

La France & Mutualiste & VOUS

MARS 2022 - N° 75



CONTRATS, PERFORMANCES, INNOVATIONS, CONSEILLERS...

Faites connaître votre mutuelle autour de vous !

VOTRE MUTUELLE

Tout ce que votre conseiller peut
faire pour vous et vos proches

PATRIMOINE

Problématiques et solutions
spéciales Sécurité Défense

VOS CONTRATS

Leurs performances
en 2021



L'assurance d'un esprit de famille

Plaisir de parrainer, joie de rejoindre la famille !

Après l'hiver, le soleil semble déjà pointer le bout de son nez. On parle aussi de lever certaines restrictions sanitaires. Soyons donc optimistes. Même si nous avons dû annuler les assemblées annuelles (voir ci-contre la rubrique « &vous »), retrouvons-nous dans les réunions d'adhérents et les inaugurations de nos nouvelles agences.

Il est plus que temps renouer avec sa famille et ses amis. De revivre un peu de convivialité. Et de s'ouvrir aux autres.

N'oublions pas que cette idée de partage et d'altruisme est le fondement même de notre famille mutualiste. Depuis plus de 130 ans et la création de la société de secours mutuel devenue ensuite La France Mutualiste, nous partageons avec ceux que nous côtoyons les services et produits que la mutuelle met à notre disposition. Depuis plus de 130 ans, génération après génération, la relève a été assurée pour que chacun en profite.

Avec votre famille et vos amis, vous partagez des valeurs de solidarité, de bienveillance, d'entraide et de vivre ensemble. Faites-leur connaître La France Mutualiste, la mutuelle qui assure avec l'esprit de famille. Invitez-les justement à venir voir nos agences et saluer nos conseillers, et profitez des excellents taux d'épargne. Vous trouverez dans ce numéro de La France Mutualiste & Vous de nombreuses informations pour vous aider à convaincre vos proches !

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, Guillemette Colleville, Nathalie Couveignes, Gilles Bouly de Lesdain, David Lombard, Véronique Martel, Stanislas Perrin, 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 - ©MicroStockHub . Prix au numéro : 0,30 €

04

VOTRE MUTUELLE

Tout ce que votre conseiller peut faire pour vous et vos proches

08

PATRIMOINE

5 bonnes raisons de parler de la RMC à vos amis

10

VOS CONTRATS

Nos contrats adaptés à vos besoins

12

AUTO HABITATION SANTÉ

Pourquoi choisir un courtier en assurance ?

14

ESPRIT DE FAMILLE

Notre sélection culturelle spéciale « Sécurité Défense »

15

RENCONTRE

Mathilde d'Alañon, co-fondatrice de 1 lettre 1 sourire

& Vous

Vous souhaitez vous informer sur les résultats de votre mutuelle et ses objectifs ? En mai, vous retrouverez dans votre espace personnel une vidéo pour tout savoir ! Une façon de prendre le relais en images de l'Assemblée Annuelle de votre comité qui n'a pas pu être organisée cette année compte-tenu du contexte sanitaire encore incertain. Votre président de comité, l'équipe des bénévoles et vos conseillers mutualistes restent à votre disposition pour toute question, en attendant de vous retrouver pour une réunion suivie d'un moment de convivialité, dès que la situation le permettra dans votre région.

Suivez-nous



EN CHIFFRES

Épargne, retraite et fiscalité

1 881,25 €

devient le nouveau plafond de rente majorée par l'État de la Retraite Mutualiste du Combattant (RMC), soit 43,75 € de plus qu'en 2021. Cette augmentation, intervenue le 1^{er} janvier, offre de nouvelles opportunités de défiscalisation et des perspectives d'augmentation de la retraite. Elle fait suite à l'augmentation précédente du plafond du mois d'août dernier.

Source : Loi n° 2021-1900 du 30 décembre 2021 de finances pour 2022



13/21

Est le score obtenu par les Français en matière d'éducation financière. Une note dans la moyenne de l'OCDE. Pour autant, ils sont conscients de leurs lacunes dans cette matière et la majorité d'entre eux souhaite être mieux formée.

