



Les liens sont étroits entre les banques et leurs clients hypothécaires

Les services de proximité ont encore de beaux jours devant eux. Pour financer un bien immobilier, de nombreux clients font confiance aux banques de leur région. Seuls ceux qui disposent d'un patrimoine important et de connaissances spécialisées prospectent au-delà.

Martin Brown, Matthias Hoffmann

Abrégé Des relations stables entre les banques et leurs clients hypothécaires réduisent le risque de crédit et contribuent à la stabilité du système financier. Une nouvelle recherche de l'université de Saint-Gall a étudié pour la première fois les liens qui unissent le marché hypothécaire suisse à ses clients. Elle se base sur un sondage mené en 2011 auprès de quelque 1500 ménages de Suisse alémanique. Ceux qui disposent d'un crédit hypothécaire indiquent en général un plus grand nombre de relations bancaires que ceux qui n'en ont pas. Cela ne signifie pas que les crédits hypothécaires sont des produits conclus isolément. Au contraire : dans la plupart des cas, l'hypothèque est souscrite auprès d'une banque géographiquement proche, où le ménage détient aussi un compte d'épargne ou qu'il utilise pour effectuer des paiements. De plus, les résultats tendent à montrer que le choix de la banque hypothécaire s'effectue en règle générale selon le critère de la disponibilité. Seuls les ménages fortunés et possédants de bonnes connaissances financières semblent accorder une moindre importance à ce critère.

Les crédits immobiliers accordés aux ménages constituent le produit le plus important du marché suisse du crédit. À la fin de 2014, l'encours des créances hypothécaires totalisait 661 milliards de francs. Par comparaison, les crédits octroyés à des entreprises en Suisse s'élevaient à quelque 248 milliards. Quant aux crédits à la consommation, ils ne représentaient que 11 milliards¹.

Les crédits hypothécaires sont les créances que les banques Raiffeisen ainsi que les banques régionales et cantonales accordent le plus souvent. Les deux grandes banques ne sont, toutefois, pas en reste : les hypothèques consenties aux personnes privées représentent près de 70 % de leurs crédits en comptes suisses.

La composition du portefeuille des créances hypothécaires a d'importantes répercussions sur le risque de crédit des

banques. Ces dernières ont donc intérêt à avoir des relations stables avec les emprunteurs. Si l'établissement qui accorde l'hypothèque est la banque principale de l'emprunteur, il peut mieux apprécier le risque et le garder en permanence sous contrôle, par exemple en vérifiant l'évolution des recettes et des dépenses. De son côté, l'emprunteur est plus enclin à rembourser son hypothèque s'il entretient une relation longue et étroite avec la banque. Un tel client aura généralement des difficultés à obtenir de meilleures conditions dans une autre banque². Vu l'influence sur le risque de crédit de chaque banque et l'importance du marché hypothécaire en Suisse, les liens entre les banques et leurs clients hypothécaires ont un impact non négligeable sur la stabilité du secteur bancaire. Plus ils sont stables, plus le secteur bancaire l'est aussi.

Fidélité à la banque locale

Même si les liens entre les banques et leurs clients hypothécaires jouent un grand rôle dans la stabilité du système financier, leur structure n'avait jamais fait l'objet d'une étude empirique. Une recherche récente de l'université de Saint-Gall est venue combler cette lacune³. Sur la base d'un sondage réalisé en 2011 auprès de 1481 ménages alémaniques, elle livre des informations détaillées sur l'ensemble de leurs relations bancaires en répondant à différentes questions : depuis quand dure la relation ? À quels produits et services bancaires (services de paiement, comptes d'épargne, prêts, services de gestion de fortune) les clients recourent-ils ? La relation bancaire sert-elle d'abord à régler des paiements, à faire des retraits d'espèces ou à mettre de l'argent de côté ? Les succursales de toutes les banques suisses ont été répertoriées géographiquement. Ce travail de cartographie a permis de mesurer la distance entre le ménage et la succursale la plus proche où le ménage détenait un compte.

3 Brown Martin et Hoffmann Matthias, « Relationship Banking in the Residential Mortgage Market? Evidence from Switzerland », *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 2016.

1 Banque nationale suisse, *Bulletin mensuel de statistiques bancaires*. Plus des trois quarts des crédits en comptes suisses aux entreprises sont également des créances hypothécaires.

