

Assurance emprunteur des crédits consommation : des pratiques à assainir d'urgence !

Si le marché de l'assurance emprunteur des crédits immobiliers a bénéficié d'une ouverture de la concurrence favorable aux clients, rien de semblable n'a été fait sur l'assurance des crédits consommation. Un marché qui s'élève pourtant à 2,8 milliards d'euros par an, et qui concerne en premier lieu des publics bien plus modestes, ayant besoin de financer leurs biens d'équipement ou leur consommation à crédit. MoneyVox a donc enquêté sur les méthodes et les prix de vente en ligne de ces produits par 6 acteurs majeurs du secteur¹. Le résultat est sans appel : une présentation biaisée, un conseil inexistant et des tarifs prohibitifs assurent des marges totalement délirantes.

Une présentation biaisée et des messages anxiogènes en cas de non-souscription

Les parcours de souscription à cette assurance sont ponctués de messages déséquilibrés. L'utilité de cette assurance est ainsi exagérée, la présentant comme indispensable quels que soient les montants et les durées d'emprunt : « *Une sécurité indispensable en cas d'aléas de la vie* » (Cofidis), « *Prendre un crédit est un projet important ! Nous vous conseillons de souscrire à notre offre d'assurances* » (Younited).

« *De même, alors que cette assurance est généralement facultative, cette information est indiquée de manière extrêmement discrète chez Cofidis, Floa Bank, Sofinco ou Younited, pouvant faire croire au client que la souscription de l'assurance est indispensable. Chez Cofidis par exemple, cette indication n'apparaît qu'en petit dans les informations consommateurs* », **indique Maxime Chipoy, Président de MoneyVox.**

« *Ne pas s'assurer, c'est risqué ! Ce sont alors des messages alarmistes qui s'affichent, parfois avec répétition, et interrompent votre parcours... et vous devrez re-valider le fait que vous acceptez les risques de ne pas être couverts pour pouvoir continuer la souscription* », **ajoute Maxime Chipoy.**

¹ Cetelem, Cofidis, Floa Bank, Franfinance, Sofinco, Younited Credit

Un « Conseil » tourné vers l'intérêt du vendeur

Quel que soit le profil du client utilisé et le type d'emprunt, l'assurance emprunteur est systématiquement « conseillée » par le vendeur. De même, l'assurance proposée est toujours la plus complète possible, et donc la plus chère. Encore plus problématique, Floa Bank et Younited ont mis en place un « opt-in passif » : l'option d'assurance est pré-cochée par défaut, ce qui est totalement anormal pour un produit censé être facultatif.

Comble du conseil biaisé : chez Cofidis et Floa Bank la garantie perte d'emploi est proposée à chaque fois, y compris aux fonctionnaires qui par définition, n'ont aucun risque de ce genre. Rappelons aussi que dans les crédits immobiliers, aux durées bien plus longues (et donc au risque bien plus fort) et aux montants bien plus importants, ce type d'assurance n'est présent que dans 2% des contrats. Chez Floa Bank, il est aussi impossible de moduler les garanties : soit vous vous assurez pour tout (décès, invalidité, maladie, perte d'emploi), soit vous ne vous assurez pas.

« On est loin des dispositions du Code des assurances disposant que les professionnels doivent conseiller « un contrat qui est cohérent avec les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel et précise les raisons qui motivent ce conseil » ! », analyse Maxime Chipoy, de MoneyVox.

Des clients suréquipés à un coût démesuré, pour une rentabilité délirante

Ces présentations, conseils et parcours clients fréquemment biaisés donnent les effets escomptés : le taux d'équipement se situe, selon les acteurs et les types de crédit, entre 50 et 70%. Beau chiffre pour une assurance facultative !

D'autant plus que le coût de ces assurances n'est pas modique : assurer un prêt personnel de 12 000 euros, remboursable sur 60 mois, pour financer une automobile d'occasion coûte entre 979 et 2 016 euros selon les enseignes, ce qui représente entre 31 et 51% du coût total du crédit. Parfois donc, l'assurance coûte plus cher que l'intérêt du crédit.

Ces deux facteurs – fort taux d'équipement et coût élevé – assurent une marge sans commune mesure avec ce qu'on retrouve habituellement dans les assurances : un ratio sinistres sur primes (soit les montants versés pour les accidents par rapport aux montants encaissés par les assureurs) de seulement 20%, contre 70% pour l'assurance habitation et 80% pour l'assurance auto d'après le gendarme européen de l'assurance² ! Sur **100€ versés, seuls 20€ reviennent donc aux clients**, le reste partant en coûts de distribution et de gestion... mais surtout en commissions pour les assureurs et leurs distributeurs (45% de commissions), qui sont les maisons-mères des assureurs de crédit consommation !

« Si l'assurance des crédits consommation n'est pas inutile – notamment pour les crédits de gros montants et de longue durée – un taux d'équipement et des coûts aussi élevés montrent qu'il y a un énorme ménage à faire dans les pratiques de vente, alors même que la concurrence est inexistante. C'est d'autant plus urgent que ces crédits sont souscrits par des personnes bien plus modestes que les clients des crédits immobiliers ! » conclut Maxime Chipoy, Président de MoneyVox.

² https://www.eiopa.europa.eu/eiopa-calls-better-value-money-bancassurance-warning-banks-and-insurers-2022-10-04_en

ASSURANCE EMPRUNTEUR DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

OÙ EST LE PROBLÈME ?

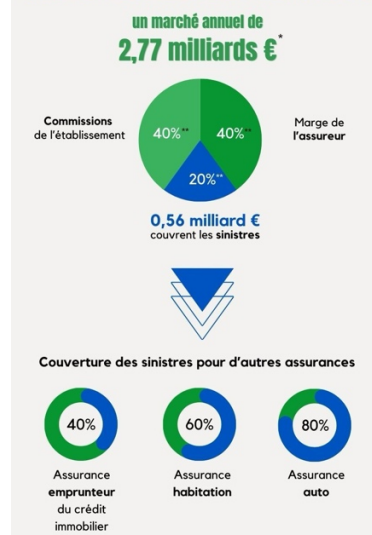


POURQUOI ?

Les établissements exercent une pression considérable sur les emprunteurs



TRÈS BONNE AFFAIRE POUR LES VENDEURS FAIBLE VALEUR POUR LES EMPRUNTEURS



* Source : France Assureurs, primes brutes versées en 2022
** Source : European Insurance and Occupational Pensions Authority,
« Credit Protection Insurance (cpi) sold via banks », 2022

MoneyVox - Novembre 2023

MoneyVox

À propos de MoneyVox :

Créé en 2003, MoneyVox est un site d'actualités, d'explications et de comparatifs sur la finance personnelle et le budget. MoneyVox traite de multiples sujets comme la banque au quotidien, les moyens de paiement, les produits d'épargne, les crédits, les impôts, la retraite, les assurances ou l'énergie. L'équipe se compose aujourd'hui d'une dizaine de journalistes et de professionnels du web. Le site héberge également un forum très actif sur les questions financières.

Contacts presse

Agence 3i Com

Lise Moreau

06 73 41 08 67

lise@agence3icom.fr