

Au sommaire

Page 2 : Dans vos régions

Le patrimoine immobilier
du groupe dans vos régions

Page 3 : Produits et services

- De très belles performances en assurance vie
- Protégez vos proches avec Monceau Protection
- Vous êtes nos meilleurs ambassadeurs

Page 4 : Actualité fiscale et juridique

Les charmes fiscaux de
l'assurance vie préservés
pour l'essentiel

L'essentiel...

Dans les prochaines semaines s'ouvre le cycle des assemblées générales annuelles des groupements associatifs. Une occasion unique de rencontre, d'information et d'échange. Les sujets d'intérêt ne manquent pas. La présentation des **comptes de 2012** permettra d'apprécier **l'importance des réserves** et le niveau élevé de marge de solvabilité du groupe et des sociétés qui le composent. Les **performances des contrats et des fonds en euro**, qui ont valu à Monceau Assurances cette année encore son lot de récompenses décernées par la presse spécialisée, y seront présentées et commentées. Aux côtés d'obligations de qualité, la gestion financière de ces portefeuilles laisse une place modérée, mais croissante, aux **actifs diversifiés**, actions, obligations convertibles, immobilier, prêts hypothécaires... En **garantissant le**

niveau du capital constitué et des participations aux excédents acquisés, l'assureur assume, pour le compte de la communauté des adhérents, un risque qu'individuellement les sociétaires se refusent à prendre. L'importance de ses réserves le lui permet. Cette gestion collective du risque financier est un apport majeur du **modèle mutualiste**.

Mais là n'est peut-être pas l'essentiel...

Épargner dans le cadre fiscal de l'assurance vie, qui demeure

favorable, relève d'une démarche très différente de celle visant à **garantir des revenus viagers**, c'est-à-dire tout au long de la vie de l'assuré. Tous les ans, les collaborateurs du groupe profitent de l'occasion offerte par les assemblées générales pour attirer votre attention sur le sujet grave de la **retraite**. À cette question, une seule réponse possible : la rente viagère, souscrite lors d'un unique versement (dans un produit du type de Sérénité Viagère) ou acquise progres-

sivement par adhésion à un des régimes de retraite en points diffusés par le groupe, et gérés en "capitalisation". Sous ce vocable réglementaire au demeurant fort mal choisi, se dessine la garantie qu'apporte un tel régime : **les droits des adhérents sont couverts** par l'accumulation des cotisations versées et le fruit de leur placement

par l'assureur. À l'inverse, dans une gestion par "répartition", technique utilisée par les régimes obligatoires, les droits des cotisants sont garantis par la capacité contributive des générations suivantes.

Bien que les évolutions réglementaires poussent les assureurs à acquérir massivement des obligations d'États de la zone euro, permettant les déficits de fonctionnement croissants d'États impécunieux et conduits à la ruine, nos régimes de retraite gérés en capitalisation **diversifient les portefeuilles** vers d'autres actifs et **favorisent le financement des entreprises** et la construction de biens immobiliers.

Et il est essentiel, aujourd'hui, de contribuer à nourrir la dynamique économique.



Retrouvez les plus beaux éléments
de notre parc immobilier en page 2

Le patrimoine immobilier du groupe dans vos régions

60 *immeubles, 20 locaux d'agences, pour un total d'environ 200 000 mètres carrés... un ordre de grandeur qui en dit long sur l'intérêt que le groupe Monceau Assurances porte à ce type de placements, repart contre les effets de l'inflation et les chahuts des marchés financiers.*

Investies à plus de 96% en bureaux, les sociétés civiles immobilières du groupe privilégient la détention d'immeubles entiers d'une surface moyenne entre 3.000 et 4.000 mètres carrés, situés dans des zones à réel potentiel économique, telles que le quartier central des affaires à Paris, La Défense en région parisienne, ou les grandes métropoles régionales, et gérés avec sérieux et compétence. De belles adresses, mais aussi et surtout une construction de qualité, gage de longévité, de réduction des coûts de maintenance et de rentabilité régulière et de long terme, dont les sociétaires et clients, propriétaires indirectement, peuvent être fiers...



