



Sommaire

EDITORIAL	1
A LA DECOUVERTE DE L'ASSURANCE VIE	2-4
LA FISCALITE DE L'ASSURANCE VIE EN TUNISIE	5-6
الخطر في صنف التأمين على الحياة	7-8

LES CHIFFRES CLES 2005

Chiffre d'affaires	712, 019	MD
Dont vie	63,568	MD
Sinistres	426,476	MD
Provisions techniques	1 328,374	MD
Placements	1 149,151	MD

L'ECHO DE L'ASSURANCE EN TUNISIE

Lettre de la FTUSA

9 bis, rue de la Nouvelle Delhi
1002 Tunis-Belvédère

Tél : 71.285.990
Fax : 71.286.473
E-mail : ftusa@planet.tn

Directeur de la publication
Brahim KOBBI

Conseiller de la rédaction
Slah EL Etri

Imp. FINZI - 4, rue de Russie - TUNIS

Editorial

L'assurance vie

En 2005, la part de l'assurance vie dans l'activité des entreprises d'assurances représente uniquement 8,93%. Avec 63 millions de dinars de primes et de cotisations sur un total de 712 millions de dinars, l'assurance vie, bien qu'elle enregistre un taux de croissance de 22% en 2004 et de 12,5% en 2005 demeure peu développée, sous exploitée et non suffisamment connue.

Cette situation est due à plusieurs facteurs. Certains ont trait à l'image de marque de l'assurance, médiocre auprès du public, et à la communication.

En effet, les assureurs s'efforcent en permanence, en assurance vie comme en assurance de dommages, de réduire leurs déficits de justification et de communication et celui de confiance des assurés.

Ce numéro 8 de l'écho de l'assurance, consacrée à l'assurance vie, entend fournir des réponses à des questions posées par la clientèle potentielle de cette catégorie d'assurance. La fiscalité de l'assurance vie, avec ses multiples avantages, sera également abordée. Enfin, l'utilité et la portée du Formulaire de Déclaration du Risque, document que doit remplir et signer tout postulant à une assurance vie, seront développées dans la partie en langue arabe.

La Rédaction

A LA DECOUVERTE DE L'ASSURANCE VIE

S'il est une branche d'assurance qui mérite d'être mieux connue par le grand public tunisien, c'est bien l'assurance vie. Alors que dans le monde sur 100 Dinars de primes d'assurance dépensés, 57 Dinars vont dans des contrats d'assurance vie, seuls 9 dinars vont dans cette branche dans notre pays. Ces quelques chiffres suffisent à nous rendre à l'évidence : La branche vie reste peu répandue en Tunisie et il y a tout lieu de croire qu'un grand travail d'information, de communication et même de vulgarisation constitue un préalable à tout développement futur.

Personne n'est à l'abri des aléas de l'existence. Le décès suite à accident ou maladie de quelqu'un qui a des personnes à sa charge, surtout lorsque la disparition est prématurée, risque de laisser ces derniers dans le besoin. Généralement, une famille ne peut pas à elle seule assumer les conséquences financières de la disparition du chef de famille.

L'assurance vie permet justement d'apporter des solutions à ce type de problème en mettant à la disposition des bénéficiaires des ressources financières afin qu'ils puissent non pas s'enrichir (ce n'est pas là le but de l'assurance), mais garder le même niveau de vie.

L'assurance vie permet également de préparer plus sereinement l'avenir : retraite, épargne de précaution. Les assureurs proposent plusieurs formules d'assurance vie, chacune d'entre elles répondant à certains types de besoins.

L'ASSURANCE EN CAS DE DECES : UNE REPONSE AUX ALEAS DE LA VIE

Le contrat d'assurance en cas de décès garanti le versement d'un capital ou d'une rente au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) si l'assuré décède avant le terme du contrat. L'assurance en cas de décès répond ainsi à un besoin de prévoyance.

