

La France & Mutualiste & VOUS

JUIN 2021 - N° 72

PATRIMOINE

La transmission. On en parle ?

VOTRE MUTUELLE

En finir avec les idées
reçues sur la retraite

PATRIMOINE

10 profils de
transmission

AUTO HABITATION

Questions
« spécial jeunes »



L'assurance d'un esprit de famille

Projets d'avenir...

La vaccination généralisée de la population laisse entrevoir l'espoir de retrouvailles familiales et de rencontres avec vos conseillers. Toutefois, la prudence doit rester de mise avec le maintien des gestes barrière si l'on veut maîtriser définitivement ce virus.

Votre mutuelle met ce temps à profit pour poursuivre sa transformation, tout en restant fidèle à son ADN. Nos anciens nous ont transmis un patrimoine qui constitue le cœur de notre fonds en euros et donc de vos contrats d'épargne. Contrairement à d'autres, nous croyons en la pérennité de ce fonds qui est un bien commun et travaillons sur des innovations qui permettent de vous le rendre plus profitable.

Il s'agit maintenant de transmettre aux jeunes générations. Ce numéro vous donnera quelques conseils précieux.

Enfin, une mutuelle comme la nôtre ne peut rester sans agir devant les enjeux de l'intergénération. Après notre baromètre sorti fin 2020, nous lançons maintenant Génération+, un appel à projets pour encourager les initiatives dans ces domaines. Les résultats, annoncés début juin, sont à suivre sur les comptes LinkedIn ou Facebook de la mutuelle.



Dominique Burlett,
Président de La France Mutualiste

L'assurance d'un esprit de famille



Magazine trimestriel de La France Mutualiste. Mutuelle nationale de retraite et d'épargne soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité. Immatriculée au répertoire SIRENE sous le n° SIREN 775 691 132.
Directeur de la publication : Dominique Burlett, président - **Directeur de la rédaction :** Dominique Trébuchet, directeur général - **Comité éditorial :** Nabila Ait-Samadi, Gilles Bouly de Lesdain, David Lombard, Véronique Martel, Stanislas Perrin, Bruno Valersteinas, Maud de Valicourt - **Réalisation :** Agence Angela Bower - **Impression :** AGIR GRAPHIC, ZI Des Touches, 96 boulevard Henri Becquerel, 53022 Laval - **Dépôt légal à parution :** ISSN 1771-8031 - CPPAP n°1124 M 07058 - **Crédits photos :** Couverture : Istock.com - ©AleksandarNakic.
 Prix au numéro : 0,30 €

Juin 2021 - n° 72

04

VOTRE MUTUELLE

Tout savoir sur notre fonds en euros

07

PATRIMOINE

Testament, contrats, donations en une infographie

10

VOS CONTRATS

« J'ai testé les 4 services de Testamento »

12

AUTO HABITATION SANTÉ

Le boîtier connecté pour aider les jeunes conducteurs

14

ESPRIT DE FAMILLE

Débats autour des liens entre générations

15

PORTRAIT

Mathilde Boulet, facilitatrice de projets intergénérationnels

& Vous

« Qu'est-ce que tu me conseilles » ?

Tel est le thème de notre campagne radio du 17 mai au 6 juin ! Tendez l'oreille si vous êtes auditeur de France Inter, RTL ou France info, et parlez-en à vos amis. Eux aussi pourront peut-être recevoir une recommandation de l'un de nos conseillers mutualistes !

Pour les aider à trouver un contact près de chez eux :



www.la-france-mutualiste.fr/agences

Suivez-nous



EN CHIFFRES

Épargne



40,1 milliards € ont été investis en France dans les unités de compte des contrats d'assurance vie en 2020, soit 34 % des cotisations. Autre illustration de l'appétence au risque retrouvée des Français : 800 000 particuliers ont fait leurs premiers pas à la bourse entre octobre 2019 et fin 2020. Une tendance encouragée par la chute de 38 % des cours boursiers entre le 12 février et le 18 mars 2020 perçue comme une opportunité.

Source : Le Figaro et l'Association française de la gestion financière

3 mois

de collecte nette positive, entre décembre 2020 et février 2021. Cela signifie par exemple qu'en février, les assureurs vie se sont vus confier 1,6 milliard d'euros de plus qu'ils n'en ont distribués. Cette série confirme le regain d'intérêt actuel des Français après une année 2020 marquée par plusieurs mois de « décollecte » liés à l'incertitude régnant en période de pandémie.

Source : Fédération française de l'assurance

1 055 euros c'est le montant mensuel des « dépenses contraintes » qui pèsent en moyenne sur le budget des Français. Ces dépenses difficilement négociables à court terme comprennent le règlement des impôts, les cotisations d'assurance, le loyer, l'abonnement téléphonique, les factures d'eau ou encore les frais bancaires. Toujours selon la même étude, un couple de classe moyenne avec deux enfants, dont le revenu par adulte est compris entre 1483 et 2600 euros, doit faire face à 1483 euros de dépenses contraintes, soit 38 % de son budget global.

Source : Étude Lesfurets - CSA 2021

Auto, habitation, santé

9 millions

de dossiers médicaux partagés (DMP) ont été ouverts en France (chiffre fin 2020). Ce carnet de santé informatisé et sécurisé, accessible sur internet, peine encore à s'imposer alors que le gouvernement vise le seuil de 40 millions d'ici à 2022. L'enjeu est la simplification de la transmission des informations médicales, administratives et, s'il y a lieu, paramédicales entre les différents professionnels de santé. Le bénéfice final serait de limiter les risques de surmédication... et de faire faire des économies à l'Assurance Maladie. Source : Association nationale de la presse mutualiste



200 000 séances de psychothérapie ont été prescrites par un médecin traitant et remboursées par l'Assurance maladie dans les Bouches-du-Rhône, en Haute-Garonne, dans les Landes et dans le Morbihan. Cette expérimentation menée pendant deux ans a montré son utilité et, mi-février 2021, la Cour des comptes a préconisé son extension à l'ensemble du territoire français.

