

Interactifs

Actualité

p.2 **Pour un euro de plus... vous en aurez 150 !**

Les performances des fonds

Dossier

p.3 **Souscrire et alimenter un Contrat d'Assurance Vie**

Acceptation du contrat

Infos

p.4 **Modifications intervenues au bénéfice du conjoint survivant**

Carnet du jour

Edito

de Gilles Dupin

Succession : un enjeu de taille



Avec ce quatrième numéro de notre lettre, nous refermons (temporairement) le dossier "succession" ouvert dès notre Interactifs numéro 1. Ce n'est probablement pas pour très longtemps car nous savons que non seulement l'environnement réglementaire, civil et fiscal, peut évoluer à tout moment, mais encore vous êtes demandeurs d'informations et de solutions. Pour preuve le courrier que nous recevons, les questions que vous nous posez, par l'intermédiaire de vos conseillers, directement auprès des services du siège ou encore à travers les réponses à nos enquêtes.

En effet, vous êtes toujours très nombreux à répondre aux questionnaires joints à notre lettre d'information, preuve s'il est besoin de l'intérêt que vous portez aux articles et dossiers que nous publions.

Dans Interactifs numéro 2, nous vous interrogeons pour connaître vos attentes en matière de succession. Interactifs 3 et 4 avaient donc pour objectif de répondre à l'essentiel de vos interrogations. Ainsi, 69 % des personnes ayant répondu souhaitaient des renseignements sur les donations et plus de 55 % s'interrogeaient sur la notion "d'héritier réservataire" : nous espérons

que notre dossier "succession" leur a apporté quelques éclaircissements. De même, près de 40 % ne voient pas le contrat d'assurance vie comme un outil d'optimisation fiscale ; notre dernier volet vous a alors peut-être montré l'assurance vie sous un nouveau jour...

Enfin, remarquons que 70 % des personnes mariées ont aménagé leur succession dans le cadre d'une donation entre époux ("au dernier vivant"), 20 % dans le cadre du contrat de mariage lui-même et que le testament est encore peu utilisé puisque seulement 20% en ont rédigé un.

Avec les derniers éléments apportés en matière de contrat d'assurance et de clause bénéficiaire, nous espérons vous avoir apporté des éclaircissements, voire vous avoir donné des idées.

Avant de "refermer" ce dossier, il convient de réfléchir aux conséquences de la modification de la loi successorale au bénéfice du conjoint survivant pour, le cas échéant, aménager les clauses bénéficiaires de vos contrats. Lisez attentivement l'article rédigé pour vous en page 4 de ce numéro ; n'hésitez pas à nous contacter : nous pouvons vous aider à réfléchir et à trouver la solution adaptée à votre situation.

Parce que notre métier est d'assurer la vie, votre vie, ensemble nous allons désormais parler "retraite". Où les vrais problèmes se situent-ils ? Qui peut les résoudre ? Quelles sont les solutions possibles ? Il appartient à une mutuelle comme la nôtre, riche de 50 années d'expérience dans ce domaine, de travailler à combler la vacuité du discours politique. Dès aujourd'hui, vous pouvez prendre en mains votre avenir et votre retraite ; des solutions existent, même si certains problèmes se posent. Ensemble, il nous faut y penser dès aujourd'hui, pour mieux la préparer.

p.3 **Dossier**

Préparer une succession suite et fin...



POUR UN EURO DE PLUS... vous en aurez 150 !



Capma & Capmi a lancé une campagne baptisée "Pour un euro de plus". De quoi s'agit-il ?

Jusqu'au 30 avril prochain, tout nouveau sociétaire de Capma & Capmi sous-

crivant un contrat de retraite par capitalisation (au minimum en classe 2 pour un

"Fonréa" s'il est exploitant agricole, et quelle que soit la classe pour un "Fonds Acti Retraite", en fiscalité "Loi Madelin" ou non) se voit offrir, moyennant le versement d'un euro, un contrat Dynavie, le contrat d'assurance vie à retraits et versements libres de la mutuelle, sur lequel sera déposée la somme totale de 150 €...

Pourquoi adhérer à un régime de retraite complémentaire par capitalisation ?