L'on serait tenté de nous interroger sur l'utilité de cette assurance ; après tout les régimes de sécurité sociale (CNRPS pour la fonction publique et CNSS pour le secteur privé), qui sont d'ailleurs obligatoires, ne proposent-ils pas à leurs adhérents un capital décès ainsi que des pensions de survivants (pour la veuve et les enfants orphelins)? Ne sommes nous pas tous, d'ores et déjà assurés grâce aux régimes de Sécurité Sociale? En fait, ces régimes dont le caractère obligatoire est tout à fait louable, car sans eux on assisterait à des drames sociaux, proposent le minimum de protection. Leurs prestations, du fait du plafonnement auquel elles sont soumises ne permettent pas le plus souvent aux proches d'un disparu de conserver le même niveau de vie. L'assurance vie permet ainsi à ceux qui y souscrivent de bénéficier d'une couverture complémentaire à celle octroyée par la Sécurité Sociale.

Différentes formules permettent de constituer un capital ou une rente pour surmonter les difficultés financières

qui peuvent survenir du fait de la disparition d'un membre de la famille.

Traditionnellement, les contrats d'assurance décès peuvent être souscrits soit pour une durée limitée (la temporaire), soit pour toute la vie (la vie entière).

LA TEMPORAIRE

La temporaire garantit le versement d'un capital ou d'une rente en cas de décès de l'assuré survenant pendant la période de validité du contrat. Si l'assuré est en vie au terme de cette période, le contrat prend fin et les primes d'assurance réglées permettent à la société d'assurances de tenir ses engagements à l'égard de l'ensemble des assurés (principe de la communauté de risque). Ce type de contrat convient à toute personne qui souhaite se prémunir pendant une période, pour répondre à un besoin précis : maintien d'un niveau de revenus suffisant pour son conjoint et/ou ses enfants, couverture d'un emprunt immobilier ou d'un achat à crédit...D'ailleurs tous les organismes prêteurs en Tunisie (banques, caisses de sécurité sociale, employeurs) exigent ce type d'assurance avant de débloquer tout crédit. C'est dire son importance.

La « rente éducation » est une temporaire qui répond à un besoin limité dans le temps. L'assuré choisit lui-même la durée de la garantie : dix, vingt, vingt-cinq ans...S'il décède pendant ce laps de temps, une rente, dont il aura choisi le montant à l'avance, sera versée à son enfant jusqu'à ce que celui-ci atteigne l'âge prévu dans le contrat.

La temporaire peut également être utilisée par les entreprises : C'est le cas de la formule « homme clé ». Dans nombre d'entreprises il y a au moins une personne indispensable à son bon fonctionnement et à sa réussite ; C'est bien sûr le dirigeant mais ça peut être aussi un responsable technique ou commercial, un spécialiste ou un informaticien. Le décès de cette personne va entraîner une chute du chiffre d'affaire, du résultat et dans le cas extrême la disparition de l'entreprise. Grâce à la formule « homme clé », le capital décès apporte à l'entreprise une trésorerie immédiate qui lui permet de compenser une baisse de son chiffre d'affaires et de ses résultats, et de ce fait lui laisse la possibilité de faire face à ses engagements financiers.

LES MIXTES : DES FORMULES « DEUX EN UN »

Les assurances mixtes combinent une garantie vie et une garantie décès, elles ont été pendant longtemps le fer de lance de la politique commerciale des compagnies d'assurance principalement du fait de la simplicité de leur commercialisation (quelles que soient les circonstances vie ou décès de l'assuré un capital est versé).

La mixte proprement dite : Le jour du décès de l'assuré si celui-ci survient avant le terme du contrat ou au terme du contrat si l'assuré est toujours vivant à cette époque, l'assureur paye le capital qui est identique dans les deux cas, soit au bénéficiaire désigné s'il y a décès, soit en général à l'assuré en cas de vie. Les primes peuvent être uniques, mais sont le plus souvent périodiques, payables jusqu'au décès ou jusqu'au terme du contrat.

La terme fixe : La seule différence avec la mixte proprement dite est que le capital sera payé, en cas de vie ou de décès, au terme du contrat. Les primes ne peuvent qu'être périodiques, avec cessation au décès de l'assuré, sinon le contrat perdrait tout caractère aléatoire (ce qui est la définition même de l'assurance).

La combinée : C'est une mixte dont les garanties vie et décès sont inégales; on appellera 100.25 une combinée dont la garantie vie est égale à 25% de la garantie décès, 100.50 celle dans laquelle la garantie vie est égale à 50% de la garantie décès. On trouve toutes les combinaisons possibles entre la 100.25 et la 100.200. La plus usitée est la 100.25 dont le coût se compare à celui d'une simple temporaire qui prévoit une contre-assurance sous la forme du paiement d'un capital en cas de vie au terme du contrat.