2 Voir Puri M., Rocholl J. et Steffen S., *What Kinds of Bank-Client Relationships Matter in Reducing Loan Defaults and Why?*, 2013. À consulter sur ssrn.com.

De la recherche à la politique

La Vie économique et la Société suisse d'économie et de statistique facilitent le transfert de savoir entre la recherche et la politique. Les études qui ont un rapport étroit avec la politique économique de notre pays sont publiées sous une forme ramassée dans la revue.



Sur le marché du crédit, les relations à long terme profitent au client comme à la banque.

L'étude révèle que les relations bancaires en Suisse durent longtemps et que les clients choisissent leur banque dans leur environnement proche. Les 1481 ménages de l'échantillon entretenaient un total de 2863 relations bancaires, soit 1,9 relation par ménage. De ce total, 66 % durent depuis plus de dix ans, et 18 % ont entre cinq et dix ans. Plus de deux relations bancaires sur trois sont conclues avec une banque qui possède une succursale dans un rayon de 5 kilomètres.

Sur les 1481 ménages, 46 % ont une hypothèque. L'étude montre qu'il existe de nettes différences avec ceux qui n'en ont pas (voir *illustration 1*). Les premiers indiquent en moyenne plus de relations bancaires que les seconds. On pourrait en conclure que ces ménages concluent l'hypothèque avec une banque différente de la banque principale. Or, tel n'est pas le cas, d'après les données disponibles. Des différences entre ces deux types de ménages apparaissent dans de nombreux autres domaines. Ainsi, les ménages avec hypothèque ont en moyenne un revenu et un patrimoine plus élevés que les autres; leurs connaissances financières sont plus vastes et ils détiennent d'autres produits financiers, tels que des comptes de prévoyance et des dépôts de

titres. Si ces ménages comptent un plus grand nombre de relations bancaires, ce serait donc plutôt parce qu'ils ont plus d'argent et qu'ils sont financièrement mieux informés.

Les personnes qui possèdent des compétences financières tendent plus souvent à comparer les offres

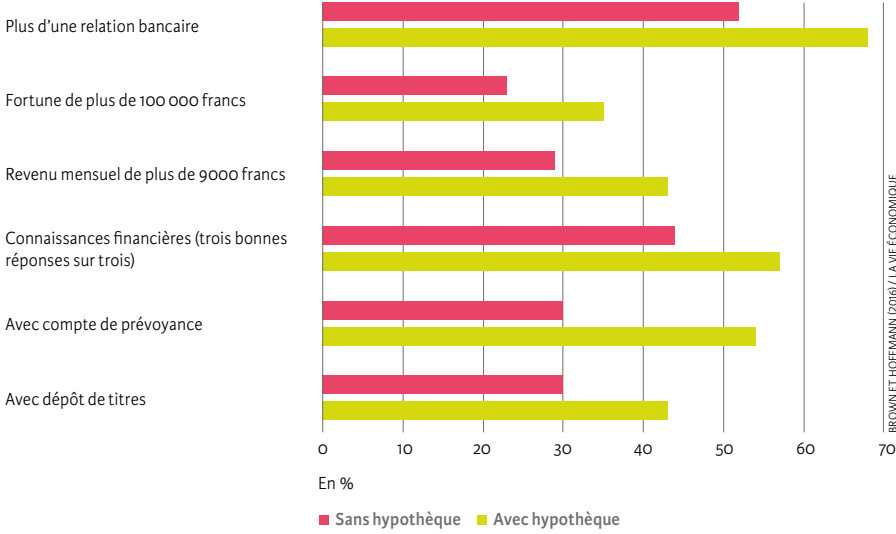
Pour avoir une meilleure vue d'ensemble des relations entre banques et clients hypothécaires, l'étude s'est intéressée de plus près aux ménages avec hypothèque qui comptent au moins deux relations bancaires. Dans l'échantillon, 470 ménages répondent à cette définition, soit 68 % de tous ceux qui ont un prêt hypothécaire. Il est possible de savoir précisément si l'hypothèque que cette catégorie a conclue l'a été avec la banque principale ou avec une autre.