165 avenue du Prado à Marseille



2 avenue Lacassagne à Lyon

Monceau Investissements Immobiliers, qui porte les unités de compte dédiées des contrats d'épargne assurance vie du groupe, a produit un rendement moyen d'environ 7,6% ces douze dernières années ; la Société civile centrale Monceau, sur laquelle repose une part importante des actifs des régimes de retraite, a quant à elle produit un rendement moyen autour de 7,7% par an sur la même période. Des valeurs sûres dont chacun peut trouver des témoignages près de chez lui :

+7,6 %
C'est le rendement moyen produit par les SCI de Monceau Assurances ces 12 dernières années



5-7 avenue de Copenhague à Schiltigheim

- À Toulouse, 1 place Occitane, 6.500 mètres carrés
- À Marseille, 165 avenue du Prado, 5.400 mètres carrés
- À Lyon, 2 avenue Lacassagne, 5.800 mètres carrés
- À Schiltigheim, 5-7 avenue de Copenhague, 3.500 mètres carrés
- À proximité de Lille, 2.500 mètres carrés en construction dans la ZAC de la Haute Borne
- À Nantes, 30 bd Vincent Gâche, 4.700 mètres carrés
- À Bordeaux, l'immeuble de la Bourse Maritime, 3.000 mètres carrés
- À Boulogne-Billancourt, le dernier né du groupe, 15 rue du Dôme, 6.600 mètres carrés
- À Paris, 18 rue Vivienne, 3.800 mètres carrés ultra modernes à partir d'une



30 bd Vincent Gâche à Nantes



15 rue du Dôme à Boulogne



18 rue Vivienne à Paris

structure datant par endroits du XVI^e siècle et renfermant quelques trésors décoratifs classés au Patrimoine français.



Bourse Maritime à Bordeaux

PRODUITS ET SERVICES

De très belles performances en assurance vie

Les contrats Capma & Capmi ont en 2012, une fois encore, affiché de très belles performances, parmi les meilleures du marché.

Le fonds en euro du multisupport Dynavie offre ainsi un rendement net de frais de 3,37% (avant prélèvements sociaux). Il vient d'être à nouveau récompensé par la presse patrimoniale avec **deux Trophées d'Or décernés par le Revenu Français** dans les catégories "Meilleurs contrats vie et fonds en euros" et "Meilleurs contrats vie et multisupports actifs". Gestion de Fortune lui a également attribué un Oscar. Les contrats Carnet d'Épargne, et Carnet Multi Épargne, fermés aux nouvelles adhésions depuis de nombreuses années, ne sont pas en reste ! Ainsi les taux servis res-

sortent respectivement à 3,37% et 3,42%. Sur quinze ans, le fonds en euro de Dynavie procure un rendement de 4,70% par an en moyenne, celui du Carnet Multi Épargne de 4,60% et celui des anciens Carnets d'Épargne de 4,37%. Fidèle à ses valeurs, la Caisse donne une nouvelle fois la preuve, qu'au contraire de la grande majorité des assureurs, elle traite équitablement anciens et nouveaux sociétaires. Ces performances à long terme sont d'autant plus remarquables qu'elles sont **le fruit d'une gestion attentive et transparente** ; aucune réserve n'est prélevée sur les gains financiers procurés par les contrats des premiers adhérents pour redistribution future à d'autres, quand les marchés financiers ne permettent pas d'afficher facilement de très belles performances.

Rendement 2012 des fonds en euros

Dynavie	+3,37%
Carnet d'Épargne	+3,37%
Carnet Multi Épargne	+3,42%



Répartition de l'immobilier dans nos fonds

Pour illustrer ce qui a été écrit ci-contre, regardons ensemble comment l'immobilier du groupe est utilisé pour ou par les sociétaires et clients :

- **30% à 40%** des placements des contrats de type L.441 de Capma & Capmi et Monceau Retraite & Épargne, tels que le **Régime Collectif de Retraite, Fonds Acti Retraite, Fonréa, Monceau Avenir Retraite,**
- **5% à 10%** des placements des fonds en euro des contrats d'assurance vie de Capma & Capmi : citons par exemple le **Carnet d'épargne, le Carnet Multi Épargne, Dynavie,**
- **34%** des placements des contrats de rentes viagères, qu'il s'agisse de **Sérénité Viagère** ou de **Rente Viagère Immédiate,**
- Et bien sûr, **100%** de **Monceau Pierre** est investi dans Monceau Investissements Immobiliers.

Pour sa propre gestion, notons que Capma & Capmi affiche, au 31 décembre 2012, 11% de ses actifs en immobilier.

Protégez vos proches avec Monceau Protection

Vous souhaitez protéger ceux que vous aimez si vous veniez à décéder ? Notre nouveau produit "temporaire décès" est fait pour vous. Baptisé "**Monceau protection**", ce contrat simple vous permet d'envisager l'avenir en toute sérénité. Vous fixez vous-même le montant du capital que recevront vos proches si vous veniez à décéder, entre 15 000 € et 200 000 €.

Vous bénéficiez également d'un soutien financier si votre état ne vous permet plus d'être autonome. Pour en savoir plus, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur habituel.



