

Réforme de l'assurance emprunteur : une réforme qui annonce une redistribution des cartes sur le marché de la bancassurance

Publié le 01/09/2017

L'assurance-emprunteur permet à l'organisme prêteur, lors d'un prêt immobilier ou d'un crédit, de se garantir le remboursement du prêt en cas de défaillance du débiteur. Elle offre ainsi des garanties face aux aléas de la vie (décès, invalidité, perte d'emploi...). Si légalement rien n'oblige à souscrire à une assurance emprunteur dans le cadre d'un prêt immobilier, le secteur bancaire l'impose de façon quasi systématique à la délivrance du crédit. En règle générale, la banque prêteuse propose le contrat groupe (contrat d'assurance souscrit par la banque au profit de tous les assurés). Si l'offre de prêt et l'assurance emprunteur sont vendus ensemble, les deux contrats sont néanmoins distincts. L'assurance emprunteur constitue donc un produit complémentaire mais néanmoins indispensable dans le cadre de la stratégie de développement des banques.

Quelques ordres de grandeur pour mieux appréhender le marché...

Le montant des cotisations au titre des contrats d'assurance emprunteur était de **8,8 milliards d'euros en 2016**, soit une progression de 1 % par rapport à l'année 2015, après une progression de 3 % constatée en 2015.

D'après les études réalisées, le coût d'une assurance emprunteur représente **plus de 30 % du coût d'un crédit immobilier**. Et cette proportion s'élève d'autant plus quand les taux d'intérêts sont bas.

Pourquoi une réforme de l'assurance emprunteur ?

Le consommateur est libre de choisir son assurance-emprunteur, en acceptant l'offre proposée par l'organisme de prêt ou en en faisant appel à une autre assurance que celle proposée par la banque (délégation d'assurance), à condition que le contrat de substitution présenté contienne des garanties équivalentes.

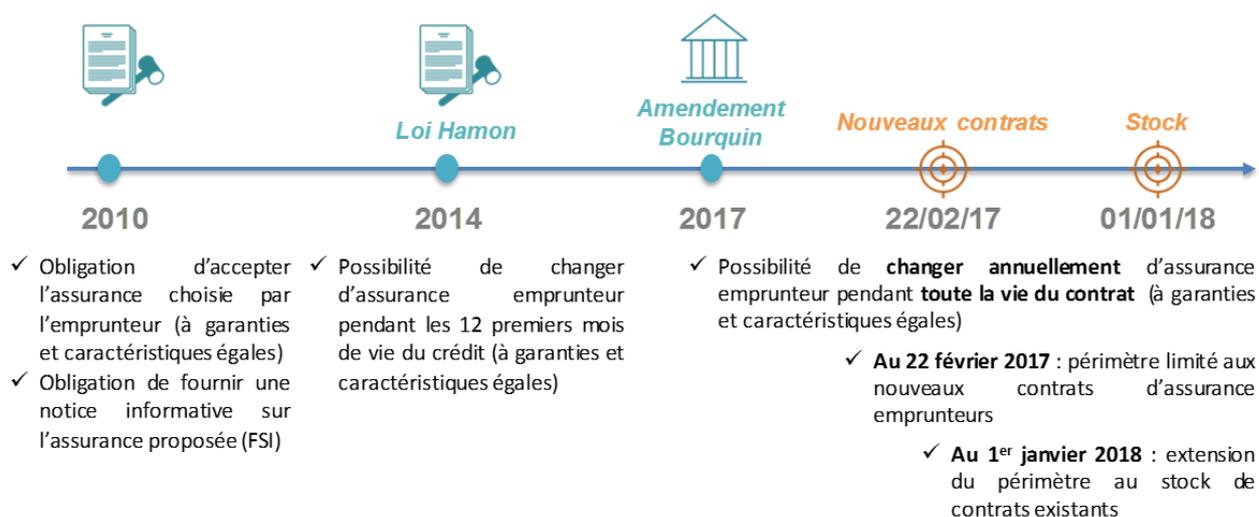
Dans la pratique, le consommateur souscrit en majorité au contrat groupe proposé par sa banque en raison des éléments suivants :

- Présentation systématique du contrat groupe
- Manque d'informations et/ou connaissance de l'offre disponible sur le marché

Pour éviter toute dérive et mieux protéger le consommateur, l'ACPR a d'ailleurs publié une recommandation sur les bonnes pratiques à respecter.