Aujourd'hui, les systèmes de retraite par répartition constitués au lendemain de la seconde guerre mondiale sont à bout de souffle. N'ayant jamais constitué de réserves, ils ne pourront supporter, sans une réforme profonde, les conséquences de l'arrivée à l'âge de la retraite, à partir de 2005, des générations du

"baby boom" d'après guerre, qui verront chaque année plus de 700.000 personnes demander la liquidation de leurs droits et cesser de cotiser. Or, ce phénomène survient alors même que, et il faut s'en réjouir par ailleurs, l'espérance de vie de nos retraités s'allonge, et avec elle la période pendant laquelle ils percevront des prestations. De moins en moins de cotisants, de plus en plus d'allocationnaires, dur pour des régimes qui payent les retraites avec les cotisations qu'ils perçoivent !

Face à ce grave problème de société qui constitue le véritable enjeu des quarante prochaines années, le discours politique surprend par sa vacuité. Il se borne à opposer "répartition" et "capitalisation", la première étant prétendument synonyme de solidarité et l'autre pas, alors qu'il ne s'agit que de techniques différentes de gestion. Ou à mettre en exergue la baisse des marchés financiers pour décrier la capitalisation, en prenant soin de ne pas expliquer ce dont il s'agit.

La capitalisation, telle que la pratique votre Caisse, c'est payer les retraites de demain à ceux qui paient des cotisations aujourd'hui. Dans l'intervalle, les fonds collectés sont investis en obligations, en immobilier, et aussi parfois en actions, contribuant ainsi au financement des économies nationales ou régionales, à la création d'emplois, à la vitalité et au dynamisme de nos régions.

Voici près de 50 ans que votre Caisse mutuelle gère ce type d'opérations. Elle a fait la preuve de sa capacité à le faire bien, dans le strict respect de l'éthique et des valeurs mutualistes qui sont les siennes, et que chaque jour, près de vous, ses élus propagent.

Il est essentiel, l'âge de la retraite venu, avec désormais du temps devant soi, et pour de nombreuses années, de ne pas voir trop s'éroder son niveau de vie. La retraite, cela se prépare, et si vous n'y pensez pas, personne ne le fera pour vous. Il relève du devoir des Anciens de sensibiliser les générations plus jeunes à cela.

Au reste, les cotisations versées dans le cadre d'un contrat comme Fonréa (pour les agriculteurs), Fonds Acti Retraite avec ou sans option Pep pour les salariés, ou en version "Loi Madelin" pour les travailleurs non salariés, bénéficient d'avantages fiscaux. Elles permettent l'achat de points qui sont définitivement acquis. Au moment du départ à la retraite, un revenu à vie est servi.

Parlez-en autour de vous, à vos enfants, à vos proches à vos amis... Moins parce que vous leur aurez offert la possibilité de "gagner" 149 euros que parce que vous aurez sensibilisé votre entourage à ce difficile problème du maintien d'un niveau de revenu, et donc d'une qualité de vie, l'âge de la retraite venu. Le devoir sera accompli...

Les performances des fonds

Chaque sociétaire a pu prendre connaissance, à la lecture du relevé de situation qui lui est parvenu, de l'évolution de la situation du ou des contrats souscrits auprès de notre Caisse. Sans doute peut-on revenir sur les éléments les plus caractéristiques.

Notre activité a été, cette année encore, fortement influencée par un environnement économique perturbé par les incertitudes géopolitiques, des marchés financiers

déprimés. Euphoriques jusqu'au milieu de l'année 2000, dopés par un engouement généralisé pour les valeurs de technologie, les indices boursiers n'ont depuis cessé de régresser.

A une euphorie sans fondement succède une vague de pessimisme, dont on peut penser qu'elle n'est pas davantage justifiée.



Le contrat Dynavie reçoit 3 distinctions parmi les plus prisées de la profession.

Dans cet environnement difficile, votre Caisse a pu tirer les fruits de sa politique de gestion, qui privilégie la recherche de performances régulières tout en veillant à maîtriser les risques, éliminant de ce fait les fortes variations à la

Dossier succession : suite et fin...

SOUSCRIRE et ALIMENTER un CONTRAT D'ASSURANCE VIE, notre dernier conseil pour modifier les termes de votre succession en limitant significativement les droits...

Afin d'optimiser votre transmission successorale, songez aux atouts de l'assurance vie qui permet de transmettre un capital dans des conditions juridiques et fiscales extrêmement favorables.

Quant aux avantages fiscaux, même s'ils restent insuffisants au point de justifier notam-

ment les démarches entreprises par vos élus (voir notre premier numéro), ils n'en demeurent pas moins réels. Depuis la Loi de Finances pour 1999, les sommes issues d'un contrat d'assurance vie et correspondant à des primes versées par un

assuré de moins de 70 ans, sont transmises en exonération de droits de succession jusqu'à 152.500 euros par bénéficiaire (sans limitation de nombre). Au-delà de cet abattement, une taxation forfaitaire de 20 % est appliquée. Veillez à multiplier le nombre de bénéficiaires de même rang afin d'éviter cette taxation, et surveillez l'évolution des différents contrats afin d'éviter que les bénéficiaires désignés ne soient taxés.