Source : Association nationale de la presse mutualiste

20 593 euros de revenu, c'est un des plafonds en-dessous duquel un propriétaire vivant seul peut bénéficier d'une aide à la rénovation de son logement par l'Agence nationale de l'habitat (Anah). Pour connaître tous les plafonds et les modalités d'accès aux aides, contactez l'Anah au 0 806 703 803 (service gratuit + prix d'un appel) entre 9h et 18h du lundi au vendredi ou connectez-vous sur service-public.fr.

Source : www.service-public.fr

Étude

Connexion, vie sociale et engagement : en finir avec les idées reçues sur les retraités

L'originalité de notre étude La France Mutualiste-BVA est de croiser le regard des actifs sur la retraite avec celui des premiers intéressés - les plus de 60 ans*. Et la vie des retraités n'est pas celle que les actifs imaginent ! Les résultats nous montrent un réel décalage de perception entre les actifs et les seniors sur la retraite. Ces derniers ont un avis majoritairement positif sur la situation qu'ils vivent, alors que les moins de 60 ans projettent sur cette période des craintes fantasmées.



Idée reçue n°1 Les retraités s'ennuient

Faux ! 87 % des plus de 60 ans ont des évocations positives lorsqu'ils parlent de la retraite. « Liberté » (36 %), « temps libre » (31 %), « absence de contraintes » (44 %) sont les mots qu'utilisent les plus de 60 ans pour décrire leur vie depuis qu'ils ont quitté le monde du travail. On est loin de la représentation que s'en font les actifs ! Pour 38 % d'entre eux, les retraités se sentent seuls (23 % en réalité), 29 % pensent qu'ils s'ennuient (12 % selon les plus de 60 ans).



Idée reçue n°2 Les plus de 60 ans ne sont pas connectés

Faux ! 82 % d'entre eux se sentent à l'aise avec les outils numériques, 98 % surfent sur Internet et 64 % échangent sur les réseaux sociaux. Une réalité éloignée des clichés véhiculés malgré eux par les actifs : 38 % d'entre eux sont persuadés que les plus de 60 ans sont peu connectés et que seuls 29 % vont régulièrement sur Internet. Et s'ils surfent, les retraités trouvent-ils le temps de tricoter ? C'est bien le cadet de leurs soucis : 21 % seulement disent effectuer cette activité manuelle quand 85 % des actifs voient leurs aînées les aiguilles à la main. Les retraités bricolent, jardinent, cuisinent... et comme nous l'avons vu, passent du temps devant les écrans. Attention à ne pas rester scotchés !



Idée reçue n°3 Les retraités sont nostalgiques

Faux ! 31 % considèrent qu'ils vivent actuellement la meilleure période de leur vie, même s'ils s'attendent à une dégradation de la situation des retraites dans les années à venir. Une crainte cette fois-ci partagée par les moins de 60 ans, qui se montrent encore plus pessimistes : seule la moitié d'entre eux (47 %) considèrent que les retraités d'aujourd'hui vivent mieux que ceux qui seront à la retraite dans 30 ans.

En bref

Génération+ Appel à projets vise à soutenir le développement d'initiatives favorisant les liens « qui font du bien » entre générations : lieux de vie partagés, échanges de savoir et de savoir-faire, tutorat...

3 prix du jury : 15 000 € de dotation + 1 an d'accompagnement

2 coups de cœurs des collaborateurs et bénévoles : 5000 € + 6 mois d'accompagnement

Idée reçue n°4 Ils ne vivent que pour leurs petits-enfants



Faux ! Eh non, les grands-parents n'attendent pas tous désespérément la visite de leurs petits-enfants : ils préfèrent voir leurs

amis. S'occuper de leurs petits-enfants n'arrive qu'en 4e position et 19 % seulement les citent lorsqu'ils évoquent les personnes avec lesquelles ils passent leurs meilleurs moments... loin derrière leur conjoint (41 %). Pour ceux qui en doutaient encore, l'activité sexuelle et amoureuse est une source d'épanouissement pour 56 % des retraités et 94 % d'entre eux accordent beaucoup d'importance à leur apparence.

Appel à projets Génération +

5 initiatives en faveur du lien entre générations vont être soutenues par la mutuelle

Génération +
Appel à projets



Les projets gagnants sur
www.la-france-mutualiste.fr
dès le 3 juin 2021



Le 3 juin, un jury représentatif de toutes les composantes de votre mutuelle désignera les lauréats. À l'heure où nous écrivons ces lignes, le suspense reste entier...

« Nous anticipions un succès, mais pas à ce point ! commente Madeleine-Sophie Mattiato, chef d'orchestre de cette opération au sein de La France Mutualiste. Notre appel à projets Génération+ a suscité beaucoup d'enthousiasme, 144 dossiers venus de toutes les régions de France métropolitaine. »

Le jury réunit des personnalités aussi diverses que la sociologue Mélissa Petit et Athina Marmonat, entrepreneure sociale, des administrateurs de la mutuelle, des bénévoles en région et des salariés.

Florence Lendroit, administratrice de La France Mutualiste et membre du jury, se réjouit de participer aux débats : « Je me suis engagée à La France Mutualiste pour contribuer à l'aboutissement d'initiatives concrètes sur les sujets qui me tiennent à cœur. Avec cet appel à projets, la mutuelle est au rendez-vous ».

Fondation d'entreprise

Chose promise, chose due !

