

Interactifs



EDITO de Gilles Dupin

Dans vos régions

p.2 **Cap sur...**
les régions Nord,
Paris Martinique,
Couronnes & Centre

Focus assurance vie et retraite

p.3 **Les dons
exceptionnels**

**Les clauses bénéficiaires
démembrées**

**Non, la retraite
n'est pas une mode !**

p.4 **Transformation
des contrats en
euros en contrats
multisupports**

OPTIMISTES ET RAISONNABLES !
En juin, notre Caisse fêtait son cinquantième anniversaire. Cet événement exceptionnel dans la vie de notre Institution en a occulté un autre, tout aussi important.

C'est en effet en juin que se tient traditionnellement l'assemblée générale annuelle qui examine les comptes de l'exercice arrêté au 31 décembre précédent. Une manifestation attendue, suivie avec intérêt par vos délégués ; cette année, 75% d'entre eux étaient présents, 15% étaient représentés, portant à 90% le taux de participation à cette assemblée.

De façon habituelle, les travaux ont porté sur l'examen de la solvabilité de la Mutuelle, indicateur essentiel puisqu'il décrit de façon synthétique la très bonne santé financière de l'Institution, d'ailleurs mise en exergue par «Le Particulier» lorsque ce magazine a publié une étude sur la solvabilité des assureurs vie. À fin décembre 2004, la Caisse disposait de réserves propres doubles du minimum imposé par les strictes réglementations européennes. En tenant compte des plus-values latentes (c'est à dire la différence entre la valeur vénale des biens de la mutuelle et leur valeur comptable), volatiles tant quelles n'ont pas été réalisées, ce ratio se porte à plus de 3,5, un niveau jamais atteint dans l'histoire de la mutuelle. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce sujet lors dans notre prochain numéro.

Ce qui a, sans conteste, le plus réjoui les délégués, c'est que pour la première fois le Régime Collectif de

Retraite répond aux exigences réglementaires en principe applicables en 2009, laissant entrevoir une reprise prochaine de la revalorisation du point de retraite. Lors des assemblées générales des groupements qui se sont déjà tenues, cette information a satisfait les sociétaires présents, suscitant souvent des applaudissements. En complément, des précisions ont été fournies sur les risques qui pèsent sur cette décision de revalorisation tant attendue. Il ne s'agit pas de ternir l'enthousiasme exprimé par tous, mais d'informer en toute transparence.

Parmi ces risques, celui d'une baisse des taux d'intérêt à dix ans est le plus fort. Se maintenant depuis près de trois ans à des niveaux bas, continuant de baisser quand tous anticipent une remontée, les taux longs conditionnent la revalorisation du point de retraite : en application de la réglementation, l'équilibre du régime RCR dépend du niveau de ces taux d'intérêt. Plus ceux-ci baissent, plus la «va-



leur» des droits acquis par les adhérents augmentent, au risque de devenir supérieure au montant des avoirs détenus par le régime, interdisant toute revalorisation. L'évolution des marchés financiers nous conduit à penser que le risque ne peut être écarté, alors que celui lié à l'allongement de la durée de vie humaine, dont il faut par ailleurs se réjouir pour nos «anciens», est lui aussi bien réel mais pour le moment maîtrisé par la Caisse.

Le Conseil d'administration de Capma & Capmi se penchera sur ce dossier au début de décembre. D'ici là, sachons raison garder.

50 ans de plus en commun
1955
2005

Avec la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance des régions Nord, Paris-Martinique, Couronnes & Centre

Les groupements du Nord : près de 8 millions d'habitants et 13 000 sociétaires

Nord, Pas-de-Calais, Somme, Aisne, Oise, Eure, Seine Maritime : ces sept départements sont associés à la "Région Nord" dans l'organisation du réseau de la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance.

Six Présidents et 50 Administrateurs s'impliquent régulièrement auprès d'une équipe de 11 collaborateurs encadrés par un directeur régional. La délégation, assurant la base logistique est située dans la capitale picarde, 4 rue du Cloître de la Barge, 80 000 Amiens. Tous, collaborateurs de la Fngrp et Administrateurs de vos groupements, sont à votre service.

