possibilité de délégation d’assurance, les gains pouvant être significatifs comme l’illustre l’exemple ci-après.

*Exemple* : *Soit un couple d’individus ayant souscrit la* ***garantie décès et incapacité/invalidité*** *d’un contrat d’assurance emprunteur de groupe, avec une* ***quotité assurée de 100 %*** *pour chacune des deux têtes,[[1]](#footnote-1) auprès d’un établissement bancaire selon les caractéristiques suivantes :*



1. **Avant délégation d’assurance**, le coût total du crédit pour ce couple assuré est de **37 200 €,** le coût de l’assurance représentant plus de **60%** du coût total du crédit !



1. **En faisant jouer la délégation d’assurance** auprès d’un assureur avec un taux d’assurance de prêt renégocié, le taux d’assurance pourrait passer de 0,38 % (taux d’assurance moyen proposé par les banques) à 0,20 % suite au recours à la délégation d’assurance (selon les benchmarks ou comparateurs spécialisés).

Ce tarif **en % du capital initial** a été choisi conformément aux taux moyens observés sur le marché après délégation d’assurance.



Le coût total du crédit passerait alors à **26 400 €,** soit une économie de **10 800 €.** Le coût de l’assurance connaît également une baisse de près de **47 %**.

La durée moyenne des crédits étant de 10 ans, une comparaison du coût du crédit avec un taux d’assurance avant et après délégation sont effectuées pour ce même exemple en considérant une durée de crédit de 10 ans.



La délégation d’assurance permettrait de faire une économie de **7 200 €** (soit une baisse de *26 %*) sur le coût du crédit à 10 ans.

**Une nécessaire adaptation des banques et des assureurs, des économies pour les assurés ?**

**Il faut s’attendre à une réaction du côté des établissements bancaires** face à cette nouvelle concurrence. Ils devront adapter leurs offres afin de ne pas subir une érosion de leur portefeuille. Comment ? En proposant des offres attractives et adaptées aux nouveaux emprunteurs potentiels et en révisant leur stratégie marketing pour maintenir leur stock actuel d’assurés.

Les enjeux de fidélisation client sont importants, les risques de perte de rentabilité consécutifs à des résiliations sur les contrats d’assurance souscrits depuis 4 ans à un taux très bas également. Ces derniers risquent, en effet, de générer des marges négatives une fois les contrats résiliés. Les banques pourraient être amenées, de ce fait, à augmenter les taux d’emprunts afin de compenser ces pertes potentielles.L’utilisation de modèles de Data Science peut permettre d’identifier les critères ou caractéristiques permettant d’identifier les signaux ou alertes de fragilité d’un portefeuille et prévenir les résiliations.

**Les assureurs devront aller au-delà de l’argument tarifaire** et proposer à leurs clients des offres sur-mesure répondant à leur profil et à leurs besoins, en mettant en place de nouvelles segmentations permettant d’améliorer leur compétitivité.

D’un point de vue technique, la baisse des tarifs due à la recherche de compétitivité des prix pourrait avoir des impacts sur le compte de résultat des assureurs, sur le niveau des frais et plus particulièrement sur les frais d’acquisition (création de nouveaux services, outil de simulation, souscription en ligne, prise en charge de formalités administratives, création de plateformes clients mobile, digitalisation de la gestion des sinistres etc.) mais aussi sur les règles de rémunération et de partage des résultats et/ou des efforts à consentir entre l’assureur et les distributeurs. Les accords de distribution pourraient ainsi être amenés à évoluer plus ou moins fortement entre les différents acteurs du marché.

En termes de solvabilité, la baisse des tarifs entrainerait nécessairement une diminution des primes émises et de ce fait une augmentation mécanique des provisions et du besoin de solvabilité au sens des normes européennes Solvabilité 2[[2]](#footnote-2). Selon les scenarios possibles d’évolution, les assureurs pourraient instruire de nouveaux scénarios dans le cadre de leur gestion des risques (par l’intégration par exemple de scenarios de type chute du portefeuille dans le cadre de l’établissement du rapport ORSA[[3]](#footnote-3)). Dans un contexte de mise en place en 2018 de la Directive Européenne sur la Distribution en Assurance qui renforce la protection des assurés ainsi que la gouvernance et la surveillance des produits d’assurance, les modèles économiques historiques pourraient être amenés à évoluer.

**Côté assurés,** **la faculté de résiliation annuelle des contrats d’assurance emprunteurs n’impliquera pas automatiquement une diminution du coût de crédit.**

Si certains acteurs du marché annoncent des économies conséquentes pour les emprunteurs, d’autres estiment que la diminution du coût de l’assurance ne devrait pas avoir d’impact réel sur les emprunteurs assurés si l’on considère que la hausse des taux d’emprunts bancaires servira de levier et compensera la baisse du taux d’assurance. Ce qui impliquerait donc un coût total du crédit finalement identique pour les emprunteurs.

De plus, l’intérêt pour l’emprunteur de changer d’assurance ne paraît pas systématique, le tarif ne constituant pas la seule raison de changer d’assurance. Il lui faut également étudier et comparer les garanties proposées par le contrat d’assurance emprunteur, les exclusions, l’acceptation des sinistres, les services proposés et le niveau de digitalisation de la relation client (de l’adhésion à la gestion de sinistres).

1. Les quotités assurées peuvent être également de 50% pour chacune des deux têtes mais il a volontairement été choisi dans cet article des quotités importantes à 100% afin de montrer le niveau élevé de l’amplitude possible des tarifs. [↑](#footnote-ref-1)
2. Nouvelles normes de solvabilité applicables au secteur de l’assurance depuis le 01/01/2016. [↑](#footnote-ref-2)
3. Own Risk and Solvency Assessment : rapport non public à produire au moins annuellement dans le respect des exigences des normes de solvabilité européennes Solvabilité 2. [↑](#footnote-ref-3)