Un taxi de la Marne authentique pour l'association du Mémorial de la Clairière de l'Armistice



À l'occasion du centenaire de la Grande Guerre de 1918, et sous l'impulsion d'Yvan Glasel alors président de la Fondation d'entreprise de La France Mutualiste, cette dernière avait promis un Taxi de la Marne à l'association du Mémorial de la Clairière de l'Armistice. « Trouver une telle pièce en bon état sans céder à la spéculation n'est pas une mince affaire », remarque Brigitte Daeschler, déléguée générale. Et pourtant, fin mars, la Fondation a acheté à la Fédération André Maginot le taxi de la Marne exposé jusque-là au domaine de la Grande Garenne (18). Transporté courant avril jusqu'à Rethondes, il a fait son entrée au Mémorial à la mi-mai (photo ci-contre). Quelques pièces comme les roues ont dû être démontées pour lui faire passer la porte sans encombre. « Par ce don,

nous contribuons à la préservation d'un patrimoine militaire d'une grande valeur et espérons que les visiteurs du Mémorial apprécieront cette évocation de l'épisode crucial de la bataille de la Marne », conclut Sophie Fiszman, présidente de la Fondation.



Une nouvelle présidente pour la Fondation

Le 20 janvier dernier, le conseil d'administration de la Fondation d'entreprise de La France Mutualiste a fait de Sophie Fizman-Schwerdorffer sa présidente. Également administratrice de la mutuelle, elle revient sur sa prise de fonctions : « Je tiens à saluer ici mon prédécesseur, Yvan Glasel qui a tant donné pour La France Mutualiste et sa fondation. En tant que présidente, ma première tâche consiste à accroître la visibilité de nos actions, dans la continuité du travail réalisé lors de la dernière mandature. »

Interview

Tout savoir sur le fonds en euros de La France Mutualiste

Avec Bruno Valersteinas, directeur général adjoint de La France Mutualiste



“ Le fonds en euros est le produit financier à capital garanti qui a fait le succès de l'assurance vie en France. On parle beaucoup de la baisse de son rendement. Qu'en est-il ?

Le rendement du fonds en euros dépend des valeurs qui constituent l'actif général de l'assureur : obligations, immobilier, actions. Chez tous les assureurs vie, les obligations en constituent la principale composante. Dès lors, la baisse des taux d'intérêt que nous connaissons depuis plusieurs années, à des niveaux aujourd'hui très bas – voire négatifs, en réduit mécaniquement le rendement. Par ricochet, elle pèse sur le rendement du fonds en euros dans son ensemble.



Et comment se situe le fonds en euros de La France Mutualiste ?

Depuis de nombreuses années, notre mutuelle a construit un actif général diversifié, avec une part significative d'actions et d'immobilier. Cette diversification nous permet de continuer à servir à nos adhérents des taux de rendements salués sur le marché avec une rémunération allant jusqu'à 1,72% en 2020.

Quelles initiatives avons-nous engagées en 2020 dans le sens de la diversification et de la performance ?

S'agissant de notre portefeuille immobilier, nous disposons d'un actif historique. Il est composé pour l'essentiel d'immobilier résidentiel parisien, une valeur solide et en plus-value latente de 100 %. Nous travaillons cependant à sa diversification (bureaux, logistique...), afin d'accompagner les évolutions de l'économie et saisir les opportunités de marché.

S'agissant des actions, nous avons su profiter du creux du marché des actions au printemps 2020 pour réinvestir (plus de 100 millions d'euros) – un investissement qui a, depuis, généré d'importantes plus-values latentes ! Elles viennent s'ajouter aux 800 millions d'euros d'actions accumulées au cours des années.

Vous parlez de plus-values latentes...

Oui, c'est un terme technique qui désigne la hausse de valeur de certains actifs - les actions et l'immobilier - que nous gardons pour préserver les rendements futurs. Ne l'oublions pas : l'assurance vie, c'est du long terme, et notre travail consiste à préparer l'avenir. Ainsi, chaque année, le produit de nos ventes est majoritairement redistribué à nos

adhérents, mais nous en mettons cependant une partie en réserve, afin de pouvoir alimenter les taux que nous servirons plus tard. Cette gestion de « bon père de famille » doit permettre de faire face aux aléas de la conjoncture, et d'assurer à nos adhérents des rendements positifs et réguliers.

À propos d'avenir : comment se dessine-t-il ?

Une tendance se dégage, structurelle, qu'il nous faut prendre en compte : le niveau faible des taux d'intérêt. Il constitue une nouvelle donne, qui pèse sur le rendement que les assureurs servent chaque année à leurs clients. Dans ce contexte, La France Mutualiste a su tirer son épingle du jeu : grâce à l'actif diversifié que nous avons constitué année après année, nous pouvons atténuer l'effet négatif de la baisse des taux d'intérêt. Il importera à l'avenir de préserver voire renforcer cet actif, pour entretenir ce mécanisme vertueux, et soutenir l'épargne que nos adhérents nous confient.

N'oubliez pas Passerelle, la nouvelle solution garantie

Si vous êtes âgés de moins de 86 ans et détenteurs d'un contrat d'assurance vie 100 % euros, vous pouvez souscrire le contrat Passerelle composé de 65 % de fonds en euros et de 35 % d'une unité de compte actions monde* avec une garantie en capital (sous conditions) au terme prévu le 2 janvier 2031. Appelez vite votre conseiller cette unité de compte a eu une performance de plus de 16 % depuis septembre 2020. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

* La valeur des unités de compte (UC) n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant des marchés financiers. L'investissement en unités de compte comporte un risque de perte en capital.

La transmission. On en parle ?

Testament, contrats, donations : l'essentiel



Gérant d'un magasin de bricolage.

Décédé en décembre 2020 à 69 ans d'un arrêt cardiaque. Veuf, il a élevé son fils et sa nièce. Cette dernière n'étant pas sa descendante directe, elle bénéficie pas du même traitement fiscal son fils.

Transmission d'un patrimoine de 270 800 €

Le testament

La part réservataire

Je transmets une part **minimale** définie par la loi à mes enfants, chacun reçoit une part réservataire.

