

Immobilier En matière d'assurance, mieux vaut faire jouer la concurrence

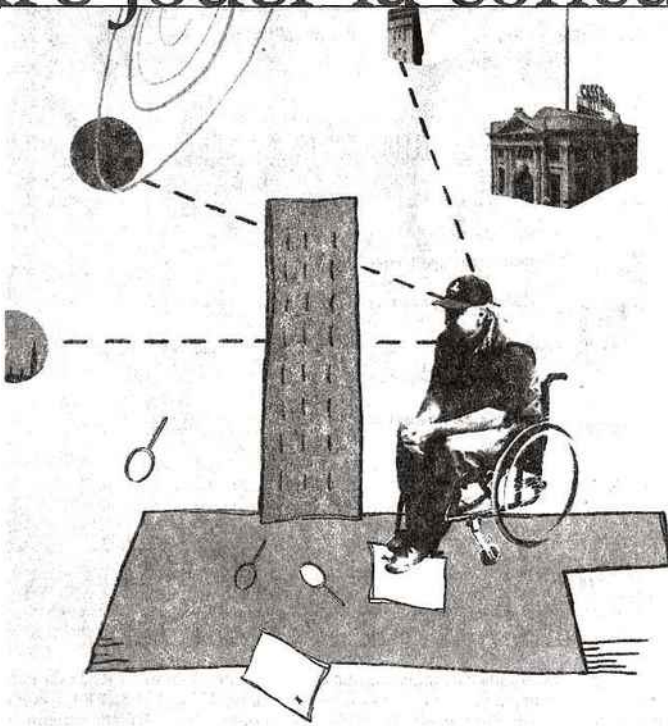
DES SUEURS froides. C'est ce qu'a dû provoquer l'arrêt de la Cour de cassation du 2 mars concernant l'obligation d'un banquier d'informer son emprunteur sur les risques précis couverts par son assurance.

La Cour a en effet donné raison à un client de la Caisse régionale du Crédit agricole mutuel de la Touraine et du Poitou, souscripteur d'un crédit immobilier et d'un contrat « groupe » auprès de sa banque, incapable d'exercer son métier d'agriculteur à la suite d'un problème de santé.

L'assurance prévoyait une invalidité totale, mais pas dans ce cas précis. Or le banquier « est tenu d'éclairer l'emprunteur sur l'adéquation des risques couverts à sa situation personnelle ; la remise d'une notice, par ailleurs requise, ne peut suffire à satisfaire cette obligation ». La banque lui doit aujourd'hui plus de 600 000 euros.

Accepter l'assurance que propose son propre banquier, au moment de la souscription d'un crédit immobilier, paraît souvent la solution la plus simple. L'offre est là, en un seul tenant, et sa gestion sera confiée à un seul interlocuteur, la banque. « Les établissements financiers poussent d'ailleurs dans ce sens, explique le responsable de l'un d'entre eux. Les marges sur les crédits sont devenues très faibles, elles restent intéressantes sur les assurances. »

Il est pourtant possible, légal et même conseillé d'aller voir ailleurs et de souscrire une assurance « en délégation », en passant par un courtier (il en existe plusieurs en ligne), ou en s'adressant directement à des assureurs. C'est une façon de payer moins cher et surtout d'opter pour une couverture mieux adaptée à son profil personnel. Les passionnés de sports à risques ont tout à gagner à faire le tour de la place, tout comme... les candidats au suicide. Les femmes peu-



LES CONTRATS PROPOSÉS PAR LES BANQUES NE COUVRENT PAS TOUS LES RISQUES. EN CAS D'ACCIDENT, LA NOTE PEUT ÊTRE SALÉE

tion d'assurance de la concurrence ».

Pour conserver son prospect, un conseiller peut donc « sans habilitation spécifique » baisser leur tarif de 0,15 % et passer d'un taux de 0,42 % à 0,276 %. « Les banques sont assez peu transparentes dans ce domaine, prévient Philippe Taboret, le directeur du marketing de Caffpi un courtier en ligne qui propose des délégations à géométrie variable et des crédits-assurances sur mesure. Elles ne sont pas tenues de motiver leur décision et peuvent trouver n'importe quel prétexte pour l'expliquer. L'une des parades les plus classiques consiste à augmenter le taux du crédit pour compenser la perte de l'assurance. »

« La différence ne va jamais du simple au double, mais elle peut atteindre plus de 30 % et, dans certains cas, représenter des économies ou des dépenses supplémentaires de plus de 20 000 euros », explique Jocelyne Mallégo, chargée du partenariat emprunteur auprès du courtier en ligne Meilleurtaux.com. Elle conseille de prendre la peine de lire attentivement les contrats, sans rester fixé sur la prime en cas de pépin.

« Personne ne calcule jamais le coût global de l'assurance, ne vérifie les clauses exactes, les délais de carence. Des erreurs qui peuvent coûter cher », poursuit-elle. Il arrive que l'indemnisation ne soit déclenchée que 90 jours (parfois six mois) après l'accident et l'invalidité éventuelle. ■

CATHERINE SABBAH

vent trouver des tarifs moins élevés (calculés sur des statistiques d'espérance de vie). Les jeunes, théoriquement en meilleure santé que leurs aînés, ont tout intérêt à faire jouer la concurrence. Certains contrats assurent enfin les pertes de revenus dues aux problèmes de dos ou aux dépressions... De moins en moins anecdotiques.

Pour faire simple – et à l'exception de quelques établissements financiers qui commencent à proposer des contrats jeunes –, les banques proposent globalement à leurs clients le même tarif d'assurance, autour de 0,5 % du coût total du crédit. Les plus jeunes (25-35 ans) peuvent facilement trouver moins cher sur le marché pour une gamme de risques analo-

gue. Les plus âgés (plus de 50 ans) paieraient sans doute plus cher auprès d'un autre assureur, mais ne trouvent pas forcément auprès d'un banquier classique les garanties dont ils ont réellement besoin.

Pour choisir, il est également utile de savoir faire la différence entre

LES PROBLÈMES DE DOS OU LES DÉPRESSIONS PEUVENT ÊTRE PRIS EN COMPTE

des garanties indemnitaires et forfaitaires. Dans la première hypothèse, la compagnie ne verse que la différence entre le salaire perçu en activité et le salaire perçu en cas d'arrêt de travail. La seconde

prend en charge la totalité des échéances du prêt à concurrence de la quotité choisie au moment de la souscription du contrat.

Informés, les candidats emprunteurs n'en sont pas toujours plus avancés, car certaines banques refusent la délégation. Depuis 1986, la vente liée est pourtant strictement interdite justement au titre de l'amélioration des relations entre les banques et leurs clientèles.

L'assurance devrait ainsi faire partie intégrante des éléments de négociations, comme les frais de dossier, les frais de pénalités en cas de rachat ou le taux d'intérêt. Certaines banques proposent d'ailleurs dans leurs grilles tarifaires à usage interne des tarifs dérogatoires « pour faciliter la négociation avec les clients qui auraient une proposi-

ISABELLE ESPANOL