Nous sommes au cœur d'une population de 7 600 000 habitants et comptons 13 000 sociétaires fidèles. L'avenir est devant nous.

Nos Assemblées générales regroupent chaque année près de 800 adhérents qui se retrouvent pour partager des informations rigoureuses dans un esprit convivial.

"Inter Actifs" est le lien idéal pour faire connaître à tous les événements marquants qui se dérouleront dans notre région en 2005 et auxquels Capma & Capmi sera associée.

Ainsi allons nous participer au "Championnat de France de Labour", manifestation majeure du monde agricole qui se déroulera à Tilloy-les-Mofflaines dans la banlieue d'Arras les 16, 17 et 18 septembre prochains. Administrateurs et collaborateurs se relaieront pour accueillir et informer les visiteurs sur le stand Monceau Assurances.

Dès la rentrée, avec chacun des six groupements, des réunions à thème décentralisées sont prévues à l'initiative de nos Administrateurs et collaborateurs.



Regroupant une vingtaine de sociétaires et de non adhérents invités, elles permettent aux intervenants de nous présenter la situation économique et aux représentants de Monceau Assurances et de la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance de promouvoir notre Mutuelle en présentant nos produits. Elles constituent une occasion d'échanges privilégiés pour les participants.

Notre plus grande préoccupation : la retraite !

À l'origine de la création de notre Institution, permettre à chacun de prévoir sa retraite pour garantir son niveau de revenu nous mobilise depuis 50 ans ; notre métier : la capitalisation et le service de rentes garantissant la bonne fin des contrats souscrits.

Jeunes, n'hésitez pas ! Plus tôt vous commencerez, plus vite vous aurez accès à une garantie de ressources à moindre coût.

Sociétaires, contactez nous et vous en tirerez profit.

L'Île-de-France unie pour le cinquantenaire de Capma & Capmi

Les groupements de sociétaires franciliens ont choisi de fêter ensemble l'anniversaire de la mutuelle. Leurs prochaines assemblées générales se tiendront simultanément le 26 novembre prochain dans un lieu prestigieux, le Carrousel du Louvre. La journée sera agrémentée d'un forum commun : pour les 5 groupements réunis, les intervenants, collaborateurs et dirigeants du groupe Monceau Assurances, parmi lesquels le Directeur général, Gilles Dupin, invités de marque tels Michel Godet, économiste de renom auteur d'ouvrages comme "Le choc de 2006", "Emploi, le grand mensonge" et bien d'autres, se succéderont à la tribune sur des sujets intéressants directement nos activités, comme la situation économique mondiale, la retraite, la fiscalité, les résultats de Capma & Capmi, avant de céder la place à la compagnie théâtrale Roxane.



Pour clôturer cette journée, un tirage au sort récompensera de nombreux sociétaires par des cadeaux originaux sur le thème du Louvre.

Les invitations partiront prochainement avec les convocations d'assemblée générale : surveillez votre courrier, n'oubliez pas de réserver votre place, car nous espérons que vous viendrez nombreux !

Jean-Pierre Wathy, nouveau Président du groupement des sociétaires Capma & Capmi de l'Aisne

Le Conseil d'administration du groupement des sociétaires de l'Aisne a porté à sa présidence Jean-Pierre Wathy. Après dix sept années de collaboration avec la firme Sandoz - Novartis, Jean Pierre Wathy, âgé de 47 ans, est aujourd'hui Responsable "Agro - Environnement" de l'une des plus importantes coopératives céréalières du département et participe également à l'exploitation de la ferme familiale.

Il succède à Frans Labilloy, Président fondateur du groupement. Après vingt huit années d'engagement au service de notre Institution, Frans Labilloy a décidé de se mettre en retrait au profit de la nouvelle génération.



Les dons exceptionnels : plus que quelques mois pour agir !

Vous avez, jusqu'au 31 décembre 2005, la possibilité de donner à vos enfants, petits-enfants, arrière-petits-enfants, ou à défaut à vos neveux et nièces (si vous n'avez pas de descendants directs) des sommes d'argent dans la limite de 30 000 euros, en franchise d'impôt. Les personnes qui ont déjà fait un don de 20 000 euros peuvent transmettre 10 000 euros supplémentaires jusqu'à cette date.