LA VIE ENTIERE

Quant à la vie entière, elle est souscrite pour une durée indéterminée et se dénoue lorsque survient le décès de l'assuré, quelle qu'en soit la date. Pour ceux qui se sont constitués un patrimoine relativement important, elle permet de mettre à la disposition d'un ou plusieurs membres de la famille un capital qui servira à régler certains problèmes liés à la succession : disposer rapidement des liquidités nécessaires pour payer les droits d'enregistrements sur les successions, éviter un démembrement du patrimoine familial en permettant à un héritier de désintéresser un co-héritier... Comme on le voit, même ceux qui à priori sont loin d'être dans le besoin peuvent avoir besoin de l'assurance vie. Il faut savoir aussi qu'il existe les contrats spécifiques obsèques qui sont des assurances vie entière qui ont pour but de financer les frais funéraires et d'aider la famille à remplir les formalités consécutives au décès quelle qu'en soit la date.

DES GARANTIES COMPLEMENTAIRES A LA CARTE

Le plus souvent les assureurs proposent dans leurs contrats des garanties facultatives qui ne sont pas liées à la durée de la vie humaine mais couvrent des risques liés à l'intégrité physique de l'assuré.

Il existe ainsi la garantie invalidité : A la suite d'une invalidité définie dans le contrat, l'assureur verse des prestations sous la forme d'un capital ou d'une rente. Il y a aussi la garantie incapacité de travail : Lors d'un arrêt de travail prolongé, une indemnité journalière est versée à l'assuré. Ce dernier est éventuellement exonéré du paiement des primes d'assurance relatives au contrat tout en bénéficiant du maintien des garanties. La garantie hospitalisation chirurgicale : Si l'assuré, par suite d'accident ou de maladie, est dans l'obligation de subir une intervention chirurgicale dans un établissement hospitalier public ou privé l'assureur lui verse les indemnités journalières prévues au contrat.

L'ASSURANCE EN CAS DE VIE : UNE SOLUTION POUR PREPARER SEREINEMENT L'AVENIR

Les assurances en cas de vie prévoient le paiement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est en vie à une date fixée au contrat. Le risque assuré qui est un événement malheureux en matière d'assurance en cas de décès, devient dans l'assurance en cas de vie un événement heureux.

Il s'agit ainsi d'une opération d'épargne, mais qui ne se dénoue que si l'assuré - épargnant est en vie à l'époque où il doit percevoir son épargne.

La perte de toute prestation en cas de décès étant mal acceptée par les assurés, ces formules sont toujours couplées avec une contre-assurance qui prévoit le remboursement des primes au bénéficiaire désigné en cas de décès de l'assuré.

LE CAPITAL DIFFERE

Dans le cadre de la formule capital différé, l'assuré reçoit un capital en cas de vie au terme du contrat. Cette formule est intéressante, par exemple pour le futur retraité qui désire bénéficier d'un capital à son départ à la retraite, afin de faire face à une éventuelle baisse de ses revenus. Le capital pourra servir à financer un projet, si l'assuré souhaite rester en activité après son départ à la retraite.

LA RENTE VIAGERE IMMEDIATE OU DIFFEREE

La rente viagère immédiate prévoit qu'en échange d'une prime unique, l'assuré reçoit tant qu'il est en vie, une rente. Celle-ci servira à compléter la pension proposée par les caisses de retraite.

Dans le cadre de la rente viagère différée, le contrat est divisé en deux périodes : la première est celle de constitution de la rente moyennant généralement le paiement de primes périodiques, la seconde est la période de service de la rente. C'est le régime de retraite

par excellence : l'assuré paye des primes pendant sa carrière professionnelle au moment où il dispose de revenus suffisants, puis touche des arrérages dès qu'il se retrouve à la retraite.

Si l'assuré vient à décéder pendant la période de constitution de la rente, les contrats prévoient dans ce cas soit le remboursement des primes payées soit le règlement de l'épargne constituée, au bénéficiaire désigné.

