

POUR CEUX QUI VOUDRAIENT PRENDRE LEUR LIBERTE

Extrait d'une page de la revue ASSURANCE SANTE : « SOIGNEZ-VOUS AU MOINDRE COUT »
Transmis par Claude BARDIN

DES AVANTAGES FISCAUX RESERVES A CERTAINS

Seules deux catégories d'assurés peuvent déduire de leurs revenus leur complémentaire santé : les travailleurs indépendants et les salariés adhérents à un contrat collectif via leur entreprise. Depuis 1994 et la loi Madelin, les professionnels indépendants peuvent minorer leur bénéfice grâce aux cotisations versées au titre de leur assurance santé complémentaire.

Attention, les règles ont été modifiées par la loi des finances 2004. La déduction s'opère désormais dans la limite de 7% du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS), soit 2.080 euros en 2004, auxquels peut s'ajouter 3,75 % du bénéfice net imposable.

Au total le maximum de déduction est fixé à 3% de 8 fois le PASS, soit 7.131 euros en 2004. En pratique, les professionnels non salariés doivent joindre chaque année une attestation fournie par la mutuelle santé à leur déclaration fiscale.

Pour les salariés avec une assurance collective, la cotisation vient en déduction de leur revenu brut

En revanche, tout salarié souscrivant une complémentaire à titre individuel ne bénéficie d'aucun bonus fiscal, sauf pour les moins aisés.

MAIS L'UNION FAIT LA FORCE

Selon les études de l'institut de recherche et documentation en économie de la santé, « les contrats collectifs sont de meilleure qualité que les contrats individuels ».

Et les tarifs y sont moins élevés pour l'assuré, l'employeur prenant à sa charge, en moyenne, 58% de la cotisation.

Ces contrats, obligatoires ou facultatifs, selon les entreprises, sont tout désignés pour pallier les insuffisances de la Sécurité Sociale, d'autant que la cotisation versée n'est pas imposable.

Sachez décrypter les conditions avant de souscrire

Pour un bon tiers de la population, il faut en revanche souscrire sa complémentaire santé à titre individuel. Sont concernés les salariés non couverts en entreprise, les travailleurs indépendants, les retraités n'ayant pas conservé leur contrat d'entreprise, les chômeurs, les jeunes à cheval entre études et travail.

Vous êtes dans ce cas? Alors, interrogez-vous sur votre mutuelle. L'exercice est *compliqué*.

« *Peu de Français comprennent ce qu'il y a dans leur complémentaire santé, tout comme dans le régime d'assurance maladie obligatoire d'ailleurs* », reconnaît Jean-Louis Faure, délégué général du CTIP.

À leur décharge, les garanties sont exprimées dans des termes techniques, par exemple en % du «TC». Encore faut-il savoir que le TC signifie le tarif de convention, fixé par la Sécu, sur lequel sont basés les remboursements.

Et après? Le prix réellement payé par le malade est, de toute façon, bien souvent supérieur, en raison notamment des dépassements d'honoraires. Pis, ces mêmes garanties ne sont pas forcément exprimées pareillement d'un contrat à l'autre et ce, pour un même acte médical...

Avant de souscrire, munissez-vous donc de la liste de questions élaborée par le Conseil de la consommation pour les poser à votre interlocuteur.

(www.finances.gouv.fr/reglementation/avis/conseil_consommation/avismaladietab.htm).

Il existe toutefois une solution plus simple: s'ancrer aux... euros. Identifiez d'abord les points faibles de la Sécurité sociale: optique, dentaire, consultations avec dépassement d'honoraires ou hors convention notamment.

Ses taux de remboursement sont alors peu élevés, parfois dérisoires. Comptez, par exemple, 5,01 euros pour une paire de lunettes (verres + monture) payée 290 euros.

Faites ensuite le point sur votre consommation médicale. Selon le rapport du Haut conseil pour l'avenir de l'assurance maladie, un Français sur deux est incapable de se prononcer sur le montant annuel de ses dépenses de santé. Pourtant, il vous permettrait de savoir si vous devez opter pour un contrat d'entrée de gamme avec une simple prise en charge des frais de base ou s'il vaut mieux souscrire un contrat aux garanties renforcées.

Comparez votre assurance actuelle aux meilleures de marché

Enfin, comparez toujours les offres en partant d'exemples précis de remboursements pour déterminer ce qui restera à votre charge.