Hors assurance vie, immobilier et objets



Sylvain, son fils de 40 ans
À hauteur de 135 400 € *
Droits de succession estimés**
5 274 €

La quotité disponible

Je décide de la répartition de mes biens au-delà des parts réservataires. La part restante s'appelle la « quotité disponible » :

50 % des biens en présence d'**1 enfant** **33 % des biens** en présence de **2 enfants** **25 % des biens** en présence de **3 enfants et +**



Stéphanie, sa nièce de 43 ans
À hauteur de 135 400 € *
Droits de succession estimés**
70 088 €

Les marges de manœuvre

Assurance vie, PER & Contrat de prévoyance

Ne rentrent pas dans la succession et je choisis librement qui recevra les fonds via la clause bénéficiaire
Si Jean-Pierre avait utilisé l'assurance vie à hauteur de 50 000 € chacun...

Modifiable à tout moment

Pour Sylvain

À hauteur de 85 400 € + 50 000 € d'assurance vie
Droits de succession estimés 0 €**

Pour Stéphanie

À hauteur de 85 400 € + 50 000 € d'assurance vie
Droits de succession estimés 42 588 €**

Donation

À condition de ne pas empiéter sur les parts réservataires,
j'ai moins de 80 ans, je peux transmettre tous les 15 ans avec un abattement au bénéfice de :

Mes enfants majeurs
100 000 € par enfant***

Mes petits-enfants majeurs
31 865 € par petit-enfant

Mes arrière-petits-enfants majeurs
5 310 € par arrière-petit-enfant



* Montant moyen des sommes reçues par succession (héritage et donation) en France, source Insee 2018. ** Estimation non contractuelle réalisée sur le simulateur du droits de succession du site service-public. Elle vous est donnée à titre indicatif sous réserve de l'évolution des dispositions réglementaires et législatives en vigueur. *** A cet abattement, s'ajoute un abattement supplémentaire de 31 865 € si le donateur a moins de 80 ans et les donataires sont majeurs.

La transmission. On en parle ?

10 profils de transmission

Par La Finance pour Tous (IEFP)



istock.com / © Aleksandar Nalac

1. Sans enfant et célibataire, j'adore mes neveux

Pour avantager un neveu ou une nièce si vous n'avez pas d'enfant, plusieurs options s'offrent à vous. Tout d'abord vous pouvez lui faire une donation sans impôt jusqu'à 31 865 € si vous avez moins de 80 ans et si votre neveu est majeur, ainsi qu'un montant de 7 967 € quel que soit votre âge. Ensuite, avec l'assurance vie, si vous le nommez comme bénéficiaire de votre contrat, il pourra profiter d'un abattement fiscal très intéressant si vous avez investi avant 70 ans (152 500 €). Au-delà de cette somme, et dans la limite de 700 000 euros, il bénéficiera d'une imposition limitée à 20 %, contre un taux de 55 % pour les successions à ce degré de parenté !

Enfin, vous pourriez lui donner ou lui vendre la nue-propriété d'un bien immobilier, pour réduire le coût successoral. Par exemple, si vous avez moins de 81 ans révolus, les droits de donation seront calculés sur 70 % de la valeur du bien en pleine propriété. À votre décès, votre héritier récupérera la pleine propriété sans payer de droits complémentaires.

2. Mes héritiers ne disposent pas d'assurance vie

Il s'avère parfois judicieux d'encourager ses bénéficiaires à souscrire eux-mêmes un contrat. Il sera intéressant pour le réemploi des capitaux décès de disposer d'un support de placement déjà ouvert et avec antériorité fiscale optimale - 8 ans après l'ouverture du contrat.

Vous pouvez par ailleurs leur faire une donation afin de mieux valoriser leur capital, bien utile pour réaliser des projets à moyen-long terme. Selon votre degré de parenté avec vos bénéficiaires, les abattements sont par exemple de 31 865 € pour les petits enfants (voire le double si un don manuel - objets, somme d'argent, titres... - est aussi réalisé et si vous avez moins de 80 ans).

3. Je souhaite alimenter de mon vivant un contrat pour mon enfant/petit-enfant

En ouvrant un contrat d'assurance vie à un enfant mineur, vous allez pouvoir lui constituer au fil de l'eau une épargne qui lui permettra par exemple, de bénéficier d'un apport personnel pour acheter sa première résidence principale. Attention ! Pour vos petits-enfants il faudra verser l'argent à leurs parents qui sont les seuls à pouvoir réaliser des versements.

Avec le nouveau Plan d'Épargne Retraite (PER), les parents peuvent concilier épargne et avantage fiscal, puisque les versements peuvent être déduits de leur revenu si l'enfant fait encore partie de leur foyer fiscal. L'achat de la résidence principale fait partie des cas de déblocage anticipés. Votre enfant ou petit-enfant pourra ainsi récupérer le capital et les intérêts, mais sera soumis à imposition sur cette somme. Si son taux d'imposition n'est pas trop élevé, l'opération peut se révéler gagnante !

4. Je viens de divorcer

En cas de séparation (divorce, rupture de Pacs...), il peut-être important de revoir la rédaction de la clause bénéficiaire de votre contrat, laquelle est généralement formulée ainsi (mon conjoint, à défaut mes enfants vivants ou représentés...). Si elle a été rédigée chez l'assureur, il suffit d'adresser un courrier pour modifier cette clause. Dans tous les cas, soyez attentif à la désignation de vos bénéficiaires, notamment s'ils ne sont pas vos héritiers : pensez à indiquer les prénoms, noms, dates et lieux de naissance.

5. Mes biens immobiliers sont de valeur différente

Si vous possédez des biens de valeur différente, cela ne vous empêche pas d'organiser votre succession en douceur. Tout d'abord il est indispensable de réaliser une donation-partage en faveur de vos enfants, ce qui permet de « figer » la valeur des biens au moment de la donation. Rappelons que vous bénéficiez d'un abattement renouvelable tous les 15 ans de 100 000 € par parent et par enfant, ce qui permet de réduire la note à payer au Fisc. À votre décès, les biens ne seront pas réintégrés à la succession (c'est-à-dire réévalués). Toutefois, si l'un de vos enfants a reçu moins que les autres, il devra percevoir la contrepartie correspondante lors de la succession.

