

Interactifs

Actualité

p.2 **Sud-Ouest :**
Une vie associative
riche dans la région
Sud-Ouest

Ouest :
Une offre innovante
et adaptée à chacun

Dossier

p.3 **1 + 1 + 1**
font plus
en commun...

Infos

p.4 **Focus**
assurance vie
et retraite

Edito

de Gilles Dupin

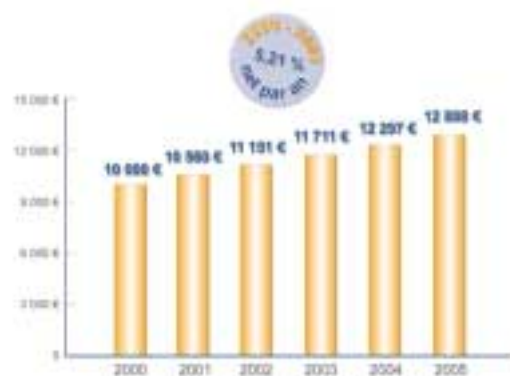


une erreur a été commise dans la recopie des indicateurs sélectionnés, entraînant ensuite un commentaire des plus déplaisants. Le Particulier a officiellement admis son erreur et s'est engagé à faire paraître, dès le prochain numéro, à paraître en avril 2005, un correctif.

Connaissant le lectorat du Particulier parmi nos sociétaires, il nous a paru essentiel de publier sans attendre ce correctif. Vous trouverez donc ci-après les chiffres tels qu'ils auraient dû figurer dans le tableau comparatif du magazine, ainsi qu'une rétrospective des taux servis depuis la création du produit, preuve, s'il en fallait, de sa régularité.

Nombreux êtes vous qui lisez la presse spécialisée, financière et patrimoniale, et nous ne pouvons que vous y encouragez. Grâce au travail accompli par les équipes du groupe Monceau Assurances tant au niveau technique, dans la conception et la gestion des produits de votre mutuelle d'assurance, qu'au niveau promotionnel, dans la communication à la presse des caractéristiques et des performances des contrats diffusés, vous avez pu constater des citations de plus en plus fréquentes et élogieuses : récompensé par les Dossiers de l'Épargne, Le Revenu et Gestion de Fortune, Dynavie est désormais régulièrement cité et classé parmi les produits phares du marché. Notre Institution devient une référence, et nous sommes fiers d'être régulièrement consultés pour notre expérience et notre savoir-faire, désormais reconnu, dans la constitution de produits de retraite en points par capitalisation.

Comme toute médaille, celle-ci comporte un revers. Personne n'est à l'abri d'une bévue. Pour nous, elle s'est produite avec le numéro de mars 2005 de la revue "Le Particulier", organe de presse sérieux faisant toujours un travail de qualité. Dynavie y est cité en pages 28 et 29 pour les performances de son fonds en euros, mais



Performance du fonds en euros de Dynavie (Valeur acquise au 1^{er} janvier de chaque année (montants indiqués nets de frais annuels de gestion et avant prélèvements sociaux), calculés à partir d'un versement initial investi de 10 000 €).

À tout seigneur, tout honneur : notre page 4 est entièrement dédiée à ce produit d'assurance vie qui gagne à être connu, pas seulement pour son fonds en euros, mais également pour ses supports en unités de comptes, composés et gérés pour vous sur les marchés financiers de toutes les places internationales et sur le marché de l'immobilier français.

Un beau contrat, dont vous pouvez être fiers, autant que nous le sommes !

p.3 **Dossier**

La vie associative :
1 + 1 + 1 font plus
en commun...

Versement minimum	Frais sur versements	Performance du fonds en euros			Frais de gestion/an	Nombre de supports	Frais d'arbitrage
		2003	2004	sur 5 ans			
600 €	5 %	5,01 %	4,88 %	28,88 %	0,54 %	14	1 %

DANS VOS RÉGIONS

Sud-Ouest

Une vie associative riche dans la région Sud-Ouest

Depuis de nombreuses années, les sociétaires Capma & Capmi des régions Aquitaine, Limousin et Poitou-Charentes ont pu apprécier, au détour des allées de salons aussi renommés que ceux de Vinitech à Bordeaux ou de Sainte Livrade dans le Lot-et-Garonne, la présence de stands aux couleurs de la Mutuelle.

