

Prévoyance – L'assurance décès

A ne pas confondre, bien évidemment, avec l'assurance vie

Méconnue, l'assurance décès apparaît pourtant comme le produit le plus efficace pour couvrir les siens en cas de trépas. Pour autant, celle-ci pâtit de deux inconvénients majeurs à savoir son fonctionnement à fonds perdus, et la stricte sélection médicale qu'elle impose. Des freins suffisants pour la reléguer au second plan, loin derrière la plus traditionnelle assurance-vie. Un produit différent, mais complémentaire.

Souscrire une assurance-vie pour couvrir les siens... en cas de décès. Un quasi-oxymore qui sonne aujourd'hui comme un lieu commun. Pour beaucoup de gens, en effet, l'assurance-vie apparaît comme le meilleur moyen de garantir à ses proches le versement d'un capital une fois franchi le Styx. Pourtant, cette assurance plébiscitée par les Français est en réalité avant tout un produit d'épargne. Et pour prévenir son trépas, c'est un autre produit, méconnu, qui s'avère le mieux adapté : l'assurance décès.

Comme une assurance automobile

Celle-ci fonctionne, comme une assurance automobile, sur le principe de la réalisation ou non d'un risque jugé faible au moment de la signature du contrat. Chaque année – par reconduction tacite -, le souscripteur verse une somme qui assure aux bénéficiaires choisis – souvent l'époux-épouse et les enfants – le versement d'un important capital en cas de décès – hors suicide, ou d'invalidité totale. "Le montant est très variable, précise Stanislas di Vittorio, fondateur du comparateur d'assurances Assurland. La fourchette basse se situe autour de 50 000€ euros car en dessous, la prime versée par l'assuré devient trop faible. A l'inverse, à la hausse il n'y a pas de limites. Toutefois, au-delà d'un million d'euros, les assureurs vont commencer à tousser un peu." Au vu de ce large éventail, tout l'art réside dans la faculté de bien choisir le montant du capital à verser à ses bénéficiaires. "Il est primordial d'établir un bilan, à l'actif – les biens de la personne, les contrats déjà souscrits – et au passif – l'ensemble de ses besoins, explique Loïc Nauleau, agent général Axa Prévoyance et Patrimoine. Il importe alors de voir sur le long terme, de penser aux éventuelles études des enfants, au règlement des impôts, au train de vie que l'on veut assurer à ses proches, et pas seulement aux frais d'obsèques. De même, il faut penser ses besoins au niveau familial, mais aussi professionnel. Si je suis médecin ou avocat, que deviennent les parts de mon cabinet ? Toutes ces questions permettent de réaliser du sur-mesure."

Une analyse qui permet au souscripteur de ne pas cotiser trop au regard de ses besoins. "Lorsqu'on juge que le passif d'un futur assuré s'élève à 120 000€, et son actif à 100 000€, l'assurance décès ne porte alors que sur 20 000€, en guise de complément", poursuit le même. Autre aspect à ne pas négliger pour négocier son contrat au plus près de ses besoins, les différentes clauses et assurances annexes du souscripteur. Certains contrats d'assurance décès, peu coûteux à première vue, ne couvrent par exemple que les décès accidentels. Des contrats de couverture de prêts, quant à eux, ne garantissent que le trépas survenu dans la zone UE. De même, bien vérifier les clauses bénéficiaires. Il existe une large nuance entre "mon conjoint et à défaut mes enfants", et "mon conjoint et mes enfants à parts égales entre eux", par exemple.

Mais derrière toutes ces variables, une tendance se dessine toutefois. C'est en tout cas l'avis de Stéphane Barbot, responsable du service Marketing des marchés à la Maif : "La préconisation type en termes de capital à verser comprend généralement un minimum de trois années de salaire du conjoint décédé." Au-delà de ces choix personnels en termes de couverture, d'autres critères, fixés par l'assureur, entrent en ligne de compte dans le calcul, cette fois, du montant de la cotisation à verser.

"Les deux critères essentiels qui décident du montant de la souscription sont l'âge, et le fait d'être ou non fumeur, affirme Stanislas di Vittorio. Tout simplement parce que ce sont deux éléments qui font considérablement varier le risque de décès durant le période du contrat." A noter par ailleurs que le contrat étant "en âge atteint", la cotisation croît avec les années – le risque de décéder augmentant lui aussi – mais selon la grille tarifaire définie au moment de la signature. Enfin, si le versement d'un capital constitue la principale garantie du contrat, celle-ci n'est pas la seule. "Il existe des garanties optionnelles, explique Stéphane Barbot. Tout d'abord, l'invalidité partielle, qui assure aux bénéficiaires le versement de tout ou partie du capital si cela survient. Ensuite, l'incapacité temporaire de travail, qui couvre l'arrêt de travail. Encore, la rente éducation. L'assuré paie une cotisation supplémentaire pour que, en cas de décès, ses enfants touchent une somme régulière, fixée au contrat pour la poursuite de leurs études, jusqu'à la fin de celles-ci." Une kyrielle de filets de sécurité pour sa famille, donc, mais soumis à plusieurs conditions.

