

L'assurance-emprunteur au

Des millions d'assurance-emprunteur ont été souscrites la plupart du temps par des personnes souhaitant acquérir leur résidence principale. Aujourd'hui, ces mêmes acquéreurs peuvent remettre en cause leur assurance qu'ils jugeraient trop onéreuse ou mal adaptée à leurs besoins, la loi leur ayant donné cette nouvelle opportunité. Entretien avec Olivier Sanson, directeur général de AFI-ESCA, société d'assurance spécialiste de l'assurance-emprunteur.



Olivier Sanson, directeur général de AFI-ESCA.

Investissement Conseils : Que signifie exactement la libéralisation de l'assurance-emprunteur depuis le 1^{er} janvier ?

Olivier Sanson : L'assurance-emprunteur est en voie de libéralisation depuis l'avènement des contrats en délégation, il y a une trentaine d'années.

Une première étape décisive a été passée en 2010 avec la loi Lagarde qui a officialisé le droit à la concurrence au moment de la souscription d'un crédit immobilier. Cette loi a été complétée par des articles dans la loi de séparation des activités bancaires en 2013 et par l'adoption des critères du CCSF (Comité consultatif du secteur financier) en 2016. En 2014, la loi Hamon a ouvert la porte à la renégociation des assurances-emprunteur en cours de prêt, instituant un droit à la renégociation de l'assurance-emprunteur dans les douze mois qui suivent la souscription du crédit. En février 2017, un amendement à une loi portant sur la consommation, dit amendement Bourquin, a ouvert ce droit à la substitution à tous les prêts en cours et sans limite de date. C'est cet amendement qui a pris effet le 1^{er} janvier. Voici pourquoi nous entendons parler de libéralisation de l'assurance-emprunteur actuellement. C'est en effet le cas.

Quels sont les avantages pour les emprunteurs ?

O. S. Ce droit à la substitution peut avoir plusieurs avantages. Le premier, le plus évident et le plus parlant pour les consommateurs, c'est, le cas échéant, de pouvoir souscrire à une assurance-emprunteur équivalente à celle

qui les couvre actuellement, mais à un meilleur prix. Cela est naturellement valable pour les jeunes, qui peuvent obtenir des tarifs très bas en assurance individuelle, mais pas seulement. Tout dépend du profil de risque de l'assuré et du contrat souscrit.

Le second, c'est celui de pouvoir trouver une assurance qui couvre mieux certains risques, par exemple, des risques sportifs (si l'on pratique des sports particuliers), professionnels (si l'on se déplace dans des pays à risque, par exemple) ou naturellement liés à son état de santé.

Le troisième, c'est la qualité de la couverture, qui peut se traduire par le non-refus de certaines garanties, même si on a des antécédents médicaux.

Le quatrième enfin, c'est, le cas échéant, de pouvoir s'assurer auprès de l'assureur de son choix, au-delà des aspects tarifaires et de garantie.

Tout le monde peut-il en profiter sans limite ?

O. S. Dans un certain nombre de cas, il peut être difficile de trouver un contrat plus adapté, soit parce que le contrat initialement souscrit est particulièrement bien positionné par rapport à son profil, soit parce que son état de santé s'est dégradé, par exemple. On n'a alors pas trop intérêt à changer d'assureur, car le prix de la couverture pourrait être plus cher que le prix consenti par l'assureur initial.

“ On voit bien qu'il s'agit là d'un conseil bien particulier, qui ne peut être donné que par un conseiller qui connaît bien le sujet. Encore une fois, on est au centre de la prévoyance du client. ”

cœur du devoir de conseil

Comment les courtiers et les CGPI peuvent-ils aider les emprunteurs concrètement ?