Dans cette grande région Sud-Ouest, ce sont plus d'une centaine d'élus qui, au quotidien, anime la vie associative en proposant chaque année aux sociétaires, en marge des salons, de nouveaux événements liés à un thème d'actualité. Ainsi une réunion d'information relative à la réforme des retraites a eu lieu en 2004 à Fouras en Charente Maritime. Animée par M.

Gilles Dupin, cette réunion a permis à quelques quatre-vingt sociétaires présents de comprendre les enjeux de la retraite et la portée de la réforme Fillon, mais également de mesurer tout le savoir-faire de Capma & Capmi dans ce domaine et le bien-fondé des solutions retraite proposées à ses adhérents. Comme à chaque fois, ces réunions sont l'occasion pour les sociétaires d'échanger et de débattre sur des thèmes qui leur sont chers, dans un esprit de convivialité et de respect.

En 2005, d'autres manifestations viendront s'ajouter à une liste d'événements déjà riche. Autant de rendez-vous pour partager davantage encore les valeurs de notre mutuelle au quotidien.

Ouest

Une offre innovante et adaptée à chacun

Nos sociétaires des départements dont une des activités économiques est liée aux métiers de la Mer savent combien il est difficile à la fois de se constituer une retraite complémentaire bénéficiant d'avantages fiscaux et d'être prévoyant face aux risques.

De plus, la majorité d'entre eux étant inscrits maritimes, ils ne peuvent, à ce titre bénéficier d'avantages fiscaux ou sociaux pour se constituer une retraite complémentaire. Par conséquent, Monceau Avenir Retraite est fait sur mesure pour eux et c'est pourquoi nous avons lancé une vaste campagne avec l'aide des groupements d'Ille & Vilaine, du Finistère et du Morbihan pour diffuser cette information auprès des ostréiculteurs et autres métiers du coquillage.

Nous avons également proposé une offre adressée aux conjoints avec Vis à Vie, seule assurance décès aux primes remboursables en cas de vie au terme du contrat.

Nos Présidents et Administrateurs qui connaissent bien ces métiers ou qui l'exerce eux-même ont beaucoup aidé nos collaborateurs sur le terrain et sont de réels ambassadeurs essentiels au quotidien de notre mutuelle. Nous allons continuer et faire profiter les autres départements concernés.

M. Paul Faure, une figure emblématique du mutualisme passe le témoin



Adhérent de Capma & Capmi depuis 1956, M. Faure a été élu Président du Groupement des sociétaires des Landes en 1975. Cet ardent défenseur des valeurs de la Caisse est devenu au fil des décennies une figure emblématique tant dans la région Sud-Ouest qu'au niveau national. Se faisant inlassablement l'écho des besoins des sociétaires, il est à l'origine du concept de Monceau Avenir Jeune, produit trans-générationnel qui a reçu l'Oscar de l'Innovation 2004 décerné par le magazine Gestion de Fortunes.

Après une vie passée au service du mutualisme, M. Faure a passé le témoin à son successeur M. Jean-Marie Subsol.

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



LA VIE ASSOCIATIVE

1 + 1 + 1 font plus en commun...

Telle est notre philosophie d'entrepreneurs mutualistes d'assurances unis dans "Monceau Assurances mutuelles associées". Elle exprime notre force et nos valeurs, au seul bénéfice de nos sociétaires.

Les groupements départementaux des sociétaires et les assemblées générales

Soucieux de vivre un mutualisme qui ne soit pas qu'une simple façade, les sociétaires de Capma & Capmi sont membres de 70 groupements associatifs répartis dans toute la France, constitués en associations loi de 1901 (ou texte équivalent en Alsace et en Moselle). Chaque groupement élit son conseil d'administration, qui désigne chaque année le président et forme un bureau, avec au moins un vice-président et un secrétaire.

Le mutualisme constitue le moteur de Capma & Capmi et, pour preuve de son dynamisme, 10 000 des 80 000 sociétaires de cette mutuelle participent chaque année aux assemblées générales annuelles tenues dans toute la France. Depuis 2001, de nombreuses assemblées générales se sont ouvertes à la presse. L'année dernière, 44 articles ont relaté les débats qui se sont tenus sur la retraite, preuve de la vitalité de notre mode de fonctionnement mutualiste.