Source : Banque de France, étude publiée le 13/12/2021

31 décembre 2023

Le plafond des dons aux associations venant en aide à des personnes en difficulté, déductible à 75 %, est maintenu à 1 000 € pour les années 2022 et 2023 (amendement « Coluche »), après avoir été porté une première fois de 552 à 1 000 € pour les années 2020 et 2021. Au-delà de cette somme, la réduction d'impôt retombe à 66 %.

Source : service-public.fr, loi n° 2021-1900 du 30 décembre 2021 de finances pour 2022

Habitation et santé

69,6 %

Les organismes complémentaires d'assurance santé couvrent 69,6 % des dépenses d'optique des ménages français, 43,3 % des soins de dentiste et 23,2 % des prothèses auditives. En 2020, le reste à charge passe de 7,2 % en 2019 à 6,5 % et demeure le plus faible parmi les pays de l'OCDE et nouveaux membres de l'Union Européenne.

Source : France assureurs, chiffres 2020

25 ans

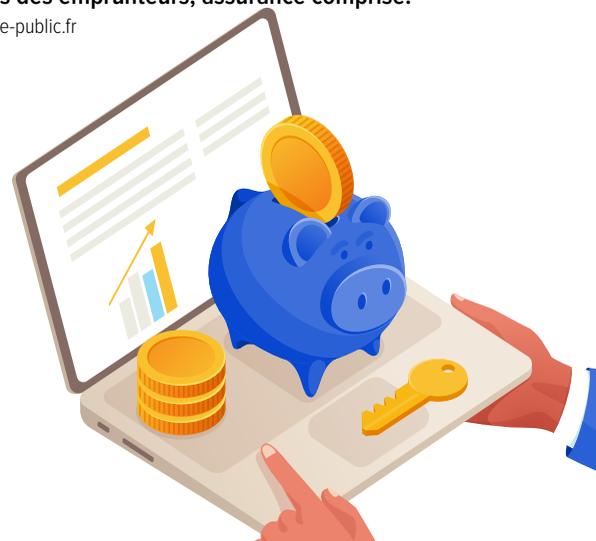
Un crédit immobilier, oui, mais pas plus de 25 ans. Depuis le 1^{er} janvier, les banques doivent limiter la durée des crédits immobiliers qu'elles accordent aux particuliers. Elles ont par ailleurs la responsabilité de veiller à ce que le taux maximum d'endettement ne dépasse pas 35 % des revenus des emprunteurs, assurance comprise.

Source : service-public.fr

Erratum

Dans le précédent numéro de notre magazine, le montant de la retraite du combattant réévaluée à 764,40€ était indiquée comme versée chaque mois, alors que, nos lecteurs avertis le savent bien, elle l'est annuellement. Et la médaille sur l'uniforme du personnage en illustration était accrochée du mauvais côté.

Toutes nos excuses ! La rédaction



FAÎTES CONNAÎTRE VOTRE MUTUELLE AUTOUR DE VOUS !

Tout ce que votre conseiller mutualiste peut faire **pour vous et vos proches**



Accompagner chacun dans la construction de son projet d'épargne

“ Cela fait bientôt un an que j'ai rejoint La France Mutualiste, et je constate chaque jour à quel point la relation de confiance qui s'est établie entre la mutuelle et ses adhérents au fil des années, voire des générations, est bénéfique pour les adhérents eux-mêmes. La profusion d'informations disponibles sur internet permet d'améliorer la culture financière, mais il est parfois difficile d'identifier les informations applicables à sa propre situation. Notre disponibilité en rendez-vous, tant en agence qu'à domicile, nous permet de faire le point sereinement, de regarder la situation de la personne avec du recul et de prendre les bonnes décisions dans son intérêt à court, moyen et long terme. ”

Sandra Wang, responsable secteur, Paris, agence de l'avenue Hoche (75)



Épauler les adhérents dans l'organisation de leur succession

Dans de nombreux cas, nous allons bien au-delà du suivi des contrats, notamment pour parler transmission du patrimoine et succession. Par exemple, avec l'outil d'anticipation successorale Testamento, disponible sur l'espace personnel, nous réalisons un état des lieux complet ayant pour objectif de proposer des solutions cohérentes sur la transmission des biens immobiliers, de l'épargne et du patrimoine dans son acception la plus large. Quand je rencontre la famille avant ou après le décès de la personne, les enfants sont sensibles à la relation de confiance qui a été instaurée, et poursuivre l'aventure avec nous relève d'une certaine fidélité à ce qui compte ou comptait pour le proche. Cette confiance de génération en génération, c'est quand même rare dans notre secteur d'activité.