Quant à la fraction des primes versées après les 70 ans de l'assuré et excédant 30.500 euros (pour les contrats souscrits depuis le 20

novembre 1991), elle sera assujettie aux droits de succession suivant le degré de parenté existant entre l'assuré et le bénéficiaire. Par suite, il sera fait application des abattements relatifs aux donations et successions : 76.000 euros pour le conjoint, 46.000 euros pour les enfants, 57.000 euros pour le partenaire du défunt lié par un PACS, et un abattement supplémentaire de 46.000 euros pour une personne handicapée. Il faut souligner que les intérêts capitalisés sur les sommes versées ne seront pas taxés.

Enfin, pour les versements effectués avant le 13 octobre 1998 sur des contrats souscrits avant le

20 novembre 1991, quel que soit l'âge de l'assuré (moins et plus de 70 ans), l'exonération est totale.

L'exclusion des règles successorales en matière d'assurance vie permet ainsi une grande souplesse dans la désignation bénéficiaire ; toutefois elle ne doit pas conduire à priver les héritiers du souscripteur de leur droit à héritage.

Rédigez donc avec soin la clause bénéficiaire de votre contrat : si vous souhaitez avantager un héritier parmi d'autres, ou un tiers, assurez-vous que cette désignation ne porte pas atteinte aux droits de vos héritiers réservataires.



Acceptation du contrat

Lorsque le bénéficiaire désigné en cas de décès de l'assuré a "accepté le bénéfice du contrat", le souscripteur, c'est-à-dire l'épargnant, ne peut plus percevoir la valeur de rachat du contrat si le bénéficiaire acceptant ne lui donne pas son accord. De même, le souscripteur ne peut plus nommer un nouveau bénéficiaire sans l'accord de l'ancien. Ce principe souffre toutefois deux exceptions : en cas de survenance d'enfant et en cas de divorce puisque les donations entre époux sont toujours révocables.

Il suffit au bénéficiaire d'informer l'assureur, par simple lettre, de son intention d'accepter le bénéfice du contrat, en précisant simplement l'identification du contrat ; notre société informera le souscripteur que le bénéficiaire a accepté le contrat et qu'il devra solliciter son accord exprès pour tout rachat ou avance.

Nous vous recommandons donc de veiller à la plus grande discrétion quant à la désignation des bénéficiaires pour éviter leur acceptation, et les conséquences qu'elle engendre.

Vous avez la faculté, afin d'éviter toute acceptation à votre insu, de

déposer chez votre notaire la clause bénéficiaire, soit par voie testamentaire, soit sous enveloppe scellée, en n'omettant pas de nous indiquer les coordonnées du notaire.

Enfin, en cas d'acceptation inopportune d'un bénéficiaire, et si vous souhaitez continuer à alimenter votre contrat d'assurance, nous vous conseillons de souscrire un nouveau contrat, afin de disposer ainsi de la pleine et entière maîtrise de votre épargne.

L'acceptation bénéficiaire peut toutefois présenter des avantages : ainsi, par exemple, dans le cadre de la gestion d'une donation des grands-parents à leurs petits-enfants, les grands-parents souscrivent chacun un contrat sur la tête de leurs petits-enfants, en se constituant bénéficiaires réciproques, et acceptent le bénéfice des contrats. Les petits-enfants sont ainsi propriétaires du contrat, dont la clause bénéficiaire est acceptée par les grands-parents, ce qui assure un contrôle par ces derniers de l'utilisation des sommes figurant au contrat, jusqu'à leur décès et même lorsque les enfants seront majeurs.

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

(suite de la page 2)

hausse comme à la baisse. En particulier, les résultats obtenus sur les différents fonds actions retenus comme support pour notre contrat Dynavie permettent des classements très honorables dans la presse spécialisée. Ainsi, Le Revenu, dans son palmarès des meilleurs fonds de 2002, cite nos FCP Monceau Sélection France Europe et Monceau Sélection Internationale respectivement au 5^{ème} rang des Fonds Actions Europe et 6^{ème} rang des Fonds Actions Internationales. Monceau Sélection France Europe est également classé par l'hebdomadaire la Vie Française.