L'Unavie est l'union des groupements associatifs qui ont pour objectif le développement, dans le cadre mutualiste, de la retraite, de l'épargne et de la prévoyance.

Son action se résume en trois points :

- le développement des groupements associatifs qu'il faut animer, faire vivre, renouveler ;
- l'harmonisation et la fédération des actions régionales et locales ;
- la relation avec la mutuelle, pour que chacun trouve sa place et obtienne des réponses, assurant ainsi l'équilibre entre l'institution et son sociétariat.

Les fondements de notre engagement mutualiste

Le mutualisme est le fil conducteur de l'histoire de Monceau Assurances, depuis la création de la Mutuelle Centrale de Réassurance en 1907, en passant par la création de la Capma en 1955, le lancement par cette même mutuelle du Régime Collectif de Retraite (premier régime de retraite en points par capitalisation), l'émergence des sociétés d'assurances mutuelles et

sociétés mutuelles d'assurances de dommages, sans oublier l'avancée qu'a constituée en 1991 la naissance de Groupe Monceau, société de réassurance mutuelle, structure longtemps unique en son genre (depuis adoptée par Covéa pour organiser le rapprochement entre MMA et MAAF, puis soutenir le partenariat opérationnel avec le groupe de la SMABTP), à travers une appellation que beaucoup nous ont enviée, "Les Mutuelles Associées".

La Capma s'est développée par la volonté d'hommes, mutualistes par conviction. Le milieu agricole, à forte culture mutualiste, ainsi que les conditions économiques, favorisaient les initiatives communes : les coopératives, les centres de gestion, et l'ensemble des mécanismes de mise en commun des moyens ont été portés par un fort développement de la production agricole. Par cette même volonté, cette foi en une éthique partagée par d'autres corporations, par des individus animés par le désir de choisir ensemble un avenir qui leur ressemble, les mutuelles d'assurance se sont multipliées, apportant, entre autres avantages, celui d'associer les sociétaires à la gestion de leur mutuelle, de leur donner un droit de contrôle, à travers leur participation aux assemblées ou les pouvoirs dont sont dotés les représentants qu'ils élitent. On ne dit pas client mais sociétaire, ce qui signifie que celui-ci fait partie de l'Institution.

Réceptivité, créativité, vitalité, taille humaine : les arguments ne manquent pas pour défendre cet art de vivre l'assurance.

Les présidents

Le rôle des présidents de groupements est d'animer et d'organiser la vie associative locale, en particulier au niveau du conseil d'administration du groupement, instance privilégiée d'échanges, de concertations et de débats ; ainsi, ils contribuent à la diffusion des produits de Monceau Assurances et au renouvellement du sociétariat et de ses représentants. Ils organisent le "bouche à oreille", les réunions à thème ; en un mot ce sont des "ambassadeurs" dont la devise longtemps fut "l'Union fait la force".

À Capma & Capmi, les présidents de groupements sont délégués à l'assemblée générale annuelle pour exprimer les besoins identifiés dans leurs régions, mais surtout pour approuver les comptes, décider des augmentations de tarif et des revalorisations à appliquer aux garanties de certains contrats, élire les administrateurs de

la mutuelle. De véritables responsabilités donc, que tous assument bénévolement.

Des convictions et une éthique

"Dans une mutuelle, on ne plaisante pas avec les principes", déclarait Gilles Dupin le 31 octobre 2003 au Nouvel Économiste.

En effet, le monde mutualiste est un univers où la transparence est de rigueur, les sociétaires étant en effet simultanément propriétaires et clients de leur mutuelle, leurs intérêts se confondant. Cette situation, différente de celle qui prévaut dans les sociétés anonymes, exige une excellente circulation de l'information et l'application d'une éthique stricte qui se traduit chez Monceau Assurances par deux exigences :

- L'implication des sociétaires dans la gestion et la chasse à tous types d'abus. Comme le déclarait Gilles Dupin toujours dans le même journal, "ce n'est pas dans notre groupe que vous verrez un conseil d'administration partir pour un pseudo - voyage d'études, aux frais de la maison..."
- Cette rigueur, je ne l'impose pas seulement aux autres mais aussi à moi-même : je trouve ainsi normal que mes notes de frais soient signées par un directeur financier et puissent être consultées par les membres du conseil d'administration".

