



Interactifs

Actualité

p.2

Brèves :

• Certitudes Viagères® :
un produit à (re)découvrir

La presse relaie la vie
des assemblées locales
des groupements de
sociétaires Capma &
Capmi

Dossier

p.3 Dossier Succession
(suite du n°2/juin
2002)

Infos

p.4 La protection des
héritiers réservataires

Résultats 2001

Edito

de Gilles Dupin

**Ensemble,
assurons la vie...**



Cette signature que nous avons choisie, devenue notre devise, la vôtre, nous la vivons au quotidien. Dans l'animation de la vie de vos groupements départementaux tout d'abord : vos assemblées générales en sont le creuset. Nous vous aidons à les faire vivre, à les animer.

Ainsi, pour Capma & Capmi, les sociétaires et leurs élus peuvent compter sur le soutien actif des collaborateurs de la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance, ainsi que sur l'appui efficace de notre agence conseil en communication. Grâce à son travail d'information et de mobilisation de la presse régionale et locale, on parle de nous, de vous... et bientôt, la presse relayera aussi les expériences nouvelles que nous allons vivre lors des assemblées générales de Cognac, de Lyon et d'Épernay. Ces trois événements seront organisés autour d'animations et de débats pour donner la parole à ceux qui le souhaitent sur des sujets variés, de société et d'avenir. Cette parole, nous vous la donnons dans toutes nos parutions, puisque Interactifs se veut un instrument d'échanges, que vous appréciez, en témoigne le nombre de réponses reçues sur le Mutualisme. Vous avez été égale-

ment nombreux à vous exprimer sur la succession (nous vous en reparlerons longuement bientôt). Interactifs numéro 3 ne dérogera pas ; soyez à nouveau nombreux à nous répondre aujourd'hui pour qu'ensemble, en concertation avec vos élus, nous organisions vos assemblées générales à votre convenance.

Ensemble, assurons la vie...

Par la conception de produits d'assurance adaptés à vos besoins, comme Certitudes Viagères®, un produit qui, dans cette période de fortes turbulences boursières, rappelle à propos que rien ne peut remplacer la sécurité qu'apporte le versement d'une rente viagère, surtout lorsqu'elle est conçue et gérée dans la logique mutualiste qui est celle de votre Institution. Voilà près de cinquante ans que nous le disons. Certitudes Viagères®, un nombre croissant d'entre vous l'apprécie et y adhère. Tout comme vous apprécierez Canicat, produit d'assurance des animaux de compagnie, conçu par une mutuelle de Monceau Assurances et distribué par l'Ampac, association animée par l'un de nos administrateurs les plus actifs. Ces produits, nous vous invitons aujourd'hui à les (re)découvrir... En attendant ceux sur lesquels nous travaillons, et qui vous seront proposés avant la fin de l'année.

Par les conseils que nous nous proposons d'apporter à nos sociétaires, ensemble, assurons la vie...

Ainsi, vous trouverez dans cette lettre la suite de notre dossier sur la succession ; le dernier volet, à paraître dans notre prochain numéro, sera accompagné des commentaires recueillis ou inspirés par vos réponses très nombreuses au questionnaire joint à Interactifs n°2.

D'ici là, bonne lecture à tous.

p.3

Suite Dossier

La succession

La presse relaie dans ses colonnes la vie des assemblées locales des groupements de sociétaires Capma & Capmi

En apparence rien ou presque n'a changé. Comme chaque année, les sociétaires de la Somme sont venus assister à l'Assemblée générale de leur mutuelle Capma & Capmi. Ils sont un peu plus de 120 à s'être rassemblés au premier étage du Musée de Saint Riquier, le lieu retenu pour accueillir cet événement. Depuis quelques minutes déjà, le Président a donné le coup d'envoi de l'Assemblée. C'est alors que surgissent deux journalistes, appareils photos en bandoulière, Guillaume Decroix du Journal d'Abbeville et Florence Lamirault du Courrier Picard. Les flashes et les demandes d'informations fusent. 15 minutes plus tard, ils ont disparu aussi vite qu'ils sont

arrivés. Jean-Claude Noël, le responsable de la délégation Nord, en profite pour interpeller les sociétaires présents " Depuis combien de temps n'aviez-vous plus vu cela lors d'une assemblée annuelle ? ". Les sociétaires sont flattés de l'intérêt que leur porte subitement la presse et les commentaires vont bon train lors du cocktail dans les jardins du Musée.

La présence de la presse aux assemblées générales annuelles des groupements de sociétaires Capma & Capmi : voici ce qui a changé pour la Somme mais aussi ce qui changera pour une vingtaine d'autres assemblées générales dans la France entière.