Pour lutter contre cette situation quasi-monopolistique et pousser les banques et les assureurs à offrir des produits plus compétitifs à l'avantage du consommateur, deux lois (respectivement en 2010 et 2014) ont tenté de faire bouger les lignes, sans grand succès. En revanche, l'amendement du 21 février 2017 dernier va certainement bousculer le marché.

Un calendrier resserré



La succession de lois encadrant l'assurance emprunteur illustre bien la volonté du législateur de décloisonner le marché. En 2010, la loi Lagarde autorise la **délégation d'assurance**, en permettant à l'emprunteur de faire appel à un assureur différent de celui de la banque prêteuse, à condition que le contrat alternatif proposé présente « des garanties au moins équivalentes ». La loi Hamon de 2014 a autorisé à **changer d'assurance emprunteur dans le délai d'un an à compter de la date de souscription**, toujours sous couvert de présenter des garanties équivalentes.

Dans les faits, ces lois n'ont pas créé de réelle révolution sur le marché (consommateurs peu informés, frein à se lancer dans des démarches administratives complexes en plein déménagement...). Ainsi, comme le constate le courtier en assurance de prêt Magnolia.fr : « en 2015 et 2016, seuls respectivement 8 et 15 % des assurés ont fait jouer la concurrence » et 85 % des cas les ménages ont souscrit leur assurance-emprunteur auprès de l'organisme bancaire prêteur.

L'amendement Bourquin du 21 février 2017 sur la loi Sapin II s'avère en revanche être un véritable séisme pour le marché de la bancassurance puisqu'il autorise désormais à changer d'assurance emprunteur annuellement, ceci **pendant toute la vie du contrat**. La disposition s'est révélée d'application immédiate pour tous les futurs contrats d'assurance emprunteur souscrits à compter du 22 février 2017 et concernera le stock de contrats existants à compter du **1^{er} janvier 2018**. A l'instar des lois Lagarde et Hamon, cette substitution sera conditionnée à l'accord de la banque prêteuse, pour garantir un niveau de protection équivalent.

Quelles conséquences ?

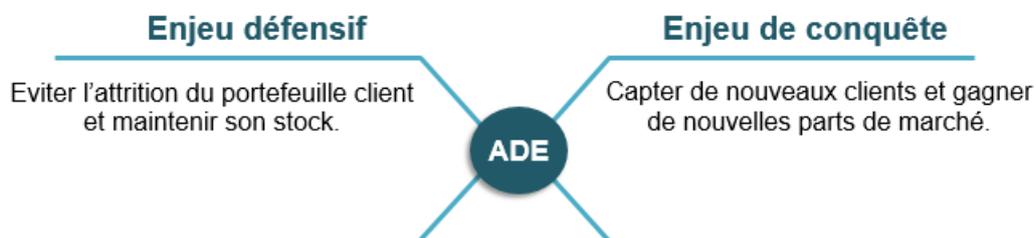
Une redéfinition du paysage concurrentiel

La réforme de l'ADE profitera principalement :

- **Aux assureurs** qui pourront reconquérir des parts de marché en proposant des tarifs attractifs sur une activité cœur de métier et notamment ceux dont l'offre n'est pas adossée à un partenariat bancaire
- Aux **fintechs et les assurtechs** qui pourront se positionner en proposant des offres plus segmentées et axées autour de la **qualité de service client grâce au tout digital**.
- **In fine aux consommateurs**, qui pourront décider de décaler à un moment plus propice la renégociation de leur assurance emprunteur, sans être tenu de respecter le délai précédent d'un an.