Si vous êtes assujetti à l'impôt de solidarité sur la fortune, vous réaliserez ainsi une économie annuelle d'impôt en réduisant l'assiette taxable de vos biens.

Vous bénéficierez d'une absence d'application de la règle de rappel des donations depuis moins de 10 ans. Le donataire peut donc bénéficier d'un don exonéré, même s'il a déjà été gratifié par le donateur depuis moins de 10 ans d'une donation qui aurait absorbé intégralement les abattements applicables. Vous pourrez ainsi cumuler ces dons exceptionnels avec les abattements de droit commun de 50 000 euros sur la part de chacun des enfants.

Les clauses bénéficiaires démembrées

Afin d'optimiser la transmission du patrimoine, en bénéficiant des avantages fiscaux de la fiscalité de l'assurance vie, tout en assurant la protection du conjoint survivant, nous assistons depuis un certain nombre d'années à la multiplication des clauses bénéficiaires démembrées des contrats d'assurance vie. En quoi consiste cette pratique ?

Le souscripteur/assuré prévoit deux bénéficiaires distincts pour le capital décès : son conjoint par exemple recevant l'usufruit, et son enfant, la nue-propriété. La société d'assurance devra ainsi verser, lors du décès de l'assuré, le capital entre les mains de l'usufruitier, qui pourra en disposer librement (selon les règles du quasi-usufruit) à seule charge pour lui de restituer en fin d'usufruit aux nus-propriétaires désignés un capital équivalent. À la suite du décès du quasi-usufruitier, lorsque l'usufruit est viager (c'est le cas dans la quasi-totalité des désignations bénéficiaires), les enfants, nus-propriétaires, détiennent

alors à l'encontre de celui-ci une créance d'un montant égal au montant des capitaux décès, c'est-à-dire qu'ils pourront inscrire cette créance au passif de la succession de l'usufruitier et bénéficier ainsi d'une franchise d'impôt !

L'optimisation sera ainsi parfaite : le conjoint (ou concubin, ou pacsé) pourra profiter des capitaux décès pendant le reste de sa vie et les enfants récupéreront cette valeur au décès de leur père ou mère sans aucun droit supplémentaire à acquitter, cette créance n'étant pas imposable et étant déduite de l'assiette fiscale de l'actif successoral laissé par le quasi-usufruitier.

Seul bémol, cet effet de cascade fiscale n'aurait-il pas pour conséquence à terme d'indisposer les services fiscaux ? La solution pourrait être de conseiller aux bénéficiaires en usufruit de réinvestir les sommes reçues sur un nouveau contrat d'assurance vie conjointement avec les bénéficiaires en nue-propriété, afin de satisfaire l'obligation d'emploi prévue par le Code civil, en protégeant les nus-propriétaires contre les risques de dilapidation de l'usufruitier, et d'éviter ainsi tout risque de contestation future par les services fiscaux.



Paiement fractionné ou différé des droits de succession du conjoint survivant.

Des modalités de paiement fractionné ou différé des droits de mutation sont prévues par un décret du 6 mai 2005, permettant ainsi au conjoint survivant, lorsque la succession est composée d'au moins 50 % de biens non liquides (immeubles par exemple), de différer le paiement des droits jusqu'à l'expiration d'un délai de 6 mois à compter soit de la date de décès de ce dernier, soit de la date de cession ou de donation des biens reçus par lui. Le taux des intérêts (de retard) est dans ce cas réduit d'un tiers (1,3 %) ; il est réduit des 2/3 (0,6 %) lorsque le conjoint survivant opte pour le paiement fractionné des droits sur 10 ans.

Non, la retraite n'est pas une mode !