Antoine Vallois, conseiller mutualiste secteur, Amiens (80)



Aider à trouver le bon équilibre entre dynamisation et protection de son épargne

“ La relation de confiance avec nos adhérents est aussi possible car la mutuelle a une posture très claire sur l'équilibre entre protection et dynamisation de l'épargne de ses adhérents. D'une part, elle met en œuvre une politique ambitieuse pour maintenir la compétitivité de son fonds en euros par la diversification des actifs. D'autre part, comme le fonds en euros ne suffit pas à lui seul à contrer l'inflation, elle accompagne la prise de risque individuelle avec des profils de gestion adaptés au goût du risque de chacun. ”

Nino Ogouchi, conseiller mutualiste secteur, Bordeaux (33)



Auto, habitation, santé : offrir une solution adaptée aux besoins de chacun



En agence ou à votre domicile, vous conseiller là où vous le souhaitez !

« Je suis conseillère en agence et ma mission est très complémentaire de celle de mes collègues qui se rendent à domicile car nous avons toujours pour objectif la proximité avec nos adhérents. Je n'avais jamais travaillé auparavant dans une société qui permettait cette souplesse : à La France Mutualiste, nous considérons que c'est à nous de nous adapter aux besoins du client et à ses préférences, et non l'inverse. La possibilité de verser en ligne sur l'espace personnel en atteste aussi. Notre agence a déménagé l'an dernier, et les habitants de Vienne et de ses environs nous trouvent plus facilement. Si bien que souvent, des adhérents passent nous voir spontanément. Nous en profitons pour mettre à jour leurs coordonnées et faire le point sur leur situation, et souvent ils nous mettent en relation avec leurs proches... parfois même jusqu'à leurs arrières petits-enfants ! C'est bien la preuve que notre slogan « l'esprit de famille » correspond à une réalité tangible !

Lorène Bussy, conseillère mutualiste agence, Vienne (38)



Côté assurance auto, habitation et santé, nous avons nous aussi la possibilité de suivre les adhérents de La France Mutualiste de manière personnalisée, aux côtés des conseillers mutualistes. C'est de plus en plus rare dans le milieu de l'assurance où les acteurs 100 % en ligne sont maintenant légion. J'ai même reçu des colis gourmands de la part d'adhérents ! Nos partenaires assureurs sont solides et nous permettent d'aller loin dans la personnalisation des options en fonction des besoins réels de chacun. Sur l'auto par exemple, nous sommes l'un des rares acteurs à proposer des assurances pour les conducteurs les plus jeunes et les plus âgés. Et côté esprit de famille, je trouve que les offres de parrainage sont, au-delà des réductions proposées, une belle manière de cultiver le lien entre les générations.

Sylvie Le Pape, téléconseillère auto, habitation et santé chez Média Courtage, filiale de La France Mutualiste

Votre mutuelle vous appelle

« Bonjour je suis Jean-Pierre Martin conseiller à La France Mutualiste... ».

Voici un appel que vous pourriez recevoir dans les prochains mois ! En effet, nous avons lancé début 2022 un service de conseil à distance. Notre nouvelle équipe a pour mission de vous appeler si vous n'avez pas été récemment en contact avec un conseiller. Vérification et mise à jour de vos coordonnées, point sur votre situation et sur vos contrats.... Nous venons vers vous pour vous apporter les conseils dont vous pourriez avoir besoin concernant la protection de votre épargne et de vos biens.

Nous vous remercions de leur réserver votre meilleur accueil et si vous souhaitez nous devancer : appelez votre conseiller.