6. J'ai 69 ans

Si vous avez un contrat d'assurance-vie et que vous disposez de liquidités, faites un versement avant vos 70 ans ! Car la fiscalité successorale est nettement plus avantageuse. Après 70 ans, un seul abattement de 30 500 € s'applique quel que soit le nombre de bénéficiaires et le solde du capital investi est soumis aux droits de succession (hors gains). Vous pouvez également personnaliser la clause bénéficiaire en privilégiant vos enfants (pour les sommes versées avant 70 ans), et ouvrir un nouveau contrat passé cet âge au profit de votre conjoint (marié ou pacsé) qui est totalement exonéré de droits.

7. J'ai un enfant handicapé

Protéger un enfant handicapé est une préoccupation récurrente. Sachez que vous pouvez l'inscrire comme bénéficiaire d'un contrat, et lui conseiller d'ouvrir un contrat d'épargne handicap. Il existe aussi sur le marché des contrats dits de « rente survie » pour lui assurer un capital ou une rente à votre décès.

8. Je suis pacsé

Les partenaires de Pacs bénéficient des mêmes avantages fiscaux que les couples mariés lors des successions : ils sont totalement exonérés de droits. Mais attention ! Sur le plan civil, ils ne sont pas héritiers ! Ce qui veut dire que sans testament, un partenaire de Pacs n'hérite de rien. Posez-vous les bonnes questions pour protéger vos proches.

9. Je ne suis ni marié, ni pacsé

Les concubins ne bénéficient pas des avantages fiscaux des couples mariés et pacsés : en cas de succession, si et seulement si un testament a été rédigé en leur faveur, les droits à payer sont de 60 % ! Dans ce cas, l'assurance vie est un outil essentiel pour réduire les frais successoraux.

10. Nous sommes une famille recomposée, avec un enfant commun

Si vous avez eu un enfant avant cette union (ou votre partenaire), soyez vigilant à préserver la paix familiale, en protégeant votre conjoint, par exemple en lui réservant la résidence principale, afin qu'il puisse y rester, sans toutefois léser vos héritiers. Prenez rendez-vous avec votre notaire pour trouver la meilleure solution possible. Ici encore, les donations et l'assurance vie sont de très bons outils pour préparer le futur.



istock.com / © wmdvisuals

J'ai testé les 4 services de Testamento

Par Gilles, nouvel adhérent, 37 ans, 2 enfants.



C'est sur mon espace personnel que j'ai découvert les services gratuits* de Testamento. Suivez-moi pour une visite guidée.

Kit info succession : Après un rapide questionnaire sur ma situation familiale, je reçois par email les premières clés de compréhension sur l'encadrement juridique de ma succession, sa fiscalité, les protections dont bénéficie ma femme...

Mes volontés : En retournant sur mon espace perso, j'indique mes directives de fin de vie : je refuse l'acharnement thérapeutique, j'accepte le don d'organes, je préfère l'inhumation, je choisis un cimetière...

Testament Express : Avec des modèles de testament et la possibilité de le déposer devant notaire, j'opte pour la protection maximale pour ma femme et je décide si oui ou non le testament sera toujours valable en cas de divorce. En fin de parcours, je reçois un document à recopier à la main ainsi que la possibilité de le mettre à jour en fonction de mes changements de situation.

Inventaire de biens : C'est intéressant de faire le point sur ce que l'on possède et que nos ayants droits trouveront à notre mort. Je ne possède pas d'hôtel particulier dans le 16e arrondissement de Paris... mais je sais qu'avec Testamento je peux ajuster ma liste si j'acquiers un bien, ou même un chien, la compléter avec mes comptes bancaires, mes accès aux réseaux sociaux et la transmettre au notaire.

En conclusion, j'ai trouvé que c'était très bien fait et que, même si ça me paraît loin, tester ces services m'a permis de me poser de bonnes questions.

* Proposés gratuitement pendant 1 an (jusqu'au 25 mars 2022) aux adhérents des contrats épargne retraite de La France Mutualiste, à l'exception de la dépose de testament devant notaire qui reste à la charge de l'adhérent (39,99 € TTC)

Un contrat qui simplifie la transmission de l'épargne... et du goût de l'épargne !

Pour vos enfants ou petits-enfants de moins de 29 ans, le contrat d'assurance vie multisupport Actépargne 2 jeune est le bon véhicule pour...

- Une donation (0 % de frais de versement jusqu'à 15 000 euros).
- Garantir la fluidité du réemploi de vos capitaux de décès, car votre bénéficiaire disposera d'un contrat dans la même compagnie que vous.

Vous avez moins de 29 ans et vos parents ou grands-parents ont ouvert un contrat pour vous ?

- En disposant dès maintenant d'un contrat Actépargne 2, vous prenez date pour une sortie de vos fonds avec une fiscalité alléger après 8 ans, quelles que soient les sommes cumulées d'ici là.
- Surtout, en mettant de côté chaque mois ne serait-ce que 20 euros, vous démarrez un effet boule de neige qui fait fructifier votre épargne au fil des ans.
- Votre contrat « jeune » restera ouvert après vos 29 ans, contrairement à de nombreux contrats équivalents sur le marché.



PRÉPAR OBSÈQUES

LA FRANCE MUTUALISTE

Label d'Excellence décerné par le jury D'Excellence en matière d'Épargne retraite 2021



Label
ISR



POUR EN SAVOIR + : <http://bit.ly/actepargne2-jeune>

Conseil
d'expert



Comment préparer dès maintenant ma déduction fiscale de la fin de l'année ?

La réponse de David Lombard, responsable ingénierie patrimoniale à La France Mutualiste



www.la-france-mutualiste.fr/qui-sommes-nous/actualites

À la découverte du Fonds Ecofi Enjeux Futurs

Par **Olivier Plaisant**, gérant de ce fonds qui représente entre 15 et 55 % de la part action de vos profils de gestion « prudent », « équilibré », « dynamique » du contrat d'assurance vie multisupport Actépargne2.