LES PRODUITS DE LA NOUVELLE GENERATION

Les formules d'assurance en cas de vie ont connu une évolution significative, notamment dans les marchés développés et répondent à des besoins plus larges. En plus de préparer sa retraite, ils permettent de se constituer un capital pour mener à bien un projet immobilier, épargner pour ses proches (conjoint, enfants, petits-enfants...), se constituer un capital pour faire face aux imprévus. Cette évolution s'est traduite par l'apparition d'une nouvelle génération de formules d'assurance en cas de vie, présentant davantage de souplesse, au niveau des versements et des retraits, ainsi qu'une plus grande transparence au niveau des frais de gestion et d'acquisition prélevés par les assureurs.

L'atout majeur de ces formules, qui s'apparentent aux produits d'épargne proposés par les divers établissements financiers, est leur sécurité. En effet, les fonds générés par ce type de contrats sont majoritairement investis en obligations et leur rendement est donc lié aux taux obligataires ; Ils bénéficient ainsi d'une double garantie :

- Un rendement minimal garanti soit sur toute la durée du contrat, soit comme le veut la tendance actuelle pour une période déterminée correspondant généralement à l'année de souscription. Au rendement peut s'ajouter une participation aux bénéfices.
- Un effet cliquet qui permet à l'assuré de conserver définitivement les intérêts annuels crédités sur le contrat.

De par leur faible sensibilité aux aléas de la bourse, ces contrats sont ainsi destinés à ceux qui souhaitent investir en toute tranquillité.

Skander LAHRIZI
Directeur des Assurances de Personnes
LLOYD TUNISIEN

LES CONTRATS EN UNITES DE COMPTE ET LES MULTISUPPORTS : L'ASSURANCE VIE 100% FINANCIERE

Les contrats d'assurance vie ont connu dans nombre de pays une évolution notable qui a donné lieu à de nouvelles formules d'assurance en cas de vie où le volet financier est prépondérant.

Les contrats en unités de compte : Pour les épargnants qui recherchent un investissement à long terme et qui sont prêts à accepter les risques inhérents aux fluctuations des marchés financiers, ces contrats en unités de compte peuvent offrir des perspectives de rendement intéressantes. Ces contrats, très peu développés en Tunisie, sont des contrats d'assurance vie qui n'ont pas pour référence une monnaie mais des unités de compte, qui peuvent être des parts ou des actions de valeurs mobilières ou immobilières (Sicav, actions, obligations, parts de fonds commun de placement...). Ces contrats permettent un investissement diversifié sur les marchés financiers et immobiliers, tout en bénéficiant de la fiscalité avantageuse de l'assurance vie en Tunisie. En effet, les primes vie peuvent être déduites du revenu imposable jusqu'à une limite qui peut atteindre, sous certaines conditions, 2000 dinars par an.

Les contrats multisupports : Ce sont des contrats d'assurance vie comportant plusieurs supports ou compartiments, en dinars et/ou en unités de comptes, entre lesquels sont réparties les primes versées. Des modes de gestion différents sont proposés :

- La gestion profilée : L'assuré confie aux experts financiers de l'organisme gestionnaire le soin de gérer ses primes selon le profil choisi :
 - Le profil prudent ou sécurité, très largement composé de produits obligataires et monétaires ;
 - Le profil dynamique, qui privilégie l'investissement en actions ;
 - Le profil équilibré, qui ménage un équilibre entre sécurité (produits obligataires et monétaires) et rentabilité (actions).
- La gestion à horizon : Pour l'assuré, la gestion est simplifiée, car la composition des placements évolue automatiquement en fonction de l'âge de l'assuré et de ses objectifs. Davantage risquée à 30 ans, elle se fera plus prudente à l'approche de la retraite.
- La gestion libre : L'assuré choisit lui-même ses unités de compte. Ce type de gestion suppose que l'assuré soit capable de réagir à bon escient face aux évolutions des marchés financiers.

LA FISCALITE DE L'ASSURANCE VIE EN TUNISIE

En Tunisie, le développement de l'assurance vie est, aujourd'hui, une priorité car elle répond à deux objectifs essentiels :

Le premier objectif concerne la stabilisation de l'épargne à moyen et à long terme en vue de protéger le système monétaire et financier d'une crise de liquidité. Actuellement, cette épargne est concentrée sur les livrets bancaires et les SICAV considérées comme produits financiers très liquides.

Le deuxième objectif concerne la prévoyance du citoyen tunisien en matière de retraite. Compte tenu du rallongement de la durée de vie et du tassement de la pyramide des âges, il devient nécessaire de compléter le régime actuel de retraite, géré par répartition, par des contrats d'assurance vie gérés par capitalisation afin de préserver le pouvoir d'achat du retraité.