Cette rigueur dans la gestion, dont témoigne ce souci de chasser les abus, a entre autres permis à Monceau d'afficher des frais de gestion parmi les plus bas pour son activité Vie et Retraite : son ratio de coûts d'acquisition et de gestion se situe aux alentours de 0,36% de l'encours en 2002, soit approximativement le tiers de la moyenne des opérateurs sur le marché (aux alentours de 0,9%), et meilleur que la plupart des bancassureurs. Ce niveau de coûts de fonctionnement permet par exemple à Capma & Capmi de dégager des excédents techniques, tout en diffusant des contrats supportant des chargements sur encours parmi les plus faibles du marché : 0,45% pour son Carnet Multi-Épargne, aujourd'hui fermé à de nouvelles adhésions, ou 0,54% (y compris le coût de la garantie décès complémentaire) pour son produit Dynavie. "La mutualité, c'est le meilleur service au meilleur prix" explique Gilles Dupin lors des assemblées générales des groupements associatifs qu'il aime à animer.

FOCUS ASSURANCE VIE ET RETRAITE

Les performances de Dynavie :

Les performances du fonds Euro

Effervescence dans l'entreprise en ce début de janvier. La trêve des confiseurs à peine achevée, les sociétaires, tout comme la presse professionnelle, attendent avec impatience de connaître les niveaux de participation aux excédents qui seront servis sur les supports en euro des contrats. Le Conseil d'administration de Capma & Capmi s'est réuni le 27 janvier 2005 et a pris connaissance des principaux résultats de la gestion financière de l'exercice 2004 et des taux de participation aux excédents à verser aux sociétaires.

Dynavie dans le peloton de tête

Net des frais de gestion, le taux de participation servi pour le fonds en euros de Dynavie, contrat diffusé depuis 1997, ressort à 4,80 %, une véritable performance qui se situe largement au dessus de la moyenne des taux servis sur les contrats en euros, ou sur les fonds en euros des contrats d'assurance vie multi-supports. Elle dépasse les résultats annoncés par la plupart des contrats considérés comme des références sur le marché.

Un beau tir groupé

Dynavie est le seul produit d'épargne assurance-vie de la gamme diffusée par Capma & Capmi qui retienne l'attention de la presse professionnelle et patrimoniale. Or, depuis la fin des années 60, Capma & Capmi a diffusé deux produits en euros avant de promouvoir Dynavie, le Carnet d'Epargne, et le Carnet Multi Epargne. Tous deux sont depuis longtemps fermés aux nouvelles adhésions. En conséquence, et même si les titulaires d'un Carnet MultiEpargne peuvent continuer à cotiser, ces deux contrats anciens ne peuvent figurer dans les classements.

Et pourtant, quelles performances ! Les titulaires d'un Carnet Multi-Epargne se voient servir au titre de 2004 une participation aux excédents calculée au taux net de 4,85 %, donc supérieur à celui bénéficiant aux souscripteurs de Dynavie. Quant aux détenteurs de Carnet d'Epargne, ils voient leurs avoirs bonifiés au taux de 4,70 %, garantis jusqu'aux échéances anniversaires de 2005.

Une éthique et des valeurs respectées

En d'autres termes, contrairement à certaines pratiques malheureusement répandues dans la profession, les performances des contrats accessibles aux nouveaux sociétaires ne sont pas

alimentées par des prélèvements opérés sur les anciens contrats.

Chaque contrat fait l'objet d'une "gestion cantonnée" et bénéficie des revenus générés par son canton. Le Conseil d'administration élu par les sociétaires y veille scrupuleusement depuis plus de 35 ans qu'existent ces produits. Le respect absolu de cette règle d'éthique conforte le choix de ceux qui aujourd'hui souscrivent un contrat Dynavie marquant ainsi également leur confiance en la solidité de la mutuelle et leur adhésion aux valeurs qu'elle véhicule. Concluant ce point de l'ordre du jour du conseil, le Président a tenu à rappeler que même s'il y avait lieu de se féliciter de cet excellent niveau de performances, la qualité d'un contrat d'assurance vie devait s'apprécier dans la durée, invitant l'ensemble des élus et collaborateurs de la Caisse à poursuivre leurs efforts pour progresser sur la voie de l'excellence.