Ecofi, entreprise à mission depuis juin 2020, 100 % ISR* • Meilleure société de gestion française dans la catégorie « 26-40 fonds notés » • European Funds Trophy 2021

“ De mémoire de gérant de fonds, ce qui s’est passé au premier trimestre 2020 était inédit. Cet enchaînement d’une crise de l’offre dès la fermeture des usines en Chine, puis d’une crise de la demande avec les confinements généralisés a été très violent. Aujourd’hui, nous ne maîtrisons pas l’avenir de cette pandémie, mais nous savons que les banques centrales et les États vont s’efforcer de protéger la reprise économique, les premières avec leur politique en matière de taux et les seconds avec des plans de relance massifs. En 2020, le fonds a eu une performance de plus de 6 % et nous sommes confiants dans l’avenir à long terme des 6 thématiques du fonds autour de l’Homme et de la Planète : efficacité énergétique, gestion des ressources et des déchets, énergies renouvelables, santé ou nutrition, services à la personne ou éducation, testing, inspection et certification. Aujourd’hui, une part non négligeable du fonds est exposée à la réouverture des économies. Prenons pour exemple les valeurs de technologie médicale qui ont souffert des reprogrammations des opérations dans les hôpitaux, ou des valeurs industrielles ou de service qui ont pu pâtir de la crise pandémique et qui sont sensibles au rebond de l’activité et par suite des bénéfiques. Au-delà des enjeux essentiels du développement durable, nous croyons en sa réalité matérielle et en son apport à l’économie réelle sur le long terme. ”

« Nous aimons la croissance durable »

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
* 100% ISR selon la méthodologie d'ECOFI (hors certains fonds indexés et fonds à gestion déléguée).
Parmi ces fonds, 8 OPC ont aussi obtenu le Label ISR d'Etat.

C'est l'offre du moment... Parlez-en à votre conseiller

Offre famille : 150 euros d'abondement* pour chaque nouvel adhérent au sein de votre foyer, c'est intéressant, non ? Jusqu'au 31 décembre 2021, plus vous souscrivez en famille, plus vous gagnez... **jusqu'à 450 euros, soit 3 membres de votre famille** (habitants à la même adresse que vous). À noter que les frais sur versement sont également offerts pour toute souscription d'un contrat d'assurance vie Actépargne2*.

* Cette offre est soumise à conditions notamment d'investissement en unités de compte présentant un risque de perte en capital. www.la-france-mutualiste.fr

« QUOI DE NEUF SUR MON ESPACE PERSO »

Depuis fin avril, votre relevé trimestriel est en ligne

Pour tous les contrats multisupports, il est disponible dans « Mes documents » via « voir mon contrat ». Montant déjà accumulés, évolutions des UC*... Tout y est ! Et fin juillet, vous pourrez consulter le relevé du 2ème trimestre.

Obligation légale d'information

Vous changez d'adresse, d'e-mail, de téléphone, de RIB ? Vous souhaitez modifier vos consentements RGPD (règlement général de la protection des données) ? Sans même passer par votre conseiller, dites-le nous sur « mon profil » ! En tant qu'organisme financier, votre mutuelle est tenue réglementairement de s'assurer de la mise à jour de vos données personnelles. Cette obligation répond notamment à des enjeux de traçabilité des fonds pour lutter contre le blanchiment et le financement du terrorisme. En outre, plus nous vous connaissons, plus nous serons en mesure de vous accompagner dans vos projets et, pour vos héritiers, d'assurer un fléchage plus rapide de votre épargne.

* La valeur des unités de compte (UC) n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant des marchés financiers. L'investissement en unités de compte comporte un risque de perte en capital.



5 questions sur l'assurance habitation pour les jeunes

1 - Est-ce que je peux arrêter les paiements si je quitte mon logement en cours d'année ?

Si vous quittez votre logement, quel qu'il soit, vous pouvez résilier votre contrat. L'assureur prendra en compte votre demande un mois après avoir signé l'accusé de réception de votre courrier recommandé. Pour télécharger le modèle de document à envoyer, recherchez sur www.service-public.fr « Résilier un contrat d'assurance habitation si vous déménagez ».



2 - Je déménage et je veux me prémunir de la casse, est-ce possible ?

Avant votre déménagement, contactez votre assureur pour envisager une extension de garantie adaptée au jour J. Vos amis pourront vous aider et vous garderez l'esprit tranquille. Et si vous louez un camion, vérifiez que vous pouvez confier le volant, que vous êtes bien couvert quelle que soit la nature d'un éventuel accident...



3 - Je pars à l'étranger pour un stage étudiant...

Tout est dans la durée ! Pour votre logement à l'étranger, **si vous partez moins de 3 mois**, vous pouvez demander une extension de garantie dite de « villégiature » qui couvre les dommages causés à un tiers ou à un logement temporaire.

En cas de séjour de plus de 3 mois, vous devez passer par un assureur du pays de destination, à moins qu'un acteur français ait passé un accord avec une compagnie locale. Quel que soit votre interlocuteur, comparez les prix, les formules et les garanties car à l'étranger aussi un sinistre peut vous coûter cher si vous êtes mal assuré !

Quant à votre logement en France, si vous souhaitez le conserver, rapprochez-vous de votre assureur pour vérifier que votre absence ne va pas entraîner une limitation de la garantie sur le vol.

4 - Que couvre ma responsabilité civile ?

La responsabilité civile liée à votre contrat d'habitation couvre une fuite d'eau, une chute d'arbre ou de mur, un incendie... **en bref, un dommage que vous pourriez causer à autrui par votre logement.**

D'autres situations ne sont en revanche jamais couvertes par la responsabilité civile : des dommages causés à vous-même ou à vos proches, un accident lié à un chien dit dangereux, à un véhicule (ce sera du ressort de l'assurance auto) ou encore à votre activité professionnelle si vous l'exercez à domicile. Pour ce dernier cas, pensez à un contrat de responsabilité civile professionnelle.