Vu l'expérience étrangère, le développement de l'assurance vie n'est possible que dans un cadre fiscal incitatif et qui profite aux souscripteurs d'assurance vie.

L'exemple de la France est à cet égard significatif, dans la mesure où ce pays se situe au troisième rang mondial de l'assurance vie, derrière le Japon et les Etats-Unis d'Amérique.

Selon le rapport du Conseil de la Concurrence « C.C.S.A »¹, « l'assurance française a connu une forte croissance, durant la période 1984-1994 (progression moyenne de 12,4% l'an), grâce surtout à l'assurance vie. Cette évolution est notamment due à une fiscalité avantageuse (réduction d'impôt, exonérations de la taxe, des revenus, et des droits de succession ...) ».

LA FISCALITE DE L'ASSURANCE VIE EN TUNISIE PARVIENDRA-T-ELLE A BOOSTER LE SECTEUR DES ASSURANCES ?

Il est vrai que l'assurance vie, en Tunisie, a bénéficié jusqu'à présent de conditions fiscales assez avantageuses. Non seulement les primes sont exonérées de la T.U.A², les revenus générés sont exonérés de l'I.R.V.C.M³ et le capital est transmis sans droits de succession, mais en plus, les primes versées peuvent être déduites de l'impôt sur le revenu. (Voir, ci-dessous, rappel des principaux avantages fiscaux.)

¹ C.C.S.A : Conseil de la Concurrence dans le Secteur de l'Assurance. Avis n° 98-A-03 du 24 /02/ 1998

² T.U.A : Taxe Unique d'Assurance

³ I.R.V.C.M : Impôt sur le Revenu des Valeurs et des Capitaux Mobiliers

⁴ I.R.P.P : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

⁵ I.S : Impôt sur les Sociétés

RAPPEL JURIDIQUE DES AVANTAGES ACCORDES AUX CONTRATS D'ASSURANCE VIE

A/ Déduction des primes de l'assiette imposable :

A-1 : Contrats individuels

En vertu du paragraphe 1 de l'article 39 du code de l'I.R.P.P⁴ et de l'I.S⁵, sont déductibles du revenu net global soumis à l'IRPP, les primes d'assurance vie payées dans le cadre des contrats **individuels** d'assurance vie dans les conditions et limites suivantes :

a) Conditions de déduction :

Les contrats d'assurance vie ouvrant droit à la déduction des primes sont ceux comportant l'une des garanties suivantes :

- Garantie d'un capital en cas de vie d'une durée effective au moins égale à **dix** ans.
- Garantie d'une rente viagère à l'assuré avec jouissance effective **différée** d'au moins **dix** ans.
- Garantie d'un capital en cas de décès au profit du conjoint, des ascendants ou descendants de l'assuré

b) Limites de la déduction :

La déduction des primes afférentes aux contrats d'assurance vie est limitée à 800 dinars par an pour l'assuré, majorée de :

- 400 dinars au titre du conjoint ;
- Et 200 dinars au titre de chacun des enfants à charges. Il s'agit des quatre premiers enfants à charge y compris les étudiants non boursiers et les enfants handicapés quels que soient leur rang et leur âge.

A - 2 : Contrats collectifs

Les articles 45, 46 et 47 de la loi n° 2001-123 du 28 décembre 2001 portant loi de finances pour l'année 2002 ont prévu des mesures fiscales de faveur en matière des primes d'assurance vie collective tant au niveau des souscripteurs (employés) qu'aux niveaux des employeurs.

a) Mesures de faveur au profit des souscripteurs (employés)

Les contrats d'assurance vie souscrits collectivement ouvrent droit à la déduction des primes payées par l'employé dans les mêmes conditions et limites visées à l'article 39 du code de l'I.R.P.P. et de l'I.S telles qu'exposées plus haut.

De plus l'article 47 de la loi de finances pour l'année 2002 a exonéré de l'impôt sur le revenu les primes payées par les employeurs dans le cadre des contrats collectifs d'assurance vie. C'est à dire que la prime payée par l'employeur ne fera pas partie du revenu imposable de l'employé.

b) Mesures de faveur au profit des employeurs

L'article 46 de la loi de finances pour l'année 2002 a admis en déduction la participation des employeurs dans les contrats collectifs d'assurances vie conclus dans les conditions prévues par l'article 39 du code de l'I.R.P.P. et de l'I.S. en tant que charge déductible du résultat imposable à l'I.R. ou à l'I.S. de l'année de **son versement** à la compagnie d'assurance.