Notre réseau de proximité en bref

- Nos agences rénovées pour vous accueillir
- 150 conseillers
- 57 agences dans 50 départements

Notre agence de Tours



Clermont-Ferrand

Depuis 2019, nous transformons nos agences pour les rendre plus accueillantes, plus visibles et plus fonctionnelles - quitte à en déplacer certaines - pour toutes vos opérations d'assurance et d'épargne. Si vous n'en avez pas encore eu l'occasion, venez nous rendre visite en famille, nous accueillons avec plaisir vos enfants.



Pour retrouver les adresses des agences

10 situations spécifiques à la communauté sécurité défense et leurs enjeux patrimoniaux



Je change d'affectation tous les 2 ans

1 Vous ne réussissez pas à mettre de côté pour un projet immobilier ou votre retraite. En matière d'épargne, le tout, c'est de commencer même avec des petites sommes à faire progresser à mesure que ses ressources s'étoffent. Au fil du temps, vous pourrez vous constituer un apport pour un investissement immobilier, et si vous n'en avez plus besoin, un capital ou une rente pour votre retraite. 3 conseils : limitez les contraintes (faut-il par exemple se lancer dans une acquisition immobilière locative en loi Pinel si vous n'avez pas de grand besoins de défiscalisation, d'autant plus qu'il vous engage sur 6 ou 9 ans avec un bien souvent cher ?), apprenez à bien connaître le secteur géographique et à en jauger le potentiel, et demandez-vous si vous pourriez y vivre à la retraite.

Je souhaite me reconvertir



2 Que vous bénéficiiez ou non de la retraite dite à jouissance immédiate, il est possible de cumuler la retraite militaire avec une retraite civile ou un salaire. Dans tous les cas, vous allez changer de mutuelle de santé, de prévoyance et peut-être votre salaire augmentera-t-il. Si vous n'avez plus la charge de l'éducation de vos enfants et si vous changez de lieu de résidence, c'est vraiment le bon moment pour rendre visite à votre conseiller et faire un point global sur votre situation patrimoniale !

Je suis sous-officier et je m'installe dans une nouvelle région

3 Votre affectation vous permet de vous projeter sur 10 ans et vous visez une montée en grade dans les années à venir ? Vous préparez un brevet ou un diplôme ? C'est peut-être le bon moment pour investir dans un projet immobilier. Pour la constitution d'un apport, le simulateur d'épargne est votre ami : choix d'un produit d'épargne et d'un profil de gestion... Pour optimiser votre épargne, économisez ce qui peut l'être : évaluez la valeur de votre voiture pour payer le juste prix en assurance, gardez autant que faire se peut toute prime de manœuvre, de camp, votre solde à l'air si vous en recevez une... et ne gardez pas plus de quelques mois de dépenses mensuelles sur votre livret A, utile car mobilisable à tout moment, mais sans intérêt du côté de sa rémunération.



972 €

C'est le montant de la pension brute mensuelle d'un militaire du rang quittant le service à 41,7 ans et ayant 20,5 années de service. Ainsi, 67 % des militaires du rang perçoivent une pension brute mensuelle inférieure à 1 000 €.

Source : HCECM, « 13^{ème} rapport « Revue annuelle de la condition militaire », 2019

J'ai 55 ans et je n'ai pas de patrimoine

4 Vous venez de vous reconverter et vous vous inquiétez de vos revenus à la retraite. Commencez par un état des lieux : quelles sont vos dépenses fixes ? quelle sera votre baisse de revenus à la retraite ? de combien avez-vous besoin en plus ? Une fois ce constat fait avec un conseiller, choisissez votre combat : Plan d'épargne retraite individuel (PERI) ou un prêt immobilier court avec une assurance emprunteur optimisée ? Le tout avec un budget mensuel tout en maîtrise ! Et si vous investissez pour vous constituer un revenu et que ce bien peut vous servir pour vos vieux jours en cas de besoin, c'est encore un plus.



J'ai 30 ans et ma carrière devant moi

7 Vous souhaitez vous attaquer dès maintenant au financement de votre retraite. De manière générale, plus vous considérez que votre capacité d'épargne va augmenter, plus vous pouvez prendre des risques sur vos investissements. L'épargne à long terme en tout cas s'y prête. Une fois cette réflexion engagée, votre conseiller pourra vous aiguiller sur la complémentarité des différents dispositifs : coupler une RMC et un PERI ? une RMC et l'achat d'un bien immobilier ? l'investissement Pinel est-il opportun ?...