La presse locale (c'est-à-dire la presse régionale, la presse départementale et la presse agricole) est systématiquement prévenue de la tenue des Assemblées Capma & Capmi et invitée à y participer. Des communiqués de presse sont envoyés à tous les titres départementaux. Les journalistes sont relancés plusieurs fois par téléphone. Après l'Assemblée, ils

reçoivent des comptes-rendus écrits et même parfois des photographies. Certains journalistes viennent, d'autres pas. D'autres encore coupent les comptes-rendus que nous leur adressons. Peu importe.

L'essentiel est ailleurs.

Aujourd'hui la grande révolution est que la presse locale se fait l'écho de vos assemblées en les traitant comme de l'information à part entière. Et loin de la logique qui voudrait que nous achetions des espaces publicitaires pour rendre compte de la vie de ces associations ! Par ce moyen, nos groupements gagnent de surcroît leurs galons d'acteurs de la vie locale.

Ce travail de relations avec la presse a commencé en juin et a déjà porté sur huit assemblées de groupements de sociétaires Capma & Capmi (Somme, Aisne, Oise, Hérault, Gard, Aube, Maine et Loire, Côte d'Or). À ce jour, nous dénombrons 15 parutions : un encouragement pour les assemblées de la rentrée...



BREVES

Certitudes Viagères® Un produit à (re)découvrir

Pour beaucoup aujourd'hui, l'assurance vie évoque la possibilité de se constituer une épargne dans un cadre fiscal favorable, et les composantes financières du contrat, souvent résumées hâtivement dans le taux de rendement, dominent le débat. C'est oublier que la souscription d'un contrat d'assurance vie correspond à un acte de prévoyance, le plus souvent dicté par le souci de se garantir des revenus. Le mécanisme de la rente viagère, le plus adapté à cette préoccupation, souffre pourtant d'un déficit d'image, qui remonte à plus d'un demi-siècle. Parce qu'il n'existait que rarement des mécanismes de participation aux profits financiers engrangés par les assureurs, les

périodes de forte inflation que notre pays a connu ont laminé les rentes perçues par les assurés.

Le contexte économique, financier et réglementaire de l'assurance vie a changé, à la satisfaction des assurés. Le système de la rente viagère retrouve grâce auprès de la presse spécialisée.

Dès mars 1999, Capma & Capmi lançait la diffusion d'un tel contrat de rente viagère, réservé aux sociétaires de plus de 60 ans, à jouissance immédiate, garantissant non seulement des revenus viagers, mais également une revalorisation automatique des prestations servies, et la poursuite du service de la rente à des bénéficiaires désignés en cas de décès prématuré du souscripteur.

Particulièrement innovant, ce produit était donné en exemple en septembre 2001 dans la

revue " Mieux Vivre Votre Argent " et cité par son rédacteur en chef, François de Witt, dans sa rubrique quotidienne " Questions d'Argent " diffusée sur France Info. Surtout, le groupe d'institutions de prévoyance et de caisses de retraite par répartition, l'AG2R, dans son bulletin d'information diffusé à ses adhérents et retraités, mettait en exergue les avantages procurés par Certitudes Viagères®.

Quelle que soit votre situation personnelle, il existe toujours une réponse Monceau Assurances performante et réellement adaptée, découvrez-la en appelant le numéro Azur de Monceau Assurances.

► N°Azur 0810 810 801

Prix d'un appel local

Dossier succession

(suite du n°2/juin 2002)

Dans notre précédent numéro, nous avons ouvert un dossier " succession ". Vous avez été nombreux à vous y intéresser, en témoignent les réponses que vous nous avez adressées et sur lesquelles nous vous promettons une restitution précise dès notre prochaine " Lettre ". Vos questions, vos remarques et vos commentaires sont bien entendu très tournés vers l'assurance vie : nous en reparlerons donc. Au préalable, deux volets de la préparation d'une succession méritent de vous être présentés : le testament, que vous pouvez rédiger avec ou sans notaire, mais dont il faut connaître les règles et les limites, la donation, dont il est toujours utile d'apprendre à faire bon usage...

Rédiger un testament

La rédaction d'un testament, avec l'aide éventuelle d'un notaire, vous permet d'établir la répartition et l'affectation de vos biens à votre décès, selon vos souhaits, dans la limite posée par la loi en présence d'héritiers réservataires. Si vous changez d'avis, un nouveau testament rendra caduc le précédent.