L'environnement financier, si morose soit-il, ne remet pas en cause une vérité établie : sur le long terme, ce sont les placements actions qui procurent en moyenne les meilleures performances, en contrepartie il est vrai de l'acceptation d'un niveau de risque plus élevé. Un vieil adage boursier ne dit-il pas que si l'on ne peut conserver une action dix ans, il ne faut pas la garder plus de dix minutes.

Ceux qui sont restés fidèles à l'immobilier ont pu ressentir une déception sur les taux annoncés, entre 5,34 % et 4,77 % selon les prélèvements sur encours prévus par les contrats. C'est oublier que les investissements importants qui ont été réalisés en emploi des souscriptions de 2000 et 2001 commencent par peser sur le rendement : les frais attachés à ces investissements pèsent pour environ 125 points sur la performance de 2002 ; il s'agit d'un coût non récurrent. En outre, dans le portefeuille de la SCI, des actifs monétaires rapportant moins de 2,5 % ont été remplacés par des actifs immobiliers procurant des rentabilités brutes comprises entre 6,5 % et 9 % de la valeur des biens achetés. Un différentiel qui jouera à plein dès 2003, bénéficiant à ceux qui restent fidèles à l'immobilier.

L'année 2002 a davantage récompensé ceux qui ont choisi le risque minimum, en optant pour les fonds en euros : ces derniers n'ont jamais procuré des rendements extraordinaires, comme les fonds

actions certaines années, suscitant de la sorte parfois l'intérêt. Ils ne le feront jamais. Beaucoup plus modestes, les rendements s'inscrivent dans la régularité.

Et cette année, pour n'évoquer que les produits ouverts à de nouveaux versements, votre Caisse, avec un taux de 5,12 % pour les Carnets Multi Epargne, et 5,02 % sur le fonds en euro de Dynavie, affiche des performances qui, comparées à celles de ses confrères, constituent des motifs de satisfaction.

Il reste que la qualité d'un produit se juge dans la durée, que la performance annuelle ne doit pas focaliser l'attention et faire oublier qu'en souscrivant un contrat d'assurance vie, on se situe dans une optique à long terme. Il s'agit tout d'abord d'un acte de prévoyance responsable. Il s'agit également de s'inscrire dans un cadre juridique et fiscal à long terme qui reste un remarquable outil de gestion patrimoniale et successorale.

Rappel

Modifications intervenues au bénéfice du conjoint survivant

Une récente réforme a profondément modifié les droits du conjoint survivant. Ce dernier bénéficie désormais d'un minimum légal plus avantageux. Nous l'avions mentionné dans le n°2 d'InterActifs. Cette réforme doit vous conduire à vous interroger sur la rédaction des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance vie que vous avez souscrits.

En effet, la loi confère désormais au conjoint survivant des droits en pleine propriété : un quart s'il y a des enfants, une moitié en présence des parents du défunt, trois quarts en présence d'un seul des parents, la totalité dans tous les autres cas. En outre, une option entre le quart en propriété et l'usufruit de la totalité des biens existants en présence d'enfants communs lui est offerte.

Cet usufruit peut être converti en rente viagère à la demande de l'un des héritiers ou du conjoint survivant lui-même.

La modification du contenu du droit successoral doit conduire à s'interroger sur le maintien de la désignation du conjoint comme bénéficiaire de premier rang, selon la formule-type "mon conjoint, à défaut mes enfants, à défaut mes héritiers", tant en ce qui concerne les contrats en cours que les opérations nouvelles.

Le cumul des nouveaux droits du conjoint survivant avec une donation entre époux pourrait, dans certains cas, "sur-avantager" le conjoint survivant au détriment des enfants communs.

Nous vous invitons donc aujourd'hui à vous interroger sur l'adéquation des clauses bénéficiaires de vos contrats d'assurance vie au regard de ces nouvelles dispositions.

Carnet du jour Les Charentes endeuillées...

Il fut avec Jean Brillat l'un des Pères fondateurs de notre association charentaise. Viticulteur, maire de Ségonzac pendant 18 ans, syndicaliste, très engagé tant sur le plan professionnel que social, Paul Hosteing était le gardien de l'éthique mutualiste. Son anti-conformisme viscéral s'appuyait sur une profonde culture terrienne et chrétienne. Au sein du conseil d'administration des deux Charentes, il a œuvré beaucoup et avec efficacité, mais aussi avec une constance pleine de chaleur communicative et d'humour. À son épouse, à ses 7 enfants, à ses nombreux petits enfants, notre mutuelle apporte soutien et amitié.

Jean Philippe
Président du groupement des Charentes