Il y a de fortes disparités de revenus au sein de mon couple

8 Vous gagnez plus que votre conjoint, notamment à cause de vos affectations successives ? Prévoyez de mettre en place les solutions adaptées à sa protection. La RMC peut vous y aider avec le régime réservé qui permet la transmission d'un capital. Dans le cas inverse, le régime aliéné constitue une solution à envisager car il maximise la rente. Dans les deux cas, le volet défiscalisation de la RMC pourra bénéficier au couple de manière indifférenciée.

Je reviens de ma première OPEX

5 C'est le moment de vérifier auprès de l'ONAC que vous pouvez bénéficier de la carte du combattant ou du titre de reconnaissance de la Nation. Cela vous permettra de souscrire une Retraite Mutualiste du Combattant (RMC) et d'amorcer une démarche d'épargne retraite avec les avantages du contrat... et de bien placer vos primes et indemnités OPEX !

Je suis Gendarme et je vis en caserne

9 Les économies faites en caserne représentent une véritable opportunité de mettre de l'argent de côté ou de rembourser un crédit immobilier. Un projet patrimonial construit pourra en outre être un élément positif de votre vie familiale car il vous aidera à vous projeter en dehors des murs de la caserne.

J'ai divorcé après un célibat géographique mal vécu

6 En cas de séparation (divorce, séparation de corps, rupture de Pacs), il faut revoir la rédaction de la clause bénéficiaire de votre contrat d'assurance vie, votre Plan d'épargne retraite individuel ou votre RMC, laquelle mentionne généralement « mon conjoint » ou « mon partenaire ». Si elle a été rédigée chez l'assureur, signez un avenant au contrat pour modifier cette clause. De manière plus générale, à chaque événement de la vie (mariage, naissance, décès, séparation...) reconsidérez la clause bénéficiaire en vous attachant à préciser les prénoms, noms, dates et lieux de naissance de tout bénéficiaire. Et si vous vendez un bien immobilier commun, rapprochez-vous de votre conseiller pour placer les fonds pour qu'ils « travaillent » en attendant que vous vous en serviez pour d'autres projets.

Je veux protéger mes proches en cas de décès prématuré

10 L'assurance décès est le produit qu'il vous faut : elle garantit un capital à votre conjoint. Par ailleurs, avec la RMC, vous pouvez opter pour le régime réservé qui permet le versement d'un capital prévu dans votre contrat après votre décès, quelle qu'en soit la date. L'assurance emprunteur est aussi un dispositif à prendre en compte : en cas de décès ou d'invalidité, votre prêt pourra être remboursé si votre contrat le permet. Assurez-vous qu'il prend en compte le caractère risqué de votre métier.

5 bonnes raisons de parler de la Retraite Mutualiste du Combattant à vos amis



1• Elle est l'expression de la reconnaissance de la Nation

Devoir de mémoire. Les mots sont forts... et les actes aussi : depuis 1923, l'État accompagne le « monde combattant » pour la constitution d'une retraite supplémentaire. À l'origine, la Retraite Mutualiste du Combattant (RMC) a été créée pour la génération sacrifiée de la Première Guerre mondiale. Aujourd'hui, elle est réservée aux titulaires de la Carte du Combattant, du Titre de Reconnaissance de la Nation, et aux veufs, veuves et orphelins de tous les « morts pour la France » à titre militaire.

2• Elle donne accès à une rente majorée ET bonifiée

Effet boule de neige. L'expression peut paraître enfantine... mais elle exprime l'un des fondements de toute stratégie d'épargne : les intérêts de l'épargne produisent eux-mêmes des intérêts. Et avec la Retraite Mutualiste du Combattant, cet accroissement des fonds cumulés année après année devient encore plus intéressant : sous condition de durée minimale de cotisation, l'État majore la rente de la RMC de 12,5 % à 60 % ! Viennent ensuite les revalorisations de l'assureur et de l'État.