Vous devez toutefois respecter la part due aux héritiers réservataires : ainsi, si vous laissez trois enfants à votre décès, ces derniers ont droit à 3/4 de vos biens, et vous pourrez léguer le tiers restant, ou plus, à la personne de votre choix, c'est-à-dire l'un de vos héritiers, votre conjoint, ou un

ami. En l'absence d'héritiers réservataires (enfants, parents ou conjoint, cf. page 4), vous pouvez répartir la totalité de votre patrimoine à votre guise.

Vous pouvez également prévoir des dispositions particulières, notamment, pour votre contrat d'assurance vie, la désignation de bénéficiaires en cas de décès : dans ce cas, le secret est assuré, et l'acceptation de la clause bénéficiaire impossible.

Le principal avantage du testament est sa grande souplesse et sa sécurité, mais il présente l'inconvénient de ne générer aucune économie sur les droits de succession.

Faire des donations

• Le cadre juridique de la donation-partage :

Vous pouvez effectuer une donation-partage, acte notarié par lequel un parent répartit de façon définitive tout ou partie de son patrimoine entre ses enfants qui en deviennent ainsi titulaires. Vous éviterez alors les risques de heurts entre héritiers que suscite toute indivision.

Les biens transmis par donation-partage s'apprécient à leur valeur au jour de la donation. Elle opère une transmission définitive, à l'abri des contestations et des querelles entre héritiers. Vous pouvez conserver l'usufruit du bien donné, ce qui permet de réduire l'assiette fiscale. En effet, l'usufruit a une valeur qui varie avec l'âge de l'usufruitier. Or, lorsqu'un bien est donné avec réserve d'usufruit, la valeur de l'usufruit est décomptée de la valeur du bien, et ce bien est dispensé du

rapport lors du décès. Surtout la conservation de l'usufruit vous permet de percevoir les revenus correspondant aux biens transmis jusqu'à la fin de vos jours.

• Le cadre fiscal de la donation

Il convient de rappeler le régime fiscal incitatif des donations consenties par les parents à leurs enfants, et par les grands-parents à leurs petits-enfants, puisqu'elles bénéficient respectivement d'un abattement de 46.000 euros et 15.000 euros s'appliquant sur la part donnée par chaque parent à chaque enfant. De plus, cet abattement peut se renouveler tous les dix ans.

En outre, toutes les donations consenties depuis le 1er septembre 1998 bénéficient d'une réduction des droits de mutation de 50 % lorsque le donateur est âgé de moins de 65 ans et de 30 % lorsque le donateur a 65 ans révolus et moins de 75 ans.

Enfin, la prise en charge des droits par le donataire n'est pas considérée par l'Administration fiscale comme une donation supplémentaire. Cette règle permet ainsi de réduire le taux d'imposition de telles donations.



Votre avis nous intéresse, écrivez-nous à : interactifs@monceauassurances.com

Questionnaire

L'Assemblée Générale du groupement est un moment essentiel de notre vie mutualiste, et nous sommes très attachés à ce qu'elle réponde le plus possible aux attentes de nos sociétaires. Pour en améliorer l'organisation et le contenu, nous vous serions reconnaissants de répondre à ces quelques questions :

1 Quels horaires préférez-vous ?

- ☐ fin de matinée ☐ après-midi
☐ soirée

2 Pour vous y rendre quel temps de trajet (aller/retour) êtes-vous prêt à consacrer ?

- ☐ moins de 1H ☐ de 1H à 2H
☐ plus de 2H

3 Souhaiteriez-vous assister à des assemblées agrémentées :

- d'informations sur les " produits " ?

Oui ☐ Non ☐

- d'une convivialité renforcée par un repas, une animation ?

Oui ☐ Non ☐

- d'une conférence-débat sur un sujet de société important pour vous ?

Oui ☐ Non ☐

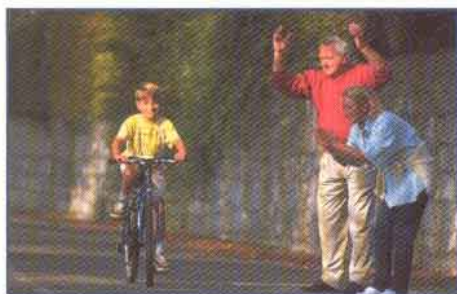
4 Pour attirer des administrateurs plus jeunes, et/ou des nouveaux sociétaires, avez-vous des personnes à nous recommander ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, lesquelles (nom/prénom)*

5 Avez-vous des commentaires ou suggestions pour améliorer ces AG, les rendre plus attractives en particulier pour faire venir de nouveaux sociétaires plus jeunes ?

