



Assurance emprunteur : la marche vers l'inclusion



5 min. de lecture

Mon actualité **personnalisable**

Profitez à tout moment des informations clés selon vos intérêts.

Sélectionnez les thèmes qui vous intéressent :

Gérer mes thèmes favoris

« La France est clairement et depuis longtemps la référence en Europe de l'assurabilité en emprunteur, rappelle d'entrée de jeu **Stéphane Soudeix**, président du courtier et gestionnaire Kereis France. Les pouvoirs publics et les professionnels du secteur s'intéressent au sujet depuis le début des années 1990. Les avancées se sont succédées avec la convention Belorgey, puis le dispositif Aeras et enfin le vote de la loi Lemoine. »

En vingt ans, ce triptyque de mesures a transformé l'accès à l'assurance de prêt immobilier des personnes vulnérables, malades ou porteuses de handicap. « Selon le dernier rapport Aeras, 99,6 % des personnes sollicitant une assurance se voient proposer une offre, avec ou sans surprime et exclusions », poursuit Stéphane Soudeix, qui précise que sur le portefeuille de **Kereis**, 92 % des assurés bénéficient d'une proposition sans surprime ni exclusion.

Pour autant, le sujet est loin d'être clos. Les annonces d'assureurs désireux d'ouvrir davantage l'accès à l'assurance se sont multipliées. « La loi Lemoine, avec le renforcement du droit à l'oubli et la suppression des formalités médicales, contient des avancées remarquables. Ça n'empêche pas de prendre des initiatives pour aller plus loin ! », explique **Nicolas Govillot**, président du directoire des **Assurances du Crédit mutuel**.

Dès 2021, le groupe a exonéré de formalités médicales ses clients les plus fidèles, âgés de moins de 62 ans, pour un emprunt jusqu'à 500 000 €. « Entre novembre 2021 et décembre 2023, 165 000 personnes ont profité de ce dispositif, précise le dirigeant. Au total, en incluant les bénéficiaires de la loi Lemoine, plus de 50 % de nos clients sont dispensés de questionnaire de santé pour l'achat de leur résidence principale. C'est deux fois plus que la moyenne de marché publiée par le CCSF. »

Trois avancées majeures en vingt ans

2001 : LA CONVENTION BELORGEY



- Signée le 18 septembre 2001

- Facilite l'accès à l'assurance emprunteur pour les personnes présentant un risque aggravé de santé en imposant un nouvel examen, en cas de refus d'assurance en première instance. S'il est retoqué une seconde fois, l'assureur doit orienter l'emprunteur vers le « *pool de risque très aggravé* ».

2006 : LA CONVENTION AERAS

- Signée le 6 juillet 2006

- Aeras est le sigle pour « *s'assurer et emprunter avec un risque aggravé de santé* ». Cette convention prévoit notamment un examen à trois niveaux des demandes d'assurance et instaure une grille de référence listant les maladies pour lesquelles l'assureur ne peut appliquer ni surprime ni exclusion de garantie.

2022 : LA LOI LEMOINE

- Promulguée le 28 février 2022

- La réforme supprime la sélection médicale pour les prêts immobiliers inférieurs à 200 000 € dont l'échéance intervient avant les 60 ans de l'assuré. La loi réduit le délai de dix à cinq ans pour se prévaloir du droit à l'oubli pour les cancers et l'hépatite C.

D'autres assureurs se sont aussi positionnés. C'est notamment le cas de **Crédit agricole Assurances**, qui a décidé « *depuis juin 2023 d'élargir l'assurance emprunteur aux clientes et clients qui ont été victimes d'un cancer du sein* », ou de **CNP Assurances** qui, en mars, a supprimé les surprimes et exclusions liées au cancer du sein pour les personnes ayant surmonté cette maladie.

Les poids lourds en tête

Des avancées saluées par les associations de malades. « *Ces initiatives de marché sont un très bon signal adressé aux personnes atteintes de ces cancers. Si d'autres assureurs leur emboîtent le pas, ce sera évidemment positif* », note **Isabelle Huet**, directrice générale de l'association RoseUp, qui informe, accompagne et défend les droits des femmes atteintes de tout type de cancer.

Pour l'heure, ce sont principalement des poids lourds du secteur qui franchissent un pas supplémentaire vers l'inclusion. Une situation qui s'explique par une multitude de facteurs. À commencer par la taille de leur portefeuille et leur capacité à mutualiser. « *Des acteurs de référence disposent de beaucoup de données, car ils ont une part de marché importante, rappelle Viviane Leflaive, associée responsable du secteur assurance au sein de KPMG en France. Ils ont les moyens financiers d'investir pour analyser ces données de manière fine et distinguer les cas où un risque est réellement aggravé et celui où il ne l'est pas, ou plus, au regard de l'avancée de la science. La frilosité sur certains sujets se lève ainsi peu à peu. Cet investissement en temps et en argent est central quand l'emprunteur représente une part importante de leur business model.* »

Sans oublier que, dans un pays très attaché à l'accession à la propriété, l'argument lié à la responsabilité sociale des entreprises en la matière porte particulièrement. « *Les assureurs veulent marquer leur positionnement en prenant des engagements concrets qui traduisent les valeurs qu'ils affichent, au premier rang desquelles l'inclusion* », explique Viviane Leflaive. C'est d'autant plus vrai pour les mutualistes, qui font valoir leur attachement au principe de solidarité. Crédit agricole Assurances avance que sa démarche est « *en cohérence avec ses principes d'universalité et d'inclusion qui garantissent une assurance pour tous* ».