3• Un plafond de rente défiscalisée

1881,25 €. Il s'agit du plafond 2022 de rente majorée par l'État pour la RMC, soit 43,75 € de plus qu'en 2021. C'est le montant annuel de la rente que les titulaires du contrat bénéficiant de la majoration d'État peuvent recevoir sans imposition. Votre conseiller mutualiste pourra vous indiquer combien épargner pour optimiser votre RMC.

4• La défiscalisation avant et après la liquidation

Couteau suisse. Car il n'y a pas que l'assurance vie qui peut bénéficier de ce surnom. Dans sa phase de perception, la rente majorée est exonérée d'impôts et de prélèvements sociaux, dans la limite du plafond en vigueur. Et le cadre fiscal de l'assurance vie est appliqué à la RMC en matière de transmission du capital. Même après liquidation, vous pouvez poursuivre vos versements, libres ou programmés, afin de bénéficier des avantages de défiscalisation dans la limite du plafond fixé par l'État, et ainsi revaloriser votre rente.

5• Elle peut être avantageusement associée à un PERI

Mariage de raison. Mais mariage heureux ! Souscrire une RMC et un Plan d'épargne retraite individuel (PERI) peut permettre de bénéficier du meilleur des deux mondes : le potentiel de performance de la capitalisation du PERI pendant la phase de collecte, la disponibilité du capital au terme, et côté RMC, la majoration et la bonification de la rente après la liquidation.

OPEX et droit à réparation

Missions à risque, déménagements réguliers, vie scolaire heurtée pour les enfants, célibat géographique... La vie d'OPEX suppose d'assurer une base arrière solide ! L'État a prévu un droit à réparation pour compenser cet engagement de chaque instant. La Retraite Mutualiste du Combattant (RMC) contrat de rente viagère différée, en est l'une des concrétisations.

FAÎTES CONNAÎTRE VOTRE MUTUELLE AUTOUR DE VOUS !

Les performances de vos contrats en 2021



L'année 2021 a été exceptionnelle pour les marchés financiers. Les performances des unités de compte de vos contrats en témoignent comme l'indique votre relevé annuel, et vos profils de gestion en ont bénéficié⁽¹⁾. Nul ne peut présager de l'évolution de la conjoncture en 2022, d'où l'intérêt de faire le point régulièrement avec votre conseiller pour piloter votre épargne.

Fonds en euros

Les contrats ouverts à la souscription sont indiqués en orange

Contrats multisupports⁽²⁾

Actépargne2 (Généralisations, Jeunes, Seniors et Protégés)	+ 1,31 % ou 1,51 % ⁽³⁾
Livret Jeun'Avenir	+ 1,31 % ou 1,51 % ⁽³⁾
Livret RM	+ 1,31 % ou 1,51 % ⁽³⁾
PERI - LFM PER'FORM	+ 1,60 %
Passerelle	+ 1,51 %

Contrats monosupports⁽²⁾

Retraite Mutualiste du Combattant (RMC)	+ 2,00 % ⁽⁴⁾
Funépargne	+ 1,1 %
Rentépargne	+ 1,1 %
Bonépargne	+ 1,1 %

Profils de gestion Actépargne2

Du 1^{er} janvier au 31 décembre 2021⁽⁵⁾

Prudent	+ 5,42 %
Equilibre	+ 10,51 %
Dynamique	+ 15,73 %
Gestion Avisé 85	+ 6,17 %



Conseil d'expert

En 2021, nos profils de gestion ont chacun bénéficié des bons résultats des marchés financiers, notamment à travers le fonds Ecofi Enjeux Futurs, car ce sont les marchés actions qui ont principalement profité de la croissance économique.

Depuis le début l'année, deux facteurs principaux animent la volatilité des marchés (mesure d'appréciation du risque des actifs) :

- les tensions géopolitiques, sources potentielles d'une crise énergétique européenne voire mondiale ;
- le discours des banques centrales qui doivent agir pour réguler l'inflation grandissante.

Si votre horizon de placement se rapproche, il est opportun d'échanger avec votre conseiller.

