

Contrats obsèques : le diable est dans les détails

Les Français sont de plus en plus nombreux à préparer leur enterrement. Mais la diffusion des garanties obsèques se heurte à de nombreuses difficultés, juridiques et réglementaires. Un groupe de travail associant toutes les parties prenantes vient d'être mis en place. Article publié dans L'Argus de l'Assurance - argusdelassurance.com - daté du 21 mai 2010 et reproduit avec l'aimable autorisation de son auteur : Vittoria de Bagnolo.



Georges Colombier, député de l'Isère.

La financiarisation des obsèques est une réalité incontestable, qui ne fera que croître dans les prochaines années

Philippe Gosselin, député de la Manche.



« Qu'on le veuille ou non, nous assistons bien au développement d'un véritable marché de la mort. » Une étude toute fraîche de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) confirme ce constat lancé par le député UMP de l'Isère, Georges Colombier, lors des premiers États généraux des protections obsèques organisés par l'Office français de prévoyance funéraire (OFPP), le 6 mai. L'année dernière, les Français ont versé près d'un milliard d'euros pour préparer leurs obsèques, une collecte en hausse de 11 %, et le nombre de nouveaux contrats souscrits (414 900) a bondi de 17 %. Au total, le nombre d'assurés a quasiment doublé en l'espace de 6 ans, passant de 1,4 million fin 2003 à 2,5 millions fin 2009, et l'on estime que dans l'avenir, près de 1 Français sur 3 devrait être équipé d'un tel contrat. Les contrats distribués par les opérateurs funéraires à partir d'un devis détaillé ne représentent que 10 % du marché. L'immense majorité des garanties est vendue directement par les compagnies d'assurances et les banques. « La financiarisation des obsèques est une réalité incontestable, qui ne fera que croître dans les prochaines années », poursuit Georges Colombier. Mais le foisonnement des formules réserve parfois des surprises désagréables aux familles.

Information biaisée

En effet, sous un intitulé à première vue très proche, les réseaux financiers distribuent aussi bien des garanties en capital qu'en prestations. Dans le premier cas, la compagnie se borne à verser à un proche de l'assuré de

Jean-Pierre Sueur, Sénateur député du Loiret.



Philippe Gosselin (...), a insisté sur l'urgence d'ouvrir la discussion sur ce point en profitant d'une "fenêtre de tir" qui pourrait être la prochaine loi de finance 2011

quoi couvrir les frais d'obsèques. Une formule qui n'offre aucune garantie sur la véritable utilisation des sommes en question. Comme vient de le rappeler un arrêt de la Cour de cassation en date du 17 mars 2010, la dénomination "obsèques" sur un contrat ne suffit pas à contraindre le bénéficiaire à affecter l'argent au paiement des funérailles. L'association UFC-Que Choisir compte d'ailleurs attaquer prochainement des compagnies qui omettent d'en informer clairement l'assuré à la souscription (lire l'interview de Gaëlle Patetta ci-après).

Du côté des contrats en prestations, la garantie semble à première vue meilleure, puisqu'une entreprise funéraire est bénéficiaire du contrat et que les prestations sont détaillées. Il lui revient de respecter le contrat, sous peine des sanctions pénales prévues

pour toute personne qui donne aux funérailles un caractère contraire aux volontés du défunt (six mois d'emprisonnement et 7 500 € d'amende). Mais ce type de contrat réserve aussi des déconvenues. « Entre protection en capital et protection avec prestations, aux appellations souvent trompeuses, l'information des souscripteurs est biaisée au point de réserver des surprises - désagréables - au moment du décès, la famille découvrant qu'en réalité, la garantie ne couvre qu'une partie du coût des obsèques », regrette le député Georges Colombier.

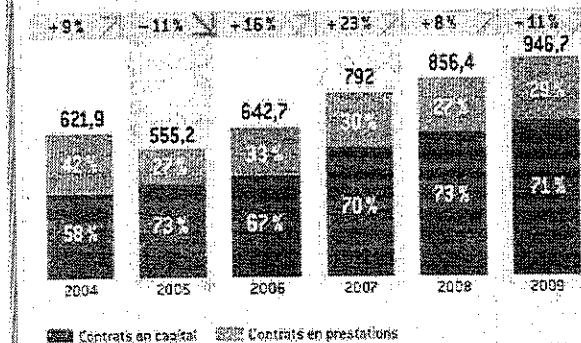
La loi "Sueur" de décembre 2008 a eu beau contraindre les compagnies d'assurances à revaloriser annuellement le capital garanti dans le cadre des contrats obsèques en prestations, les prix des funérailles progressent deux fois et demie plus vite que l'inflation. Difficile, voire impossible, dans un tel contexte inflationniste, de garantir aux assurés que la famille n'aura pas un centime à déboursier le jour venu.