"Au delà de cette limite, votre ticket n'est plus valable"

Bien que le risque qu'elle couvre se réalise dans 100 % des cas, l'assurance décès n'est cependant pas accessible à tous. Au-delà de 65 ou 70 ans selon les cas, celle-ci n'est plus pour vous. Même si vous jouissez d'un contrat en cours, celui-ci prendra fin automatiquement. Principale cause de cette exclusion, l'augmentation de la probabilité de réalisation du risque. Mais pas seulement, explique Stéphane Barbot : "Il s'agit d'un âge où les gens sont à la retraite. Leur décès ne représente donc pas une perte de revenus. Et puis nous considérons qu'à cette période de la vie, le capital et le patrimoine sont constitués." Autres exclus de l'assurance décès dans de nombreux cas, les adeptes d'activités à risque. "Les gens qui font de la boxe, qui pratiquent des arts martiaux, du parachutisme, de la spéléo, par exemple", énumère Stanislas di Vittorio. En plus de ces cas particuliers, l'assurance décès se voit aussi refusée aux personnes souffrant de maladies graves – la probabilité de réalisation du risque étant, là encore, jugée trop élevée. Un élément que les assureurs repèrent lors d'une étape clé de la signature du contrat : la visite médicale, qui peut dans certains cas être remplacée par un simple questionnaire, auquel le futur assuré à tout intérêt à répondre avec sincérité, au risque de voir son contrat nul et non avenu.

"Nous pouvons refuser l'assurance décès pour raisons médicales, explique Stéphane Barbot. Mais avant d'en arriver à cette extrémité, il est possible de réduire la garantie en excluant certaines situations, ou encore de proposer une tarification adaptée à ce risque plus élevé." Si elle sait exclure, l'assurance décès n'en reste pas moins un produit ouvert à la grande majorité de la population. Mais celle-ci possède aussi ses cibles privilégiées.

Quoique le risque décès étant des plus universels, l'assurance qui le couvre s'adresse avant tout à un type de population. "Les gens qui ont la charge d'une famille, et qui n'ont pas de risque direct de décéder. Le profil type, c'est celui d'un homme de 40 ans, en bonne santé, en couple avec de jeunes enfants", résume Stanislas di Vittorio.

“Beaucoup de gens qui ne veulent pas entendre parler d’assurance décès changent d’ailleurs souvent leur fusil d’épaule une fois qu’ils deviennent parents”, note pour sa part Loïc Nauleau. Pour compléter ce profil social type, ajoutons que ce dernier est bien souvent cadre, chef d’entreprise, ou exerce une profession libérale. Pour autant, derrière cette apparente uniformité, d’autres types de population peuvent être concernés.

Stéphane Barbot en dénombre au moins trois : “Les publics les plus fragiles qui ont besoin de se couvrir car ils ne bénéficient pas d’autre assurance, via leur employeur par exemple. Pour eux, il s’agit là d’un premier niveau nécessaire de couverture. Ensuite, les gens qui désirent épargner, sur un contrat d’assurance-vie par exemple, pour mettre leurs proches à l’abri en cas de problème. Et bien avant que cette épargne ne soit constituée, certains souscrivent une assurance décès, pour faire la jointure. Enfin, dans des cas d’organisations patrimoniales complexes, qui impliquent par exemple des rachats de parts de sociétés ou autres enjeux du même type. Les sommes importantes que nécessitent de tels mécanismes de transmission de patrimoine peuvent alors faire apparaître l’assurance décès comme une solution pertinente.” Dernière situation dans laquelle couvrir ses proches en cas de décès s’avère important : lorsque d’importantes disparités de revenus existent au sein d’un couple. Toute une série de profils, donc, potentiellement intéressés par l’assurance décès. Mais au-delà de son fonctionnement, en quoi celle-ci apparaît-elle comme une couverture intéressante ?

A fonds perdus

Le premier avantage de l’assurance décès, pour plagier La Palisse, relève de son aspect “assurance”. Ainsi permet-elle aux bénéficiaires de se voir verser des sommes très importantes au regard du montant de la cotisation annuelle versée par le souscripteur. Aussi, pour une cotisation de 80 000 €uros, un homme marié de 30 ans, non fumeur, cotisera 13 €uros/mois soit 156 €uros/an chez Aviva, et à peine plus – 17 euros/mois, soit 204 €uros/an – chez MMA. Un ratio d’autant plus intéressant que le capital dû par la compagnie d’assurance est versé dès la souscription du contrat, sans délai permettant d’atteindre un certain niveau de cotisation. Un atout que ne possède pas l’assurance-vie, qui ne reverse que le montant épargné par l’assuré. Si celui-ci ne s’élève qu’à 500 euros€, les bénéficiaires ne toucheront que... 500 €uros ! Enfin, l’assurance décès jouit d’une grande souplesse.