Rivalité commerciale



Mais ce discours est loin de convaincre tout le monde. « *Les annonces récentes de nouvelles garanties sont souvent démagogiques, dénonce **Isabelle Delange**, présidente de **Securimut**. En effet, elles ont une portée très limitée, avec une fréquence de déclenchement rare, et visent principalement à masquer une dégradation des garanties principales et l'introduction d'exclusions nouvelles, comme celle, redoutable, des maladies psychologiques.* »

Il faut dire que ces initiatives interviennent sur fond de rivalité commerciale exacerbée sur le marché de l'emprunteur. Historiquement ultra-majoritaires, les bancassureurs font face à la concurrence d'assureurs « alternatifs », qui jouent la carte de la sélection pour proposer de meilleurs tarifs aux meilleurs risques. Le vote de la loi Lemoine, qui doit ouvrir le marché avec la RIA (résiliation infra-annuelle), a aussi brouillé la situation en supprimant la sélection médicale pour certains prêts.

« *Avec cette suppression, le marché de la RIA est devenu antisélectif pour les alternatifs, estime Isabelle Delange. Tous les emprunteurs historiquement insatisfaits des conditions de leur assurance bancaire à cause d'une surprime ou d'une exclusion peuvent changer de contrat sans questionnaire de santé s'ils remplissent les critères légaux. Ils ne peuvent alors souscrire qu'au près d'un assureur alternatif, puisque les banques réservent leurs contrats à leurs seuls emprunteurs et au seul moment de la souscription du crédit. In fine, la question de l'inclusion de ces emprunteurs en cours de crédit repose exclusivement sur les alternatifs, qui n'ont évidemment pas la même assise de portefeuille que les bancassureurs.* »

La dirigeante tient à prouver que l'inclusion n'est pas l'apanage des bancassureurs : « *Les alternatifs apportent largement leur pierre à l'édifice, en étant contraints d'accepter les yeux fermés les emprunteurs que les banques ne veulent pas assurer, mais aussi en proposant globalement de meilleures garanties et à des prix inférieurs* ». Une manière de ne pas oublier l'inclusion financière. D'ailleurs, les alternatifs pourraient eux aussi adopter des mesures en faveur de personnes malades. « *Même avec une plus petite assise, ils peuvent recréer du volume, notamment avec les réassureurs. Ils ont la capacité à lancer des initiatives d'inclusion, comme les plus grands acteurs. C'est aussi dans leur intérêt pour en faire un argument commercial* », explique **Norbert Gautron**, actuaire et président fondateur du cabinet **Galea & Associés**.

Des marges de manœuvre

L'émergence de nouveaux outils favorise ces évolutions. « *Avec l'IA ou le machine learning, notamment, nous sommes aux prémices de l'utilisation de nouvelles méthodes d'analyse de données. La compréhension de la formation des sinistres va s'affiner. Les conditions pour élargir petit à petit l'accès à l'assurance ont là* », poursuit l'actuaire. Mais pour les associations, la progression est encore trop lente. « *Le ratio S/P en emprunteur est très excédentaire. Il y a donc encore une vraie marge de manœuvre pour introduire plus d'inclusion et aller plus loin* », estime Isabelle Huet, de RoseUp.

Sans remettre en cause la légitimité de ces demandes, le secteur reste prudent. « *S'interroger sur l'intégration des risques significativement aggravés pose la question du consentement à la mutualisation : les autres emprunteurs seront-ils d'accord pour payer un peu plus cher leur assurance ?* », s'interroge Viviane Leflaive. Stéphane Soudeix abonde : « *Dire qu'on peut aller plus vite et plus loin dans l'inclusion nécessite de se fixer un objectif pour que l'emprunteur demeure une assurance avec une sélection médicale, dont l'économie générale est à la main des acteurs du marché, faute de devenir une assurance sociale, avec un coût et des garanties standardisées.* »

Norbert Gautron : « **L'inclusion se mesure aussi lors de la gestion du sinistre** »

L'inclusion ne se joue pas uniquement dans la définition des conditions d'accès à l'assurance emprunteur. Il ne faut pas oublier de regarder ce qui se passe à la sortie, en



cas de sinistre. La politique d'acceptation des sinistres qu'élabore chaque assureur peut faire la différence. Élargir la base des personnes assurables n'aura d'effets bénéfiques que si l'assureur est à la hauteur au moment du sinistre et qu'il n'a pas multiplié les causes d'exclusions de couverture. Par ailleurs, l'inclusion passe aussi par une extension des sinistres couverts. Des innovations sont possibles en la matière. Il est par exemple regrettable de voir que les garanties "perte d'emploi" pour les chefs d'entreprise soient si rares, limitées et assorties d'une longue période de carence en assurance emprunteur.

