

Quand changer d'assurance emprunteur est une mauvaise idée

Tout le secteur répète le même conseil : faites jouer la délégation, vous économiserez des milliers d'euros. C'est vrai pour une majorité d'emprunteurs. Ça ne l'est pas pour tous, et l'exception concerne précisément ceux qui ont le plus à perdre.

Le conseil dominant, et pourquoi il est fondé

Les contrats groupe des banques fonctionnent sur la mutualisation. Tous les emprunteurs d'une même tranche paient un tarif proche, quel que soit leur profil de risque. Les assureurs alternatifs, eux, tarifent au cas par cas : âge, état de santé, profession, habitudes.

Pour un emprunteur jeune, non-fumeur, sans antécédent et travaillant dans un bureau, la mutualisation revient à payer pour le risque des autres. La délégation ramène le tarif au risque réel, et l'écart se chiffre en milliers d'euros sur la durée d'un prêt.

Jusque-là, le conseil dominant est juste. Le problème vient de ce qu'il s'énonce sans condition.

Le cas que presque personne ne mentionne : la re-souscription médicale

Votre contrat actuel a été souscrit à un moment précis de votre vie, sur la base de votre état de santé à cette date. L'assureur s'y est engagé pour toute la durée du prêt. Un cancer diagnostiqué trois ans après la signature ne change rien à sa garantie.

Changer de contrat, c'est se soumettre à un nouvel examen du risque, aujourd'hui. Avec votre santé d'aujourd'hui, vos traitements en cours, vos arrêts récents.

La loi Lemoine a supprimé le questionnaire de santé pour les prêts dont la part assurée reste sous un certain seuil et dont le remboursement s'achève avant soixante ans. Ces deux conditions sont cumulatives, et beaucoup d'emprunteurs les franchissent sans le savoir : une résidence principale en zone tendue, un achat à deux, un prêt souscrit après quarante ans.

Au-delà de ces seuils, le questionnaire revient. Et un emprunteur dont la santé s'est dégradée depuis la souscription initiale s'expose à trois issues : une surprime qui annule l'économie, une exclusion sur la pathologie déclarée, ou un refus qui le laisse avec son contrat d'origine et le sentiment d'avoir perdu son temps.

Le contrat qu'il critiquait devient alors le seul qui accepte de le couvrir sans réserve.

Les quatre autres situations où la délégation dessert l'emprunteur

Le profil à risque aggravé

Un artisan du bâtiment, un professionnel exposé, une personne en surpoids ou fumeuse depuis vingt ans : la mutualisation joue en leur faveur. Le contrat groupe leur coûte moins cher que ce qu'un assureur alternatif leur proposerait après examen individuel.

La fin de prêt proche

L'économie se calcule sur le capital restant dû, pas sur le montant emprunté. À cinq ans du terme, l'écart annuel devient marginal, et les frais éventuels de mise en place le rattrapent. Le calcul se fait sur le reste à courir, jamais sur la durée initiale.

Le taux obtenu en contrepartie

Certaines banques consentent une remise sur le taux d'intérêt en échange de la souscription à leur contrat groupe. Cette contrepartie ne se voit nulle part dans le dossier une fois le prêt signé, et l'emprunteur l'a souvent oubliée. Résilier l'assurance ne fait pas remonter le taux, mais l'avantage global doit entrer dans le calcul avant de conclure à une économie.

Le contrat moins cher parce que moins couvrant

Un tarif inférieur s'explique parfois par une définition d'incapacité plus restrictive, une franchise allongée, l'exclusion des affections dorsales et psychiatriques, ou une indemnisation indemnitaire au lieu de forfaitaire. L'emprunteur croit acheter le même produit moins cher. Il achète un autre produit.

Ce que devrait être le conseil

La délégation est une bonne opération pour la majorité des emprunteurs, et la loi Lemoine a supprimé les obstacles qui l'empêchaient. Ces deux faits restent vrais.

Ce qui manque au discours ambiant, c'est la question préalable. Avant de comparer les tarifs, trois vérifications décident de la pertinence même de la démarche.

1. Votre état de santé a-t-il changé depuis la souscription initiale ? Si oui, et si votre prêt dépasse les seuils Lemoine, la délégation vous expose à une surprime, une exclusion ou un refus.
2. Votre profil bénéficie-t-il de la mutualisation ? Métier exposé, tabac, surpoids, antécédents : le contrat groupe peut être le moins cher pour vous.
3. Combien vous reste-t-il à rembourser ? L'économie se calcule sur le capital restant dû, et un prêt en fin de course ne justifie pas la démarche.

Si les trois réponses sont favorables, la délégation reste l'une des économies les plus simples qu'un ménage puisse réaliser sur son budget. Si l'une d'elles ne l'est pas, un conseil automatique de changer de contrat devient un mauvais conseil.

Pourquoi ce discours s'est installé

La délégation d'assurance rémunère ceux qui la recommandent. Les comparateurs, les courtiers et les assureurs alternatifs ont un intérêt convergent à ce que l'emprunteur change de contrat. Personne n'a d'intérêt économique à lui dire de rester.

Ce n'est pas de la malhonnêteté, c'est une asymétrie d'incitation. Elle produit un discours vrai en moyenne et faux pour une minorité qui n'a précisément pas les moyens de se tromper.

Un conseil utile commence par identifier à quelle catégorie appartient la personne en face.