5 - Je prends un meublé...

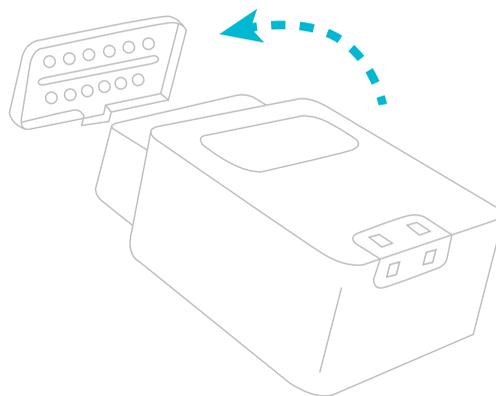
Votre propriétaire est en droit d'exiger une attestation d'assurance lors de votre entrée dans le logement. Cela vient du fait qu'en cas d'incendie ou de dégât des eaux, votre responsabilité de locataire est engagée. Un contrat multirisque habitation semble donc inévitable.





Le boîtier connecté pour aider les jeunes conducteurs

Être jeune conducteur implique trop souvent de payer le prix fort en assurance auto. Et pour les assureurs, un jeune conducteur est quelqu'un qui soit, vient d'obtenir son permis, soit n'a jamais souscrit de contrat d'assurance auto à son nom. Le boîtier connecté constitue une piste intéressante pour réduire ses dépenses. La règle du jeu est simple : vous ne payez pas de surprime a priori ; en retour vous installez sur votre tableau de bord ou près de votre boîte de vitesses un boîtier que vous confiez votre assureur. **Il collectera en direct des données de comportements de conduite liés au kilométrage, aux accélérations, aux freinages et aux prises de virages.** Le tout sera synthétisé sous forme de score de conduite, et croisé avec le nombre de kilomètres parcourus. Votre assureur sera susceptible d'ajuster mois après mois à la hausse ou à la baisse vos dépenses avec un virement de la remise, le cas échéant. En résumé : un petit rouleur qui maîtrise son véhicule en conduisant de manière responsable peut voir le prix de son assurance auto réduit de 40 %. Intéressant, non ?



Quelles informations fournir à mes locataires saisonniers ?

Vous devez leur remettre un document sur lequel figurent vos coordonnées ainsi que celles de l'agence immobilière, le cas échéant. Le contrat doit en outre préciser le prix, un descriptif complet, l'usage du logement autorisé... Toutes ces informations seront indispensables en cas de litige.



Je mets mon appartement en location, qui est responsable en cas de sinistre ?

Le locataire doit souscrire une assurance « risques locatifs » et c'est à lui de contacter son assureur en cas de dégâts du feu, de l'eau ou de catastrophe naturelle... Il disposera ensuite de 5 jours pour déclarer officiellement le sinistre : date, circonstances, description, preuves à l'appui, par exemple des photos, devis, témoignages...



Le sport sur ordonnance, est-ce pour moi ?

Les médecins traitants sont habilités à prescrire du sport aux personnes souffrant d'une des 30 affections de longue durée listées par l'Assurance Maladie. À noter que cette dernière ne rembourse pas les séances d'activité physique, mais certaines mutuelles et collectivités locales peuvent participer aux frais.

Les liens entre générations, c'est le sujet du moment

JEUNESSE



Écouter le podcast :
<http://bit.ly/20-ans-2021>

Getty Image : ©VasjaKoman

Avoir 20 ans en 2021

La Covid-19 a touché la jeunesse. Pas exclusivement, mais sans conteste de manière importante : santé psychique, organisation des études, vie sociale... et précarité pour de trop nombreux étudiants. France Culture a publié un podcast en 4 épisodes traitant de sujets aussi variés que le futur de cette génération, sa relation à l'alcool, l'avenir des échanges universitaires et la fabrique des élites.

VIE QUOTIDIENNE



Voir le reportage de France 2 :
<http://bit.ly/voisins-heureux>

Istock.com / © wagnerokasaki

Quand la vie d'une copropriété se construit sur le lien intergénérationnel

Dans la ville de Villeneuve-d'Ascq (59), onze seniors ont choisi d'emménager dans un immeuble construit par leurs soins avec cinq familles - treize enfants. La vie s'est ensuite organisée avec toutes les joies de la vie en communauté, mais aussi ses frictions et l'envie partagée de trouver des solutions. L'équipe d'Envoyé spécial est allée à leur rencontre.

SOLIDARITÉS INTERGÉNÉRATIONNELLES



Lire l'article : <http://bit.ly/confinement-personnes-agees>

Istock.com / © xavierarnau

Confiner ou partager le fardeau ?

Philosophie Magazine a traité d'un sujet brûlant d'actualité au début de l'année : fallait-il confiner les personnes âgées et à risque pour permettre aux plus jeunes de respirer, ou au contraire permettre à chacun de reconnaître et partager les souffrances liées à une situation particulière ? Un débat qui avec la vaccination tend à se dissiper, mais sur lequel il reste intéressant de revenir pour s'interroger sur la construction de la société autour des liens entre générations.

CÔTÉ ÉCO



Voir l'ensemble des échanges en vidéo :
<http://bit.ly/transition-demographique>

Istock.com / © gianliguori

Intergénération et relance

Comment la solidarité intergénérationnelle a-t-elle traversé la crise sanitaire ? La précarité touche-t-elle de la même façon les générations ? Comment les entreprises appréhendent-elles ces différences ? La journée d'échanges du 6 mai sur « La question intergénérationnelle au cœur de la relance », avec l'intervention de six ministres, a apporté des réponses à ces questions, ainsi qu'à de nombreuses autres. Diffusée en vidéo par La Croix, Radio-France et la Chaire « Transitions démographiques, Transitions économiques », cette journée illustre l'importance du facteur intergénérationnel pour l'économie française !