Voici maintenant un peu plus d'un an que le Plan d'Épargne Retraite Populaire (Perp) a été lancé et vient déjà, pour certains commentateurs, le temps d'un premier bilan sur l'accueil qui a été réservé à ce nouveau dispositif de préparation de la retraite. Force est de constater que les questions relatives à la retraite ne semblent toujours pas être considérées par beaucoup d'intervenants avec le sérieux qui s'impose. En effet, les chiffres publiés dans différentes études à l'occasion du premier anniversaire du Perp sont, pour beaucoup d'entre eux, édifiants. Tout d'abord, l'évolution du nombre d'ouvertures de Perp au niveau national traduit l'absence de continuité dans la démarche de bon nombre de compagnies d'assurances ou de banques. Ainsi, en 2004, ce sont 156 000 plans qui se sont ouverts en moyenne par mois. Depuis le début de 2005, ce ne sont plus que 56 000 plans qui s'ouvrent en moyenne tous les mois. Une telle chute du nombre

des souscriptions signifie-t-elle que les problèmes des retraites sont enfin résolus ? Malheureusement, non ! Ce changement de rythme significatif traduit davantage la fin des campagnes de promotion agressive du Perp. Rappelons-nous : alors même que l'ensemble des dispositions réglementaires relatives au Perp n'étaient pas encore connues, bon nombre de réseaux proposaient déjà de "réserver" des Perp ! Comme s'il y avait un stock de Perp... une fois ce stock épuisé, il ne serait alors plus possible de souscrire un plan ? Rassurez-vous, il y en aura pour "tout le monde" ! Cependant, une telle démarche de la part de ceux qui la pratiquent démontre l'estime qu'ils portent à leurs clients et le professionnalisme avec lequel ils envisagent la préparation de la retraite. Les actions de promotion du Perp se sont inscrites dans le sillage du battage médiatique qui a entouré la loi Fillon relative aux retraites. Mais une fois l'effet d'annonce terminé, les réseaux passent à autre chose et mettent en avant d'autres produits de leurs catalogues. Ce type de démarche a également d'autres travers : l'ouverture d'un Perp s'effectue fréquemment sans analyse préalable de la situation personnelle du souscripteur ; l'unique objectif du vendeur est en effet bien

Non, la retraite n'est pas une mode ! (suite)

souvent d'ouvrir un Perp. L'encours moyen par Perp est d'ailleurs, à ce titre, significatif et se chiffre à 459 euros (à fin mars 2005). D'autre part, et toujours à fin mars 2005, seuls 10% des plans en cours ont un montant d'encours supérieur à 1 000 euros. Ces chiffres donnent une idée de la retraite complémentaire qui sera servie plus tard aux souscripteurs si ces niveaux n'évoluent pas. Ils montrent également le peu d'effort qui a été fait en règle générale pour expliquer les véritables enjeux en matière de retraite pour les années à venir et les solutions qu'il convient de mettre en place à titre individuel pour y répondre efficacement. De nombreux souscripteurs pensent avoir résolu leurs problèmes de retraite grâce à l'ouverture d'un Perp : mesurent-ils et ont-ils été informés du faible niveau de retraite qu'ils se constituent réellement au regard des chiffres évoqués précédemment ?

Notre mutuelle, en ce qui concerne le Perp, a fait un choix radicalement différent de celui fait par bon nombre de compagnies d'assurances et de banques. Tout d'abord, nous avons attendu que l'ensemble des aspects réglementaires et techniques soient parfaitement connus afin de bâtir à l'intention des sociétaires le contrat le plus adapté aux nouvelles dispositions de la loi Fillon. Dans le numéro 7 d' "Inter Actifs" nous vous avons ainsi présenté notre Perp "Monceau Avenir Retraite". Nous vous rappelons que Capma & Capmi a fait le choix de vous proposer un régime en points. Ce choix a été guidé par la volonté de s'appuyer sur une expérience de plus de 50 ans de la gestion de ce type de régime et de vous faire bénéficier ainsi d'une réelle expertise et d'une vraie modicité des frais de gestion. D'autre part, les régimes de retraite en points apportent une garantie essentielle : le nombre de points acquis et la valeur du point ne peuvent pas baisser. Une garantie particulièrement appréciable en termes de garantie du niveau de revenu. Garantie qui met également en évidence le professionnalisme de notre mutuelle. En effet, Monceau Avenir Retraite vous apporte une réponse forte au besoin de disposer, lors de sa retraite, d'un revenu pour "toute sa vie". Ce besoin est de plus en plus réel quand on prend en compte l'augmentation de l'espérance de vie. La durée de la vie humaine progresse en effet actuellement d'environ un trimestre tous les ans. On mesure alors la force de l'engagement que prend notre mutuelle en garantissant dans Monceau Avenir Retraite un niveau de revenu. On comprend également mieux pourquoi très peu d'assureurs ont fait le choix d'un régime en points et lui ont préféré les contrats d'épargne convertie en rente. Rappelons que les contrats d'épargne convertie en rente prévoient que le niveau de la retraite servie sera calculée au moment du départ à la retraite et en fonction de données techniques en vigueur à cette époque. Autant dire qu'il s'agit pour le souscripteur, puisque l'assureur ne s'engage en rien sur la rente future, de signer "les yeux fermés" en espérant que dans quinze ou vingt ans les conditions seront favorables ! À fin mars 2005, ce dernier type de contrats représentait 98,6% des encours constitués sur les Perp au niveau national. Ainsi, les assureurs qui ont proposé à leurs clients des contrats d'épargne convertie en rente ont fait, pour leur part, le choix de transférer à leurs clients la gestion des conséquences et des risques de l'allongement de la durée de vie humaine.