David Lombard, responsable ingénierie patrimoniale à La France Mutualiste

(1) Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Avant toute décision d'investissement, l'épargnant doit prendre connaissance de la documentation prévue par la réglementation en vigueur et s'assurer que le profil retenu correspond à sa situation personnelle et financière, à sa sensibilité au risque et à ses objectifs d'épargne.

(2) Net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux, hors frais sur versements prévu au contrat.

(3) Taux majoré de 0,20 % sous réserve qu'au moins 25 % de votre épargne soit investie en unités de compte au 31 décembre 2021 ou si vous avez opté pour les profils de gestion à cette même date.

(4) Les rentes constituées avec un taux technique inférieur à 2 % sont revalorisées sous la forme d'une participation aux excédents.

(5) Les performances des profils sont nettes des frais de gestion du contrat et brutes de prélèvements sociaux. Concernant le fonds en Euros, le bonus épargne est pris en compte. Les performances sont pro forma et basées sur un rebalancement intervenant au 30/06 et 31/12. L'investissement en unités de compte comporte un risque de perte en capital. La valeur des unités de compte n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant des marchés financiers.

Fonds en euros : ce qui change le 1^{er} avril 2022

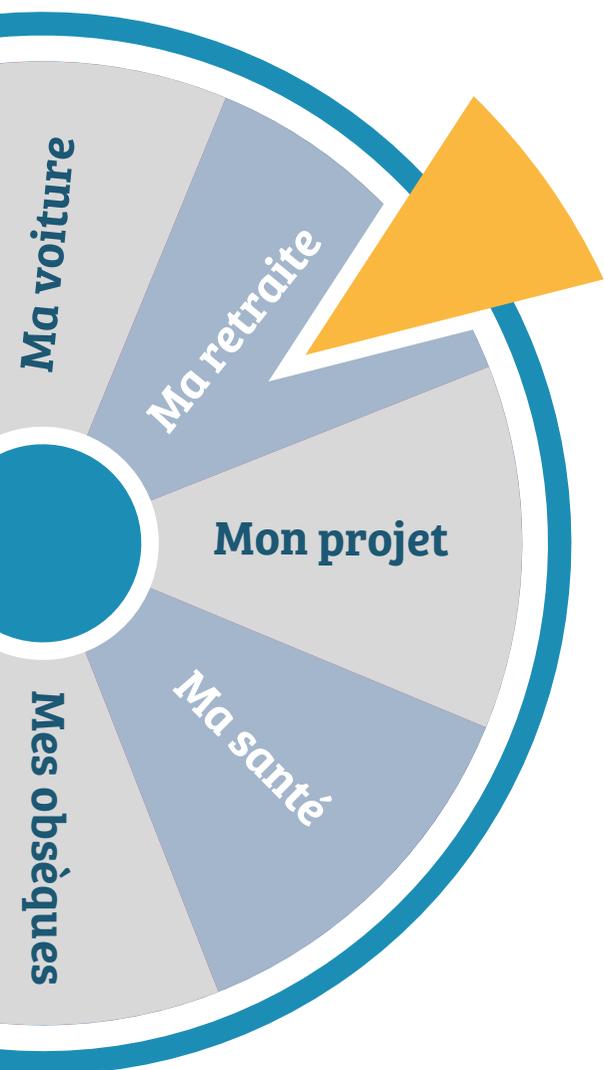
La garantie du fonds en euros de tous les contrats d'épargne de La France Mutualiste (hors rente et Retraite Mutualiste du Combattant) va légèrement baisser pour permettre une diversification renforcée de la gestion d'actifs. Cette diversification va s'opérer sur deux ans dans le but d'améliorer notre compétitivité par rapport au marché, et donc la rentabilité de votre épargne. Plus d'informations jointes à votre relevé de situation que vous allez recevoir d'ici la fin mars.

A lire aussi : l'interview de Dominique Burlett, président de La France Mutualiste, dans le numéro de décembre 2021 de notre magazine

FAÎTES CONNAÎTRE VOTRE MUTUELLE AUTOUR DE VOUS !