B/ Exonération des primes d'assurance vie de la T.U.A

En vertu de l'article 34 de la loi n° 96-113 du 30 décembre 1996, les primes des contrats d'assurance vie sont exonérées du paiement de la taxe unique sur les assurances.

C/ Exonération des rentes viagères de l'impôt sur le revenu

En vertu de l'article 44 de la loi n° 2003-80 du 29 décembre 2003, les rentes viagères servies dans le cadre des contrats d'assurance vie sont exonérées de l'impôt sur le revenu.

D/ Exonération du droit d'enregistrement sur les successions

En vertu de l'article 54 du code des droits d'enregistrement et de timbre tel que modifié par l'article 53 de la loi n° 97-88 du 29 décembre 1997, le capital décès, les rentes et les sommes revenant aux ayants droit des contrats d'assurance vie sont exonérés du droit d'enregistrement sur les successions.

Durant les années 90, quand le contexte économique et fiscal du pays était plus favorable pour les produits vie que pour les produits financiers concurrentiels (livret d'épargne bancaire, SICAV⁶, C.E.A⁷, ..), la branche assurance vie a enregistré, une évolution moyenne de l'ordre de 12,6%, soit un taux légèrement supérieur à celui enregistré par le marché global (9,3%.)

En 2004, le montant des primes émises de la branche assurance vie s'élève à 56,493 MD contre 46,347 MD en 2003 et 45.907 MD en 2002, soit une augmentation en 2004 de 21,89%. (Rapport annuel F.TU.S.A⁸. décembre 2005).

Cette évolution s'explique par la parution de la loi n° 2001-123 du 28 décembre 2001, portant loi de finances pour l'année 2002, qui a largement contribué au développement des contrats collectifs d'assurance vie et ce, nonobstant l'évolution structurelle du nombre des contrats de type « Temporaire Décès en garantie de prêts » ou « T.D » qui représentent environ 80% du nombre total des contrats d'assurance vie.

LES MESURES INCITATIVES SONT-ELLES SUFFISANTES ?

Pour l'heure, les résultats enregistrés, en matière d'assurance vie (dominance du contrat « T.D » qui est quasi-obligatoire), restent en-deçà des objectifs, (amélioration de l'épargne nationale du pays à travers l'épargne longue des contrats vie) avec une part de marché de 8,78%

en 2004, ce qui est dérisoire comparé à une moyenne mondiale qui avoisine les 60%.

Le rythme de progression constatée au cours de la période récente, et qui n'est déjà pas important, devrait malheureusement ralentir dans les prochaines années en liaison avec **l'article 61 de la loi de finances pour l'année 2005.**

Cet article a conditionné le rachat⁹ d'un contrat d'assurance vie, avant la période de 10 ans, par la présentation par le souscripteur d'un quitus-fiscal¹⁰ justifiant la régularisation de sa situation fiscale au titre des primes d'assurance déduites de l'assiette soumise à l'I.R.

Les questions qu'on se pose, aujourd'hui, c'est de savoir :

1- si ces mesures de rationalisation du bénéfice fiscal en assurance vie sont nécessaires, alors que les primes afférentes à ce bénéfice ne représentent que 1,75% du chiffre d'affaires global,

De par la complexité de la procédure, rares sont ceux qui bénéficieront de cet avantage,

2- et, si ces incitations fiscales s'accordent avec l'environnement socio-culturel du tunisien, Schématiquement, l'investissement du ménage est axé essentiellement sur la pierre (sécurité) et le reste en SICAV obligataires (liquidité et rendement au moindre risque).

Aujourd'hui, les assureurs considèrent « la déduction fiscale » en assurance vie plus contraignante pour l'assuré qu'avantageuse. En effet,

1- le plafond de déduction dépend de la situation familiale de l'assuré (souvent ce dernier est tenu de prouver que l'enfant est à sa charge),

2- le plafond **maximum** de déduction de 2 000 DT est faible (alors que le plafond du C.E.A est passé de 5 000 DT à 20 000 DT),

3- la durée du contrat doit être au moins égale à 10 ans (la durée pour le C.E.A est, elle, de 5 ans).