La protection des héritiers réservataires



Vous pouvez décider de ce qu'il adviendra de votre patrimoine après votre décès : améliorer le sort de votre conjoint ou conférer un avantage particulier à l'un de vos héritiers par exemple. Mais le code civil fixe des bornes à cette liberté : il protège les "héritiers réservataires" qu'il vous empêche de déshériter en leur allouant par principe une quotité inaltérable appelée "réserve".

Qui sont donc ces héritiers réservataires ?

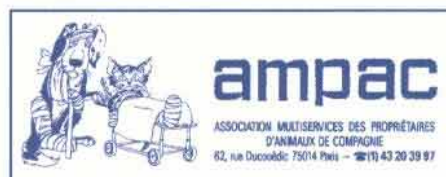
En premier lieu, les enfants du défunt. Si un enfant du défunt est lui-même déjà décédé, il sera représenté à la succession de son père ou de sa mère par ses propres enfants s'il en avait.

En second lieu, en l'absence d'enfants ou de petits-enfants du défunt, les héritiers réservataires sont alors son père ou sa mère.

Enfin, et c'est une nouveauté issue de la loi de la loi du 3 décembre 2001, en l'absence de famille directe, autrement dit lorsqu'à son décès le défunt n'avait plus ni descendant ni ascendant, le conjoint survivant devient un héritier réservataire à hauteur d'un quart des biens.

Les frères et sœurs du défunt ne sont pas des héritiers réservataires. Une fois la réserve déduite de la succession, vous pouvez disposer librement de la fraction restante appelée "quotité disponible", que ce soit au bénéfice de vos héritiers ("réservataires"), de votre conjoint, d'un parent non-héritier, d'un non-parent, en utilisant soit une donation entre époux, soit un testament, soit les clauses bénéficiaires de vos contrats d'assurance vie.

AMPAC - CANICAT



Canicat, c'est un produit d'assurance original diffusé par l'AMPAC, Association Multiservice des Propriétaires d'Animaux de Compagnie, et souscrit auprès de la Mutuelle Centrale d'Assurances. La "MCA" adhère à l'Union des Mutuelles d'Assurances Monceau, elle-même membre de Monceau Assurances. Paul Tassel, Président de la MCA et de l'Umam, Vice-Président de Monceau Assurances est le Trésorier de cette association. Le contrat Canicat couvre les frais d'interventions chirurgicales (garantie réduite) ou tous les frais chez le vétérinaire (garantie complète) des chats et des chiens de compagnie, sur la base des frais réels.

Pour plus d'informations sur les garanties couvertes par Canicat :

Au revoir François

C'est avec une très grande tristesse que nous avons appris le décès de François Tavéra, survenu le 8 octobre. Comptant parmi les fondateurs de la Capma, dont il fut longtemps administrateur, c'était un mutualiste convaincu. Il exerça au sein du groupe de nombreux mandats et responsabilités, qui prirent fin lorsque, l'heure de la retraite venue, il fut nommé président honoraire du Groupe Monceau. Il continua à ce titre à faire bénéficier les administrateurs du groupe de ses analyses avisées et de ses conseils appréciés. François Tavéra était pour tous un exemple, par son courage, sa détermination, son dévouement et sa disponibilité. Reconnu pour ses qualités, il était officier dans l'ordre de la Légion d'Honneur. Il laisse un grand vide derrière lui. Dans cette circonstance difficile, l'ensemble des élus et les collaborateurs du groupe s'associent à la douleur de Mme Tavéra, de ses enfants et de sa famille et leur présentent leurs plus sincères condoléances.

INTERACTIFS - Magazine édité par Monceau Assurances, 36 rue de Saint-Petersbourg - BP 677 - 75367 Paris Cedex 08
Tél. 01 49 95 79 79 - Fax : 01 49 95 78 45
www.monceauassurances.com - Directeur de Publication : G. Dupin - Comité de rédaction animé par : A. C. Martinot avec l'aide amicale de X. Mignot et B. Zehnder - Conseil à la rédaction, conception et réalisation : KRBO (www.krbo.com)
Photos : KRBO - ISSN en cours

Le Contact

Bulletin à découper et à renvoyer dans l'enveloppe jointe sans affranchir.

Nom : Prénom : Votre âge :

Adresse : Code postal :

Ville : N° de téléphone à 10 chiffres :

Votre adresse internet :

Avez-vous participé à votre Assemblée Générale ou avez-vous l'intention d'y aller ? ☐ Oui ☐ Non



Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des informations que vous avez bien voulu nous communiquer. Celles-ci seront exploitées de manière totalement anonyme sauf si vous avez exprimé au travers de vos réponses le souhait de participer à une nouvelle enquête ou d'être contacté pour un complément d'information sur nos produits et services.