La démarche de notre mutuelle en ce qui concerne le Perp ne se différencie pas uniquement au niveau technique. Capma & Capmi a fait le choix de prendre le temps de vous informer sur les dispositions du Perp et sur les garanties de Monceau Avenir Retraite. Cette information s'est faite lors des assemblées générales de vos groupements, lors de vos rencontres avec un collaborateur de la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance ou encore dans la Lettre des sociétaires de Monceau Assurances. La préparation de la retraite est

un sujet suffisamment sérieux pour que l'on y consacre le temps et les moyens nécessaires. Ce sont vos revenus futurs qui sont en jeu et donc le maintien de votre niveau de vie tout au long de la retraite. Enfin, le Perp est un outil parmi d'autres pour préparer sa retraite. Il convient donc d'étudier l'opportunité d'ouvrir un Perp en tenant compte de différents facteurs

tels que l'âge, la situation professionnelle, les autres actifs financiers détenus etc.. C'est donc une approche résolument professionnelle et globale que notre mutuelle a adoptée. Cette démarche s'inscrit d'ailleurs dans sa tradition de proximité et d'écoute envers les sociétaires. Elle est également en droite ligne avec son histoire. Les conséquences de l'allongement de la durée de vie humaine ne sont pas une découverte pour Capma & Capmi. Cela fait plus de cinquante ans que nous élaborons pour les sociétaires des réponses innovantes à leurs besoins et que nous adoptons, vis-à-vis d'eux, une démarche de communication et d'information basée sur la transparence. Une telle démarche apparaît bien éloignée des effets de mode ou des campagnes de promotion ! N'hésitez donc pas à contacter un collaborateur de la Fédération nationale des groupements de retraite et de prévoyance pour étudier avec lui des solutions efficaces et concrètes pour vous constituer des revenus complémentaires en vue de votre retraite.

Décidément pour Capma & Capmi, plus que jamais "la retraite, c'est notre affaire" et ce n'est surtout pas une mode !

La transformation des contrats en euros en contrats multisupports.

Un amendement adopté par l'Assemblée nationale lors de l'examen du projet de loi pour la confiance et la modernisation de l'économie permettrait aux titulaires de contrats d'assurance vie en euros de les transformer en contrats multisupports tout en conservant l'antériorité fiscale. Les prélèvements sociaux seraient ainsi reportés au dénouement du contrat.

Cette possibilité de diversification offerte aux épargnants, sans novation fiscale, s'avère une excellente nouvelle. Nous attendons toutefois la parution de l'instruction fiscale explicitant les modalités d'application de cette mesure : par exemple, faudra-t-il transformer nos monosupports en multisupports ou pourra-t-on transférer un contrat monosupport vers un autre contrat multisupports ? Y aura-t-il obligation pour l'assuré d'investir un minimum sur des supports actions, comportant un risque financier, à l'image de ce qui avait été fait à la création des contrats DSK ? Autant de réponses sans lesquelles il est impossible de mettre en œuvre la moindre transformation.