Les performances du fonds en unités de compte

L'année 2004 a été marquée par le retour de la croissance économique mondiale (5 % selon les estimations du FMI, chiffre le plus élevé depuis 1973). Les marchés d'actions après un premier semestre mouvementé et une fin d'année marquée par la hausse du prix du pétrole et la baisse du dollar, ont finalement affiché une performance satisfaisante.

Les obligations ont pris de court les investisseurs qui prévoyaient une hausse des taux longs alors que les emprunts d'Etat 10 ans en zone euro ont baissé de 4,29 % début janvier à 3,66 % en fin d'année.

Les obligations convertibles ont, quant à elles, souffert de la baisse importante de volatilité et présentent des performances somme toute assez décevantes pour 2004.

Monceau Convertibles cumule les deux inconvénients, ne profitant pas de la baisse des taux, compte tenu de sa faible sensibilité. La performance est inférieure à l'indice, avec 2,20 % contre 4,10 % pour l'indice EXANE.

Les FCP actions gérés dans le cadre de Dynavie ont quant à eux correctement performé, mieux que leurs indices pour Monceau Sélection France Europe (+ 10,79 % contre 9,36 % pour le MSCI Europe) et Monceau Sélection Internationale (+ 5,99 % contre 4,71 % pour le MSCI World) et ce avec une volatilité inférieure (8,09 % pour Monceau Sélection France Europe contre 10,05 % pour l'indice et 8,87 % pour Monceau Sélection Internationale contre 11,64 % pour l'indice).

Monceau Ethique, après un début d'année en demi-teinte, réalise une performance de + 8,72 % contre 6,05 % pour l'indice DJES Substainable Return avec une volatilité inférieure (9,96 % contre 12,98 %).

Succession :

La qualification des contrats d'assurance vie confortée par la Cour de Cassation

Une nouvelle rassurante pour les titulaires d'un contrat d'assurance vie : le 23 novembre 2004, par quatre arrêts de principe, la Cour de Cassation a consacré de façon magistrale et définitive le régime dérogatoire des contrats d'assurance vie et leur non intégration dans la succession des assurés.

Ces décisions mettent un terme à dix années d'incertitudes (Arrêt Leroux) et de conflits entre les héritiers s'estimant lésés, qui contestaient devant les tribunaux la qualification des contrats d'assurance vie afin de les réintégrer dans la succession de l'assuré décédé.

Les juges confirment que ces contrats comportent un aléa, la durée de la vie humaine - les distinguant des simples produits d'épargne -, justifiant que les sommes issues d'un contrat d'assurance vie versées à un ou plusieurs bénéficiaires désignés ne fassent pas partie de la succession de l'assuré.

Le libre choix de désignation d'un bénéficiaire en cas de décès - conformément aux règles du code des Assurances - se trouve ainsi renforcé avec toutefois une limite : si les primes alimentant le contrat se trouvent exagérées au regard des revenus, du patrimoine ou de l'âge du souscripteur, le risque de les voir réintégrer dans sa succession, afin d'assurer le respect des droits des héritiers. Ainsi, dans l'une des affaires soumises à la Cour, les juges ont estimé que le montant des primes versées, qui représentait plus de la moitié du patrimoine total du souscripteur, revêtait un caractère manifestement exagéré eu égard à ses facultés, et devait être réintégré dans la succession. Dans les deux autres espèces, les juges ont conclu en sens inverse, pour déclarer que les primes représentant un quart du patrimoine de la souscriptrice, n'étaient pas excessives.

En reconnaissant l'aléa inhérent au contrat d'assurance-vie, la Cour de Cassation valide - par ces quatre arrêts de principe - le régime juridique de l'assurance-vie et la non remise en cause de ses avantages successoraux. Elle précise aussi clairement les critères d'application du dispositif concernant les primes exagérées.