



Assurance emprunteur : Utwin évite les clauses d'antériorité

LA THÉMATIQUE DU CLUB PRÉVOYANCE VOUS INTÉRESSE ? QU'EST-CE QU'UN CLUB ? REJOINDRE LE CLUB NEWSLETTER DU CLUB Utwin a augmenté ses tarifs pour le segment Lemoine. À la différence d'autres acteurs de l'assurance emprunteur, le courtier grossiste n'a pas intégré de clause d'antériorité dans ses contrats.

La loi Lemoine a introduit la suppression du questionnaire médical sur l'assurance emprunteur pour les prêts de moins de 200.000 euros qui arrivent à échéance avant le 60^{ème} anniversaire du souscripteur. Face à l'impossibilité d'exclure ou de sur-primer les emprunteurs malades, la majorité des assureurs ont augmenté leurs tarifs sur cette catégorie de prêts. L'augmentation moyenne est d'environ 25%. Utwin, courtier grossiste spécialiste de l'emprunteur, a appliqué une majoration de 10 à 20%, selon Gaëlle Revenu-Prunayre, DGA de Utwin.

À la différence d'autres acteurs du marché, le courtier grossiste a choisi de ne pas intégrer dans ses contrats des clauses d'exclusion sur le risque arrêt de travail. « Certains acteurs alternatifs ont choisi de ne pas augmenter les tarifs mais ils intègrent des clauses qui excluent des maladies préexistantes à la souscription. Nous estimons que ce n'est pas transparent vis-à-vis des clients. En cas de sinistre, il y aura des litiges », prévient Gaëlle Revenu-Prunayre. En effet, cette clause d'exclusion permet à l'assureur de refuser d'indemniser un emprunteur en arrêt de travail en raison d'une rechute.

20% de souscriptions sans questionnaire médical

Environ 20% des souscriptions de Utwin se font sans questionnaire médical. À ce stade, le courtier n'a pas constaté d'alerte sur une éventuelle sinistralité précoce. La résiliation à tout moment a eu un impact considérable sur l'activité fin 2022. Entre septembre et décembre, Utwin a doublé le volume de devis, alors que depuis début 2023, la dynamique commerciale est plus calme. L'augmentation des taux d'intérêt et le ralentissement du marché de l'immobilier expliquent en partie ce ralentissement. Les substitutions d'assurance représentent aujourd'hui 75% des affaires du courtier grossiste, contre 50% avant l'entrée en vigueur de la loi. Utwin a enregistré 14,9M€ de chiffre d'affaires en 2022, en croissance de 20% par rapport à 2021.

Le profil des clients de Utwin a également évolué. « Nous arrivons à capter plus de jeunes et de non-cadres en substitution. Ces profils Lemoine arrivent encore à faire des économies par rapport à leur contrat bancaire, malgré les augmentations tarifaires. Ces personnes avec une CSP inférieure peuvent désormais bénéficier de la RIA, alors qu'ils ont toujours des difficultés à faire jouer une délégation d'assurance au moment de la souscription du prêt », explique la DGA.

Quand le refus des banques n'est pas motivé

Les relations entre les acteurs alternatifs et les banques ne sont pas plus fluides depuis l'entrée en vigueur de la loi Lemoine. « Le délai de réponse n'est pas toujours respecté. Parfois, les refus des banques ne sont pas motivés. Par exemple, elles peuvent écrire que le montant assuré n'est pas correct sans plus de précisions. Le délai pour changer d'assurance est passé de 5 à 3 mois, mais si les banques mettent des bâtons dans les roues, les clients peuvent subir un double prélèvement », dénonce Gaëlle Revenu-Prunayre.

