

Les espérances de vie

Quelles espérances de vie des vendeurs prendre en considération pour les calculs ?

Plusieurs espérances de vie peuvent être prises en considération :

- soit celles de l'Insee
- soit celles des compagnies d'assurances pour les rentes viagères financières
- soit celles que souhaitent retenir les parties.

Exemples d'espérances de vie :

	Compagnies d'assurances pour la rente viagère financière			INSEE		
	Femmes	Hommes	Couples	Femmes	Hommes	Moyenne hommes et femmes
70 ans	21,35 ans	18,12 ans	24,12 ans	17,36 ans	13,74 ans	15,67 ans
80 ans	12,29 ans	9,96 ans	14,27 ans	9,83 ans	7,82 ans	8,99 ans
90 ans	5,94 ans	4,61 ans	6,96 ans	4,64 ans	3,92 ans	4,40 ans

Pourquoi de telles différences entre ces espérances de vie ?

Ceux qui vendent en viager (immobilier ou capital) espèrent vivre longtemps d'où un phénomène « d'anti-sélection » des vendeurs qui justifient les tables des espérances de vie utilisées par les compagnies d'assurances pour les rentes viagères financières. En effet, les personnes qui ont de sérieux doutes sur leur état de santé ne vendent généralement pas en viager, sauf lorsqu'elles y sont contraintes pour des raisons financières.

Les tables d'espérance de vie de l'INSEE s'appliquent, elles, à l'ensemble des Français, quel que soit leur état de santé, donc sans aucune correction à la différence des tables des compagnies d'assurances utilisées pour les rentes viagères.

C'est pourquoi, vous pourrez très bien prendre également, pour les calculs, une autre espérance de vie. Les acquéreurs seront très prudents avec les vendeurs aux très grands âges. A la différence des compagnies d'assurances, la loi des grands nombres ne joue pas : acquéreurs et vendeurs sont en face à face direct, avec la chance d'un gain ou la malchance d'une perte. Bien entendu les vendeurs souhaitent vivre longtemps. Au vendeur en mauvais état de santé, le viager n'est peut-être pas la bonne solution : nous l'aiderons à choisir un autre mode de vente.