En France, grâce aux avantages fiscaux des années 80, les contrats d'assurance vie étaient considérés comme les produits financiers les plus rentables. Les mesures restrictives ne sont apparues que quand la part des primes d'assurance vie a dépassé la part des primes des assurances non-vie.

Une chose est sûre : l'instabilité du régime fiscal de l'assurance vie est source de délocalisation de l'épargne.

Mondher KHABCHECHE
Assureur

⁶ S.I.C.A.V : Société d'Investissement à Capital Variable

⁷ C.E.A : Compte d'Epargne en Actions

⁸ F.TU.S.A : Fédération Tunisienne des Sociétés d'Assurances

⁹ Rachat : Rachat total ou partiel du contrat

¹⁰ Quitus fiscal : Attestation délivrée par les services du contrôle fiscal compétents

صدى التأمين في تونس



ديسمبر 2006

عدد 8

رسالة الجامعة التونسية لشركات التأمين

الخطر في صنف التأمين على الحياة

أو تسديد مبلغ الإيداع المكون عند وفاة المنخرط قبل سن التقاعد للمتقاعدين الذين تم تعيينهم بمطلب الإنخراط. ونصت الفقرة الأولى من الفصل 34 من مجلة التأمين على أنه « يعتبر تأميناً على الأشخاص، التأمين على الحياة بما فيه التأمين في صورة الوفاة والتأمين في صورة الحياة وكذلك التأمين على الحوادث التي تصيب الأشخاص والذي يحدد فيه أطراف العقد مبالغ التأمين ». وتشتمل أخطار التأمين على الأشخاص الأخطار التي تصيب الشخص في نفسه وينعكس تأثيرها على دخل الفرد فتؤدي إلى إنقطاع هذا الدخل أو تخفيضه بصورة جزئية أو كلية. وتعتبر الوفاة والعجز الكلي الدائم أمثلة للأخطار التي تؤدي إلى إنقطاع الدخل بصورة كلية بينما يؤدي المرض والحوادث الشخصية المفاجئة والغير متعمدة عادة إلى إنقطاع الدخل أو تخفيضه بصورة جزئية.

الإعلام بالخطر

يعتبر عقد التأمين وخاصة عقد التأمين على الحياة من العقود التي تبني على مبدأ حسن النية والسبب في ذلك أنه لا يمكن للمؤمن إدراك طبيعة وأهمية الخطر المؤمن عليه إلا بالاعتماد على ما يدلى به من بيانات بمطبوعة الإعلام بالخطر. فقد ألزمت الفقرة 2 من الفصل 7 من مجلة التأمين المؤمن له « أن يجيب بأمانة ودقة على جميع الأسئلة المضمنة بمطبوعة الإعلام بالخطر والتي

نص الفصل الأول من مجلة التأمين أن « عقد التأمين هو الإتفاق الذي يلتزم بمقتضاه مؤسسة تأمين أو المؤمن بتقديم خدمة مالية لشخص يدعى المؤمن له في حالة تحقق الخطر أو حلول الأجل المبين بالعقد وذلك مقابل أجرة تسمى قسط التأمين أو معلوم الاشتراك ». ويتبين من خلال هذا التعريف أن عقد التأمين يشترط توفر ثلاثة عناصر أساسية هي الخطر و دفع قسط التأمين من قبل المؤمن له و دفع التعويض عند حصول الخطر من قبل المؤمن. ويعتبر الخطر العنصر الأساسي في قبول التغطية التأمينية أو رفضها من طرف المؤمن وفي تحديد قسط التأمين الذي يلتزم المؤمن له بتسديده.

التعريف بالخطر

يعرف الخطر في عقد التأمين على أنه حادث محتمل الوقوع ولا يتوقف على محض إرادة المؤمن والمؤمن له. وتؤكد الفقرة 2 من الفصل 4 من مجلة التأمين على أنه « لا يتحمل المؤمن نتائج الفعل التصدي وكذا ذلك نتائج الفعل المرتكب على أساس التغيير » ويتضح من خلال هذا التعريف أن الطابع الرئيسي للخطر هو صفة الاحتمال لتحقق حادث معين. فبالنسبة لصنف تأمين الأشخاص يكتسي الحادث صبغتين فهو مرغوب فيه كتأمين التقاعد التكميلي عند بلوغ سن التقاعد وتأمين المنحة الدراسية أو غير مرغوب فيه كتأمين في صورة الوفاة

ليقوم بالكشف الطبي الذي يتمكن بمقتضاه المؤمن من تحديد الحالة الصحية للمؤمن له وإعداد تقرير يساعد على تحديد التزاماته وتقدير الخطر المؤمن عليه وقسط التأمين المستوجب دفعه.