“ Les enjeux de l’intergénération touchent de plus en plus ”

Aider différents acteurs à collaborer pour faire émerger des initiatives liées aux enjeux environnementaux et sociaux de notre siècle, voilà ce qui anime Mathilde.



Mathilde Boulet : « Souvent les bénévoles veulent rendre à la société ce qu’un de leur proche a reçu. »

©Simon Fowler

« J’étais étudiante, et je ne savais pas quel sens donner à ce que j’apprenais. Puis, j’ai rencontré makesense. C’est une association qui met en relation les citoyens, les associations et les institutions publiques et privées pour faire émerger des projets socialement et environnementalement responsables. » Après son stage de fin d’études, Mathilde Boulet est embauchée. « Mon travail consiste à détecter des projets en faveur du « bien vieillir », et plus généralement des liens entre générations. C’est une mission passionnante en contact direct avec des personnes qui donnent beaucoup d’elles-mêmes pour faire bouger les choses », explique la jeune femme. Placée au cœur du réacteur des expérimentations sur l’intergénération, Mathilde a appris que les deux clés du succès sont l’attachement des porteurs à la cause qu’ils veulent servir et leur capacité à tester la pertinence de leur démarche auprès des futurs bénéficiaires.

Une alchimie entre les porteurs de projet et les bénéficiaires

Makesense offre une méthodologie, un savoir-faire pour permettre aux projets de trouver leur public. Mathilde elle-même

sait maintenant détecter ceux qui ont du potentiel et... les autres. « À force, j’aurais pu perdre le lien émotionnel avec les personnes que je rencontre. Je constate au contraire que je suis de plus en plus touchée par les porteurs et la mission qu’ils se donnent. Ce qui me passionne en ce moment ? Les projets qui offrent la possibilité aux personnes âgées d’endosser le rôle d’aidant. J’ai par exemple suivi une association qui fait se rencontrer des étudiants ayant besoin d’apprendre le français et des retraités qui souhaitent se rendre utiles. L’alchimie entre ces deux publics est incroyable ! Les étudiants rendent au centuple ce qu’ils reçoivent, car en bénéficiant de la culture, de la personnalité et de la générosité de leurs tuteurs, ils permettent aux retraités engagés de se sentir au cœur de la société. »

La dynamique autour des liens entre générations

Quand elle commence à parler des associations qu’elle suit, Mathilde est intarissable ! L’année qui s’est écoulée depuis le déclenchement de la pandémie de Covid a, selon elle, renforcé la place des liens entre générations dans la société. « Ce n’est que mon ressenti personnel, mais quand j’accompagne des bénévoles qui

souhaitent s’investir sur ce sujet, j’ai souvent l’impression qu’ils veulent rendre à la société ce qu’un de leur proche a reçu. Si par exemple votre fils ou votre petit-fils a bénéficié d’un coup de pouce alors qu’il est isolé dans sa résidence universitaire, vous pourrez aussi avoir l’envie d’aider d’autre jeunes plus proches de chez vous. Tout le monde se sent d’une manière ou d’une autre concerné par les enjeux de l’intergénération, et donc la solidarité vient plus naturellement. »

“ Les clés du succès : l’attachement à la cause et la capacité à tester la pertinence de notre démarche auprès des futurs bénéficiaires ”

L'OFFRE Famille

DU 15 MAI AU 31 DÉCEMBRE 2021

JUSQU'À
450 €
OFFERTS⁽¹⁾ !

Pour 3 nouvelles adhésions
au sein du foyer entre
le 15/05 et le 31/12/2021

0%

DE FRAIS SUR
VERSEMENT⁽²⁾

Offres soumises
à conditions notamment
d'investissement en
unités de compte
présentant un risque
de perte en capital.



(1) Abondement de 150 € versé pour toute 1^{ère} souscription d'un contrat d'assurance-vie multisupport Actépargne2 entre le 15/05/2021 et le 31/12/2021 (date d'envoi de la demande complète au siège de La France Mutualiste, cachet de La Poste faisant foi), par le conjoint ou enfant(s) non adhérent(s) à La France Mutualiste d'un(e) adhérent(e) et vivant sous le même toit sous réserve d'un versement initial investi au minimum à 25% en unités de compte dans le cadre de la gestion libre ou bien dans le cadre de la gestion «Avisé 85» ou de l'un des 3 profils de gestion suivants : « prudent », « équilibre » ou « dynamique ». Selon le profil, un investissement en unités de compte à hauteur de 25% à 75% du versement est requis. **L'investissement en unités de compte comporte un risque de perte en capital.** La valeur des unités de compte n'est pas garantie et est sujette aux fluctuations des marchés financiers à la hausse comme à la baisse. À l'issue de la période de renonciation, l'abondement sera affecté sur les différents fonds selon la même répartition que le versement initial. La France Mutualiste se réserve le droit de déduire de l'épargne le montant de l'abondement si l'adhérent venait à désactiver la gestion profilée ou si son contrat en gestion libre n'était plus investi à hauteur de 25% en unités de compte ou si l'adhérent venait à racheter le contrat au cours de la 1^{ère} année. Offre non cumulable avec toute offre en cours et limitée au maximum à l'adhésion de 3 nouveaux membres par foyer. La France Mutualiste se réserve le droit d'interrompre cette offre à tout moment.

(2) Par dérogation au règlement mutualiste, 0% de frais sur versement sur le versement initial effectué dans les conditions précisées au (1). La France Mutualiste se réserve le droit de déduire de l'épargne le montant des frais sur versement non prélevés dans le cadre de la présente offre si l'adhérent venait à désactiver la gestion profilée ou à racheter le contrat au cours de la 1^{ère} année. Cette offre, non cumulable avec toute offre en cours, pourra être interrompue par La France Mutualiste à tout moment. Les frais sur versement de 2,10% au maximum, indiqués au sein du règlement mutualiste du contrat souscrit, s'appliqueront à tout versement complémentaire. Il en sera de même pour tout versement initial/complémentaire réalisé au terme de cette offre.