Il est rare qu'un client conclue une hypothèque avec un établissement différent de la banque principale. Si l'on examine la finalité de la relation bancaire, le constat est sans appel (voir *illustration 2*). La banque avec laquelle le ménage conclut une hypothèque est aussi souvent celle dans laquelle il a un compte d'épargne ou qu'il utilise pour effectuer des paiements. La banque dans laquelle le ménage détient une hypothèque est en règle géné-

rale aussi plus proche géographiquement que les banques où les clients hypothécaires possèdent d'autres comptes. Si l'on examine la durée de la relation bancaire, une autre réalité apparaît. On y voit en effet que les relations bancaires avec hypothèque sont souvent plus récentes que celles sans hypothèque. Dans l'ensemble, il ressort que les particuliers en Suisse choisissent une banque principale commune lorsqu'ils se mettent en ménage. Plus tard, c'est en général cette banque qui est choisie au moment de la conclusion d'un emprunt hypothécaire pour l'acquisition d'un logement.

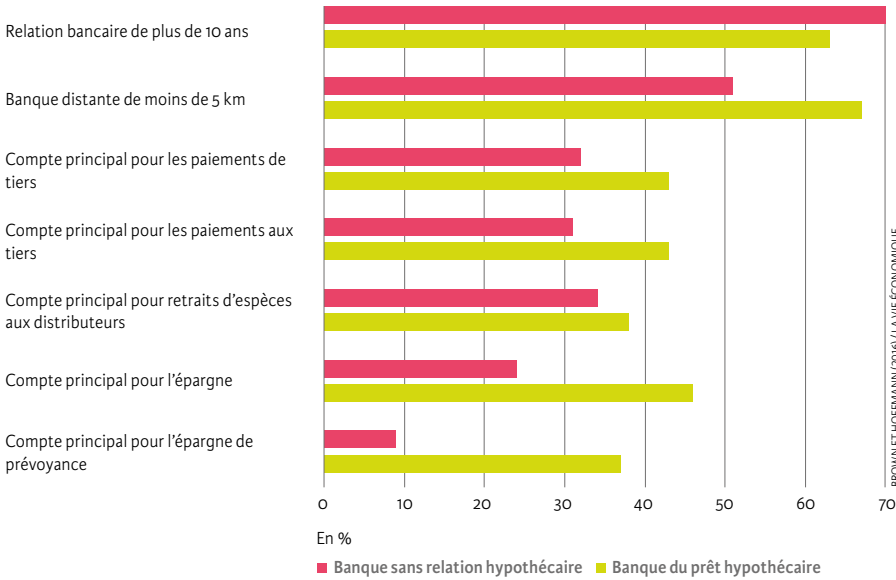
Les emprunteurs n'entretiennent, cependant, pas tous une relation étroite avec la banque principale. Les ménages qui disposent d'une fortune importante ou de connaissances financières élevées concluent plus souvent un emprunt hypothécaire avec une banque éloignée géographiquement. Cela signifie que le choix de la banque hypothécaire se fait généralement en fonction de la disponibilité immédiate. Seuls les ménages avec une expertise financière semblent s'efforcer de conclure, autant que possible, une hypothèque à de meilleures conditions. Un coup d'œil sur la structure de la clientèle qui s'adresse à des sociétés de courtage hypothécaire, comme Moneypark, confirme cette impression.

III. 1. Différences entre ménages avec et sans crédit hypothécaire



Ménages avec hypothèque = 687. Ménages sans hypothèque = 794. Les chiffres dans les diagrammes correspondent à la moyenne de chaque critère.

III. 2. Finalité des relations bancaires des ménages



470 ménages ont été interrogés sur leurs relations bancaires. Tous possèdent une hypothèque et plusieurs relations bancaires. Relations avec hypothèque = 540. Relations sans hypothèque = 688. Les chiffres dans les diagrammes correspondent à la moyenne de chaque critère.

La concurrence fonctionne-t-elle sur le marché hypothécaire ?

Les relations entre banques et clients sur le marché hypothécaire suisse sont actuellement très stables. Ce constat est de bon augure pour les risques de crédit, de taux et de liquidité des banques. C'est également positif pour la stabilité de la place financière suisse. On peut, toutefois, se demander quelle est l'ampleur de la concurrence sur le marché hypothécaire suisse, quand la proximité joue un rôle aussi important dans le choix de la banque hypothécaire. Il sera donc intéressant d'observer si ce choix dicté pour des raisons de confort se maintiendra quand de nouveaux concurrents, tels que des compagnies d'assurance ou des caisses de pension, et de nouvelles sociétés de courtage arriveront sur le marché.



Martin Brown
Professeur d'économie bancaire à l'université de Saint-Gall



Matthias Hoffmann
Auteur de thèse en sciences économiques, université de Saint-Gall