التزامات المؤمن عند حصول الخطر

يلتزم المؤمن بالنسبة لأخطار التأمين على الحياة بدفع المبلغ المحدد بالعقد عند تحقق الخطر المؤمن عليه وذلك باعتبار أن عقد التأمين على الأشخاص هو ليس من عقود التعويض ولكنه يعتبر وعدا بدفع مبلغ معين يكون تنفيذه مرتبطا بمدى الحياة البشرية. فالمؤمن له عندما يدفع قسط التأمين يكون قد أوفى بالتزامه التعاقدى تجاه مؤسسة التأمين التي تقوم بدفع المبلغ المحدد في عقد التأمين إلى المؤمن له أو المستفيدين من هذا العقد.

إستثناء الضمان

نص الفصل 37 من مجلة التأمين على أنه «لا يكون للتأمين في صورة الوفاة أي مفعول إذا تعمد المؤمن له الانتحار» أي أنه إذا تبين من خلال الملابس أن سبب الوفاة يرجع إلى تعمد المؤمن له الانتحار فإن مؤسسة التأمين لا تكون ملزمة بدفع مبلغ التعويض المحدد بالعقد.

وفي هذه الحالة يلزم الفصل 37 من مجلة التأمين المؤمن ب «... أن يدفع لمن يؤول إليهم الحق مبلغا يساوي مقدار إحتياطي التأمين» وفي حالة إنتحار المؤمن له عن غير وعي «يكون المؤمن ملزما بدفع المبالغ المحددة بالعقد ويحمل واجب إثبات الإنتحار على المؤمن بينما يحمل واجب إثبات إنعدام الوعي على المستفيد».

آمال الطالب

الجامعة التونسية لشركات التأمين

يستفسره المؤمن بواسطتها عند إبرام العقد عن الظروف التي من شأنها أن تمكنه من تقييم المخاطر التي يتكفل بها». ويتضح من مقتضيات هذه الفقرة أنه يجب على المؤمن له أن يكون صادقا وأمينا عند الإدلاء بالبيانات المتعلقة بالخطر قبل إبرام العقد حتى يتمكن المؤمن من تقدير الخطر المؤمن عليه وتحديد قسط التأمين الذي سيمكنه من الوفاء بالتزاماته عند حلول الأجل أو في حالة وقوع الحادث. غير أنه وبالرجوع إلى أحكام الفقرة الأخيرة من الفصل 7 من مجلة التأمين يتبين أن المؤمن له في عقود التأمين على الحياة ليس ملزما ب «أن يصرح بالظروف الجديدة التي تطرأ خلال سريان العقد والتي تجعل الأجوبة الواردة بمطبوعة الإعلام بالخطر غير مطابقة للواقع».

كيفية الإدلاء ببيانات الخطر

يتم الإدلاء ببيانات الخطر عامة من طرف طالب التأمين باعتباره الشخص الوحيد المؤهل لمعرفة المعلومات المتعلقة بالخطر المؤمن عليه. وتحرص مؤسسات التأمين على مساعدة مكثبي عقود التأمين على الحياة للإدلاء بكل ما يمكن من تحديد وتقدير الخطر حتى تتمكن مستقبلا من الوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم أو المستفيدين من هذه العقود. ولتحقيق هذا الغرض تعد مؤسسة التأمين أسئلة محددة ضمن مطبوعة الإعلام بالخطر يلتزم المؤمن له بالإجابة عليها بكل دقة وأمانة. وتتعلق هذه الأسئلة خاصة بتحديد الشخص المؤمن له والخطر المراد التأمين عليه والمبلغ المؤمن عليه ومدة العقد والتصريح الصحي للشخص المؤمن له. وتلجأ مؤسسة التأمين في كثير من الحالات إلى عرض طالب التأمين على الحياة على طبيب