O.S. Il nous faut distinguer deux catégories d'emprunteurs : d'une part, les emprunteurs qui remboursent actuellement un crédit et, d'autre part, les futurs emprunteurs. Pour les premiers, c'est-à-dire ceux qui sont déjà engagés dans un remboursement de prêt, la première aide, dans ce cas, consiste à informer l'emprunteur de la nouvelle réglementation et des droits qu'elle apporte aux assurés. La seconde aide consiste à faire des devis auprès de compagnies partenaires qu'on pense bien positionnées sur le profil de risque du client et de faire une analyse comparative garanties/prix rigoureuse auprès du client. On est en plein cœur du devoir de conseil, et il est évident qu'il est ici capital pour la protection de l'assuré et de sa famille. Il est important, en particulier, de ne pas s'arrêter qu'au prix, mais de bien analyser les garanties souscrites, en particulier les exclusions.

On voit bien qu'il s'agit là d'un conseil bien particulier, qui ne peut être donné que par un conseiller qui connaît bien le sujet. Encore une fois, on est au centre de la prévoyance du client.

Et qu'en est-il pour les futurs emprunteurs ?

O.S. L'aide est très similaire dans ce cas, si ce n'est que le conseil doit s'attacher à proposer l'offre la plus adaptée, pas à rechercher une offre plus compétitive qu'une déjà en cours. Néanmoins, puisqu'il est probable que l'emprunteur se verra conseiller par son banquier de souscrire à l'assurance groupe, voire à une assurance individuelle particulière, une comparaison avec cette offre devra être réalisée. Dans les deux cas, que ce soit sur les offres en cours ou sur les offres nouvelles, la question du timing est souvent cruciale.

Quels moyens mettez-vous en place pour les CGPI ?

O.S. AFI-ESCA travaille depuis de très nombreuses années auprès des courtiers et des CGPI, et nous avons développé plusieurs services pour les aider dans leur devoir de conseil.

Le premier d'entre eux est notre support relationnel, via notre réseau de délégués régionaux qui travaillent exclusivement sur la prévoyance et qui rencontrent chaque jour des courtiers et des CGPI, en particulier pour les aider sur le sujet de l'assurance de prêt.

Le second concerne notre outil de simulation et de souscription électronique, récemment enrichi, qui a pour objectif de simplifier le processus de souscription et de le rendre plus rapide.

“ AFI-ESCA travaille depuis de très nombreuses années auprès des courtiers et des CGPI, et nous avons développé plusieurs services pour les aider dans leur devoir de conseil. ”

Le troisième concerne notre plate-forme d'assistance téléphonique, au service exclusif de nos trois mille courtiers partenaires. Le quatrième concerne des kits de souscription que nous mettons à disposition des courtiers, pour les aider à travailler, en particulier vis-à-vis des aspects réglementaires.

Quelle est la durée de l'étude pour une assurance de prêt et pour une renégociation d'assurance ?

O.S. Cela est très variable d'un dossier à l'autre. Un dossier « simple » sort en dix petites minutes avec le système de souscription électronique. Un dossier avec un peu de médical, mais simple, mettra 24 ou 48 heures pour sortir. Un dossier complexe, avec du financier à valider (au-delà d'1,5 million d'euros), peut mettre un mois.

Comment sont rémunérés les CGPI sur ces assurances ?

O.S. La rémunération se fait à travers le commissionnement linéaire assis sur les primes encaissées, qui dure donc sur toute la période de l'assurance, auquel s'ajoutent des frais de dossiers.

En dehors de l'assurance-emprunteur, quels autres produits offrez-vous aux CGPI ?

O.S. Notre offre vers les CGPI contient des solutions pour l'assurance de prêt, pour les contrats homme-clé, de garantie entre associés et de prévoyance-décès personnelle. AFI-ESCA propose également des offres d'assurance-vie et de contrat de capitalisation multisupports de droit français, ainsi que de droit luxembourgeois, issues de notre filiale au Luxembourg. Ces offres sont distribuées par deux réseaux distincts, l'un tourné vers la prévoyance (le réseau propre d'AFI-ESCA) et un autre dirigé vers les solutions épargne (AFI-ESCA Patrimoine).

■ Propos recueillis par Bernard Le Court