N°Azur 0 810 810 801

PRIX D'UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE FRANCE TELECOM

Vous êtes nos meilleurs ambassadeurs

Qui mieux que vous peut parler de notre mutuelle, de ses produits, et de ses valeurs ? Depuis le 1^{er} avril dernier, nous vous proposons de parrainer l'un de vos proches ou l'une de vos relations et de recevoir un ou deux cadeaux au choix (un chèque utilisable chez 16 vignerons, un coffret sucré, un coffret salé ou encore une bouteille de champagne). Le principe est simple : dès l'adhésion de vos filleuls, nous vous faisons parvenir vos cadeaux sous huit semaines. Multipliez aussi vos chances en participant au tirage au sort vous permettant de profiter d'un week-end gastronomique !



Vous souhaitez accéder à vos données personnelles ou à vos derniers relevés de situation ?

N'hésitez pas à vous rendre sur votre **espace personnel** ou à le créer, si ce n'est déjà fait, en cliquant sur le bouton dédié en haut de la page d'accueil du **www.monceauassurances.com**

Accéder à mon espace personnel

Les charmes fiscaux de l'assurance vie préservés pour l'essentiel

Le placement préféré des français n'a nullement perdu de son attrait : la dégradation de la fiscalité applicable aux revenus patrimoniaux issue de la dernière loi de finances n'a pas entamé son triple avantage en cas de rachat, de sortie sous forme de rente viagère et de transmission aux bénéficiaires.



De surcroît, ni les contrats PERP, ni les contrats Madelin ou Madelin agricole, ni les contrats d'assurance vie épargne handicap ne sont non plus concernés par le dernier tour de vis du plafonnement des niches fiscales.

Même les préconisations du rapport des députés Karine Berger et Dominique Lefebvre, sur l'épargne financière visant à une utilisation plus importante de l'assurance vie dans le financement des entreprises, estiment *"inopportun de remettre en cause le statut fiscal de l'assurance vie"*. Seuls quelques aménagements souhaitables sont mentionnés tels **la création d'un nouveau contrat "Euro-Croissance", garantissant le capital accumulé à une échéance fixée**, et la possibilité de transformation des contrats d'assurance vie existants vers ces nouveaux contrats, afin de conserver l'antériorité fiscale acquise, à l'instar du dispositif Fourgous en 2005. Une autre évolution serait d'inciter les souscripteurs disposant d'un encours par ménage supérieur à 500.000 € à souscrire aux contrats "Euro-Croissance" pour bénéficier d'une taxation allégée après huit ans.

Le seul coup de canif demeure la publication de la réponse ministérielle Bacquet au Bulletin Officiel des Finances Publiques, relative à l'inclusion dans la succession du défunt d'une partie des contrats d'assurance vie détenus par le conjoint survivant.

Ainsi, dorénavant, l'administration fiscale considère que lorsque le conjoint assuré n'est pas décédé et que le contrat a été souscrit ou alimenté avec des fonds communs, la succession de l'époux défunt est augmentée, en pratique, de la moitié de la valeur de rachat du contrat d'assurance vie du conjoint survivant. Cette pratique, neutre pour le conjoint survivant, exonéré en toute hypothèse de droits de succession, se traduit par un supplément de droits pour les héritiers, c'est-à-dire les enfants.

Privilégiez la mise en place d'une clause de préciput

Pour les souscriptions futures, la technique de co-souscription avec dénouement au premier décès, pour les époux mariés sous le régime de la communauté légale, pourrait être privilégiée par suite de sa simplicité. **Le recours à cette pratique traditionnelle s'avèrera pertinente**, que la communauté se dissolve à la suite de la disparition d'un de ses conjoints, ou bien en cas de vie des deux. En effet, au lendemain du premier décès, le conjoint survivant recueillera un bien propre et en exonération de tous droits de succession.

Naturellement, nombre de contrats souscrits ou alimentés avec des fonds propres s'avèrent étrangers au débat, de même que les co-souscriptions avec dénouement au second décès concernant les époux mariés sous le régime de la communauté universelle.

Enfin, pour les contrats en cours, il conviendra de privilégier la mise en place d'une clause de préciput, permettant au conjoint survivant de ne pas inclure ses contrats d'assurance vie dans la déclaration de succession et d'éviter le surplus de droits pour les héritiers. Son coût limité et son caractère réversible paraissent en faire une réponse privilégiée à la problématique suscitée par la réponse ministérielle Bacquet.

N'hésitez pas à prendre contact avec votre interlocuteur habituel qui vous éclairera sur les changements en cours et vous apportera le meilleur conseil.



La clause de préciput permet au conjoint survivant de ne pas inclure ses contrats d'assurance vie dans la déclaration de succession