Revalorisation inadéquate

Ce sujet est d'autant plus brûlant que le mode de revalorisation du capital obsèques instauré par la loi

PRÈS DE 1 MDE DE COTISATIONS

Cotisations (M€), variations et répartitions selon le type de contrats



"Sueur" - c'est-à-dire son indexation sur le taux d'intérêt légal -, se révèle inadapté aux contrats d'assurance.

Le taux légal connaît, en effet, des variations importantes (il est passé de 3,99 % en 2008 à 0,65 % en 2010) et son utilisation va à l'encontre du Code des assurances, qui limite le

Bien que les cotisations collectées en 2009 marquent une certaine reprise, la progression reste très inférieure à celles de 2006 et de 2007.

Sources des chiffres et des graphiques : FSFA-GEMA.

État du marché de l'assurance Obsèques en 2009

Un portefeuille obsèques qui se développe vite

11 100 Affaires nouvelles en 2009 contre 355 000 en 2008 (+17%). De nouveaux intervenants et de nouveaux produits.

Une nette percée des contrats en capital

- Sur 2 100 000 contrats en 2009, 74 % de contrats en capital.
- Sur 114 000 Affaires nouvelles en 2009, 74 % de contrats en capital.

Une forte progression des décès traités au titre d'un contrat obsèques

Sur les 526 000 décès en 2009, 91 200 (soit 17%) ont donné lieu à l'exécution d'un contrat obsèques (14 % en 2008). Un taux d'équipement en forte croissance.



taux minimal garanti aux assurés sur huit ans à 60 % de la moyenne des six derniers taux moyens des emprunts d'État. "L'alignement de la revalorisation des contrats obsèques au minimum sur le taux légal a conduit les organismes financiers à geler la diffusion de leurs offres. Ce n'est pas satisfaisant." estime Georges Colombier.

Prendre le temps de mettre tout le monde autour d'une table.

Lors des États généraux du 6 mai, son confrère, Philippe Gosselin, député UMP de la Manche, a insisté sur l'urgence d'ouvrir la discussion sur ce point en profitant d'une "fenêtre de tir" qui pourrait être la prochaine loi de finance 2011. D'autres problèmes demeurent également en suspens, comme la création du fichier central des dernières volontés, prévu lui aussi par la loi "Sueur", mais dont les décrets d'application ne sont toujours pas sortis. On sait que sa mise en place va se heurter à une difficulté pratique : rien n'a été prévu concernant son financement.

Bref, il n'est pas forcément surprenant que tous les acteurs concernés par les garanties obsèques - entreprises de pompes funèbres, assureurs, banques, associations de consommateurs, représentants des

familles, ministères... - aient décidé, à l'issue des États généraux, de constituer un groupe de travail.

À son programme, bien évidemment, figure l'information des consommateurs, mais également une meilleure appréhension de l'indice Insee des services funéraires, ou encore, la création d'un Observatoire des protections obsèques, le tout devant déboucher sur un Livre blanc destiné aux députés et sénateurs.

Certes, il faudra s'armer de patience, vu l'encombrement parlementaire. Mais de toutes les manières, le temps sera nécessaire pour trouver des solutions consensuelles entre toutes les parties prenantes et, ainsi, éviter de répéter les erreurs passées.

Vittoria de Sagnolo

... le temps sera nécessaire pour trouver des solutions consensuelles...

Questions à Gaëlle Patetta, directrice juridique de l'UFC-Que Choisir

Des pratiques commerciales trompeuses

Questions : Allez-vous attaquer les contrats obsèques ?

Gaëlle Patetta : Oui, nous avons décidé d'engager des procédures judiciaires, car de nombreux contrats portant la dénomination "obsèques" n'ont aucun lien avec le financement des funérailles. Lorsque le bénéficiaire désigné est un proche de l'assuré, il n'a aucune obligation d'affecter le capital au paiement des obsèques, ce que le client ignore généralement.

Questions : Quelles pratiques dénoncez-vous ?

Gaëlle Patetta : La présentation commerciale et contractuelle laisse croire que tout est prévu à l'avance, sans alerter le client sur l'absence de garantie quant à l'emploi des sommes. En outre, tout est fait pour entretenir l'ambiguïté sur les documents de présentation. Selon nous, il s'agit de pratiques commerciales trompeuses.

Questions : Et vos demandes ?

Gaëlle Patetta : La situation est préoccupante, car cette pratique se trouve dans un grand nombre de contrats obsèques commercialisés par les banques et les compagnies d'assurances. L'UFC-Que Choisir souhaite que la dénomination "obsèques" soit réservée aux contrats répondant à un même standard : garantir aux familles le financement des funérailles dans le respect d'un devis détaillé et personnalisé établi directement par un opérateur funéraire.



Gaëlle Patetta, directrice juridique de l'UFC-Que Choisir.