

Prévoyance : comment savoir si vous avez choisi le bon contrat

Publié le : 21/06/2016

Auteur : Olifan Group

Travailleurs non salariés, êtes-vous bien couvert contre le risque de maladie, d'invalidité ou de décès ? Voici les critères que j'utilise pour évaluer un contrat de prévoyance. Et si le prix n'y figure pas, ce n'est pas par hasard.

En matière de prévoyance, l'opinion dominante est bien connue : « *tous les contrats se valent, il n'y a que le prix qui change. Donc, achetons malin, par exemple sur internet* . »

Si c'est moins cher, vous êtes moins couvert

Ce raisonnement est sans doute valable pour un billet d'avion ou un séjour au soleil. Pas pour la maladie, l'invalidité et le décès : l'assureur doit équilibrer ce qu'il vous facture et ce qu'il vous règle en cas de sinistre.

Donc **si le contrat n'est pas cher, c'est qu'il vous indemnise peu ou qu'il limite les cas où il vous indemnise.**

Pour savoir ce qu'il en est, il faut plonger dans les conditions générales des contrats. Pas captivant, mais très instructif. C'est ce que je vous propose avec les critères qui suivent. Chacun d'eux a une influence sur le prix et sur la qualité de la couverture.

Si vous les connaissez, vous saurez ce que vous achetez. Faire des économies sur votre prévoyance, pourquoi pas. Mais signez en ayant compris pourquoi c'est moins

cher.

Quel est votre barème d'invalidité ?

L'invalidité, sur le plan économique, c'est le pire scénario. Non seulement vous n'avez plus de revenus, mais vous « coûte » à votre famille en soins quotidiens, en aménagements de votre domicile ou de votre voiture etc. Or, **il n'existe pas un barème d'invalidité unique** mais plusieurs, parmi lesquels l'assureur choisit.

L'écart de prix peut atteindre 25% entre un barème standard (celui de la Sécurité sociale) et un barème spécifique à votre profession. Prenons l'exemple d'un pianiste qui perd le pouce droit. Le barème minimaliste va considérer qu'il est invalide à 22%, parce qu'on peut très bien vivre sans pouce droit. Conséquence : notre pianiste ne touchera rien ou pas grand-chose.

Le barème maximaliste va considérer qu'il est invalide à 100%, parce qu'un pianiste qui n'a plus de pouce droit ne peut plus jouer. Dans ces conditions, notre musicien touchera la totalité de la rente souscrite.

Décès accidentel ou décès toutes causes ?

Votre couverture décès est-elle limitée au décès accidentel ou étendue au décès toutes causes ?

Le contrat décès accident est bien moins cher. Quand on est jeune et en bonne santé, on peut se dire qu'il est suffisant. Mais il y a une explication : l'accident est une cause de décès presque anecdotique par rapport à la maladie.

Une [étude INSEE de 2013](#) indique par exemple qu'en France, **les accidents, y compris les suicides, représentent seulement 7,6 % des décès chez les hommes et 5,3 % chez les femmes. Tout le reste, c'est de la maladie.**

Donc, si l'assurance décès accident n'est pas chère, c'est que l'assureur ne court pas un grand risque et que vous êtes très mal couvert. Un peu comme si une assurance auto vous couvrait uniquement pour circuler la semaine entre minuit et 4 heures du matin. Auriez-vous envie de souscrire ?

Contrat forfaitaire ou contrat indemnitaire ?

Certains contrats de prévoyance sont dits « forfaitaires » : ils vous garantissent un revenu fixe en cas d'arrêt de travail, par exemple 3 000 euros par mois.

D'autres sont dits « indemnitaires » : ils sont environ 10% moins chers mais ils vous garantissent un *pourcentage* de votre revenu de l'année précédente, ou de la moyenne des trois dernières années.

Si vous faites un chiffre d'affaires régulier d'une année sur l'autre, prenez un contrat indemnitaire pour faire des économies.

Si vous avez des fluctuations de chiffre importantes, vous avez besoin d'un contrat forfaitaire. Sinon, vous risquez d'être arrêté un jour et de toucher des indemnités insuffisantes, parce que votre activité a moins bien marché l'année précédente.

Quelle durée de franchise ?

Un contrat arrêt de travail avec franchise de 90 jours coûte facilement 40 % moins cher qu'un autre avec franchise de 30 jours. Mais l'assureur qui vous propose ce contrat très compétitif ne va pas insister sur le fait que **vous attendrez 3 mois pour toucher votre premier euro d'indemnités**.

Donc, demandez-vous ce qui vous convient. Si vous avez une bonne équipe pour faire tourner votre entreprise quand vous êtes absent, ou un accord entre associés, pourquoi pas 90 jours de franchise.

Mais si vous travaillez en solo, votre chiffre d'affaires va tomber à zéro dès le jour de votre arrêt. Pouvez-vous rester sans revenus pendant trois mois ?

Avez-vous pensé à vos charges fixes ?

Si vous vous arrêtez pour un mois, six mois ou un an, vos charges fixes continuent à courir : cotisations sociales, loyer, crédit-bail de votre véhicule, salaire de votre assistante...

Vérifiez que vous pouvez y faire face, même sur une période prolongée. Si ce n'est pas le cas, vous avez besoin d'un contrat charges professionnelles en plus de votre prévoyance. A défaut vos indemnités journalières serviront à payer vos charges, et pas votre quotidien.

Et le contrat de prévoyance idéal est...

Le [contrat de prévoyance idéal](#) n'est donc pas le plus cher, ni le moins cher. C'est celui qui correspond à votre situation.

Quel est le barème d'invalidité qui couvre le mieux les spécificités de votre métier ?
Votre chiffre d'affaires est-il assez régulier pour souscrire un contrat indemnitaire ?
Etes-vous assez bien entouré pour prendre une franchise de 90 jours ? A combien s'élèvent vos charges fixes ?

Par contre, **pas de question à se poser sur la couverture décès** : choisissez le décès toutes causes.

Vérifiez régulièrement le montant de vos garanties

Dernier conseil : **vérifiez régulièrement que votre contrat de prévoyance correspond toujours à votre situation.**

Je rencontre souvent des professionnels qui se sont assurés dix ou quinze ans plus tôt. Ils ont complètement oublié que depuis, leur chiffre d'affaires a augmenté, leur train de vie a augmenté – les enfants, le remboursement de la maison – mais les garanties n'ont pas évolué.

L'assureur n'est pas seulement là pour vous envoyer un appel de cotisations une fois par an. Il est là pour vous suivre et pour vous conseiller.

Je recommande à mes clients de m'envoyer chaque année leur bilan ou leur déclaration fiscale 2035. Je regarde leurs chiffres et en cas d'écart important, je les appelle pour leur proposer des adaptations.

[Emmanuelle Vanderschueren](#)

Lire aussi :

- Créateurs et repreneurs, n'oubliez pas votre prévoyance