“L’aspect temporaire de l’assurance décès permet de mettre fin à la couverture par simple arrêt des cotisations. Ainsi, on peut y mettre un terme quand la situation ou le patrimoine de l’assuré ne justifie plus le recours à cette garantie”, soulignent Sandra Petit et Philippe Moussaud, chez gestiondepatrioine.com. En contrepoint de ces avantages, de nombreuses limites sont aussi à déplorer. Au premier rang de celles-ci, la perte des sommes cotisées si le risque décès ne se réalise pas pendant la période du contrat, celui-ci étant dit “à fonds perdus”. A l’inverse de l’assurance-vie, l’assurance décès n’apparaît donc en rien comme une solution d’épargne. Ensuite, l’assurance décès n’est qu’une assurance temporaire, et ne peut constituer une couverture sûre tout au long de la vie. Aussi importe-t-il de considérer la question jeune, avant que le montant des cotisations ne devienne trop élevé ou que la sélection médicale ne vous exclue de la liste des souscripteurs potentiels. Financièrement aussi, Stéphane Barbot relève un bémol : “L’érosion monétaire. Prenons le cas de quelqu’un qui a souscrit un contrat en 1990 et qui décède en 2010.

Le capital établi au moment de la signature n'a plus la même valeur 20 ans plus tard. Toutefois, il existe des garanties d'indexation du capital – la cotisation se trouvant elle aussi indexée –, qui concernent des hausses de 1,2 ou 3 %. Cela permet tout juste de suivre l'inflation, mais ne prend pas en compte les évolutions de la vie. Si vous avez eu des enfants après la signature du contrat, par exemple, la situation n'est plus la même. Le besoin à prendre en compte peut être bien plus important.” La solution pour faire évoluer son contrat ? “Effectuer une augmentation de capital, mais celle-ci est soumise à de nouveaux tests médicaux, poursuit le même. A la Maif toutefois, nous avons mis en place des hausses de capitaux forfaitaires, et sans sélection médicale. Mais dans tous les cas, ces modifications de contrats impliquent de suivre régulièrement son contrat, ce que les assurés ne font pas toujours.” Des freins à la souscription qui participent du manque d'engouement pour l'assurance décès, et du choix de nombreux particuliers de se diriger vers l'assurance-vie.

Le déni

L'assurance décès, en effet, n'attire pas. Plusieurs raisons à cela. La sélection médicale, d'abord, qui effraie les clients et que beaucoup jugent malsaine et trop intrusive. “Les gens pensent par ailleurs qu'ils seront plus ou moins pris en charge par l'Etat ou la Sécurité sociale, souligne Stéphane Barbot. Certes, ils le seront un peu, mais sur des bases extrêmement basses. Et puis, beaucoup s'imaginent être couverts via d'autres produits, comme leur carte bancaire. Mais là aussi, il s'agit de couvertures aux conditions d'exercice très limitées.” Enfin, et c'est sans aucun doute la raison plus importante, le déni. “Les gens ont peur de mourir, et n'aiment pas en parler ni envisager cette éventualité”, explique Loïc Nauleau. Un état de fait qui enclenche une certaine inertie quand à la mise en place d'une stratégie de couverture décès. Pour autant, ces freins condamnent-ils l'assurance décès à un rôle de faire-valoir de l'assurance-vie ? Non. En réalité, pour couvrir efficacement ses proches en cas de trépas, les deux produits s'avèrent complémentaires, et adaptés à des besoins différents.

“Les deux outils peuvent se combiner à des moments différents et pour des profils différents. Les gens qui ont une grosse capacité d'épargne immédiate, par exemple, peuvent aller vers l'assurance-vie et opter en parallèle pour l'assurance décès comme un outil de montage patrimonial. Le conseil joue un rôle important”, explique Stéphane Barbot. Preuve de cette complémentarité, le point commun qui relie les deux produits : la désignation par le souscripteur des futurs bénéficiaires. Des bénéficiaires qui toucheront simplement des sommes de provenance différente. Avec l'assurance-vie, ils se verront verser – en cas de décès du signataire pendant que court le contrat – le capital épargné par celui-ci. Avec l'assurance décès, il s'agira de la somme fixée par le contrat en contrepartie d'années de cotisation.