Une stratégie de rétention et de conquête à mettre en œuvre rapidement

Face à cette recomposition du paysage concurrentiel, la mise en œuvre d'une stratégie basée autour de deux axes principaux s'impose :



Cette réforme implique pour d'être opérationnel dès la fin de l'année 2017 pour pouvoir :

- Anticiper les **demandes de clients volatiles et fidéliser au maximum le stock de client existant**
- **Contre-attaquer les offres concurrentes** avec des parcours client adaptés et des offres plus segmentées
- **Conquérir de nouveaux clients** via une stratégie commerciale dédiée

Les répercussions de cette réforme seront visibles sur l'ensemble de la chaîne de valeur :

- **Positionnement stratégique** : si aujourd'hui l'assurance emprunteur ne fait pas souvent l'objet d'une réelle mise en concurrence par le consommateur, en cas de hausse des taux de prêts, les clients chercheront à renégocier les produits entourant l'offre de prêt et en particulier l'assurance emprunteur. Le marché de l'assurance emprunteur va devenir de moins en moins captif et les assureurs devront donc réviser leur positionnement stratégique sur ce produit, afin de maintenir un positionnement compétitif.

- **Segmentation client** : les banques et les assureurs devront réviser leur segmentation client, en cherchant à retenir et à attirer les « bons » profils et en adaptant leurs offres et tarifs en fonction.
- **Distribution** : les conseillers clientèle devront s'assurer que leur stock de client actuel est satisfait de la prestation, et alerter ou prendre les mesures nécessaires pour limiter les départs. La digitalisation du parcours client sera notamment un facteur clé de succès, en permettant par exemple aux prospects d'effectuer des devis en ligne permettant une comparaison rapide et simplifiée de leur contrat actuel avec les offres concurrentes.
- **Après-vente** : la formation des conseillers clientèle sera primordiale, en fonction des axes stratégiques définis en amont (sélection des profils à attirer et à retenir, prise de contact lors d'un devis effectué en ligne...). La modernisation des outils d'aide à la vente, de gestion ainsi que les modalités de relation clients seront également des facteurs clés de succès importants.

Un consommateur qui ne sera finalement pas toujours gagnant ?

D'après le cabinet McKinsey, entre 600 millions et 1,4 milliard d'euros de primes d'assurance seraient concernés par la réforme de l'ADE . Un marché profitable, sur lequel les banques sont aujourd'hui les grandes gagnantes mais dont les lignes pourraient bientôt se redessiner. La réforme du droit à l'oubli (décrets d'application du 7 et 13 février 2017) pourrait également contribuer à augmenter le taux de renégociation des contrats d'assurance emprunteurs.

Un élément toutefois pourrait venir contrebalancer l'enthousiasme des consommateurs. Si le sénateur Bourquin estime que cette loi pourrait réduire de 20% le coût moyen des contrats d'assurance de prêt... Le manque à gagner pourrait se répercuter sur le coût global du crédit.

Pour aller plus loin

Si vous souhaitez plus d'informations ou bénéficier d'un accompagnement personnalisé et professionnel sur cette problématique, n'hésitez pas à contacter l'un des membres du cabinet Synaxia. Notre connaissance et notre expertise du secteur assurantiel alliée à nos outils et à une méthodologie éprouvée sur ce type de mission nous permet de vous accompagner tout au long de votre projet, pour vous amener à réaliser votre ambition.

Sources :

- <https://www.ffa-assurance.fr/content/les-contrats-assurance-emprunteur-en-2016>
- <http://tempsreel.nouvelobs.com/immobilier/assurances/20151021.OBS8031/l-assurance-emprunteur-represente-plus-de-30-du-cout-d-un-credit-immobilier.html>
- <http://www.cbanque.com/actu/62973/delegation-assurance-emprunteur-des-pratiques-a-corriger-dans-les-banques>
- <http://www.previssima.fr/actualite/assurance-emprunteur-quel-bilan-de-la-loi-hamon-apres-3-ans.html>
- https://www.lesechos.fr/28/02/2017/LesEchos/22393-123-ECH_resiliation-annuelle---le-marche-de-l-assurance-emprunteur-a-l-aube-d-un-choc.htm
- https://www.lesechos.fr/28/02/2017/LesEchos/22393-123-ECH_resiliation-annuelle---le-marche-de-l-assurance-emprunteur-a-l-aube-d-un-choc.htm
- <http://www.leblogpatrimoine.com/credit-immobilier/assurance-de-pret/assurance-de-pret-lamendement-bourquin-pour-de-resilier-annuellement-votre-assurance-emprunteur-a-partir-du-01-mars-2017.html>