Nos contrats adaptés à vos besoins

Partager vos avantages, c'est faire bénéficier à vos proches de l'accompagnement dont vous bénéficiez pour le financement de vos projets et la protection de vos biens ou des personnes qui vous sont chères. 1,2,3, testez et partagez grâce à nos offres de parrainage (voir ci-contre)



Pour vous et vos proches

La garantie plancher

En cas de décès avant 75 ans pour tous les contrats Actépargne2 et avant 65 ans pour LFM PER'FORM, La France Mutualiste verse un capital additionnel limité à 152 500 euros tout contrat confondu si les capitaux sont inférieurs au montant versé par l'assuré. Une façon d'accompagner ses adhérents dans leurs prises de risques.

Préparer ma retraite

▶ LFM PER'FORM

Mon Plan d'épargne retraite individuel, pour capitaliser pour ma retraite (une gestion libre ou pilotée à horizon), tout en payant moins d'impôts (déductibilité des versements). Nouveauté : les versements sont désormais possibles en ligne dans l'espace personnel !

▶ Actépargne2

Mon contrat d'assurance vie sur mesure avec notamment la formule Actépargne2_générationS pour constituer des revenus réguliers à la retraite

▶ Retraite Mutualiste du Combattant

Un contrat individuel de rente viagère différée pour les combattants d'hier et d'aujourd'hui, et les victimes de guerre à titre militaire (voir page 8)

Nous protéger

▶ Complémentaire santé

- **Je suis un jeune ou un étudiant** : petit consommateur de soins, je suis couvert en fonction de mes priorités
- **Je suis à la tête d'une famille** : pédiatrie, dentaire, optique, pharmacie, ostéopathie...
- **Je suis un senior** : médecines douces, cures thermales, prothèses auditives et verres progressifs...
- **Je suis un indépendant** : mes cotisations sont déductibles de mon résultat imposable

▶ Contrat prévoyance et contrat accidents de la vie

- **En cas d'accident de la vie** : chute en vélo, blessure en cuisinant ou en jardinant, personne n'est à l'abri
- **En cas d'invalidité ou de décès** : c'est moi qui choisis les bénéficiaires et le montant de l'indemnisation, lequel est doublé en cas d'accident de la circulation
- **En cas d'hospitalisation** : pour être indemnisé au-delà de 24h à l'hôpital
- **Pour ma protection juridique** : situations professionnelles, voisinage, immobilier, consommation...
- **Mon assurance emprunteur** : j'économise sur le montant de mon crédit tout en sécurisant mon emprunt

Financer un projet

▶ Actépargne2

Mon contrat d'assurance vie qui s'adapte à MA vie, quelque soit mon âge avec, par exemple, Actépargne2_générationS, le contrat multisupport à versements et retraits libres, ou Actépargne2_jeunes pour aider les moins de 29 ans à se lancer à des conditions privilégiées

Constituer une épargne transmissible

▶ Actépargne2

Pour ma transmission hors succession, avec Actépargne2_seniors, ou encore Actépargne2_protégés pour transmettre à un proche sous tutelle, sous curatelle ou éligibles à l'épargne handicap

▶ Retraite Mutualiste du Combattant

Si je choisis le régime à capitaux réservés grâce auquel je me constitue, parallèlement à ma retraite, un capital transmissible

Protéger mes biens

▶ Assurance auto

- **Je suis un jeune conducteur** : j'économise jusqu'à 40 % de cotisation (sous conditions) en cas de bonne conduite
- **Je suis un conducteur malchanceux** : même malusé, je retrouve un assureur qui me protège
- **Je suis un conducteur senior** : je peux souscrire jusqu'à 85 ans et bénéficier d'options adaptées à mes besoins
- **Je suis un conducteur classique** : franchises, options, forfaits kilométriques... c'est moi qui décide !

▶ Assurance habitation

- **Je suis un étudiant** : j'ai accès à la responsabilité civile à un tarif mini
- **Je suis un jeune actif** : j'ai la vie devant moi et mon assureur m'accompagne dans mes choix
- **Je suis un senior** : je peux dormir tranquille avec une assistance 24h/24
- **Je suis un propriétaire non-occupant** : je protège le mobilier de mon meublé

Préparer mes obsèques

▶ Prépar'Obsèques

Contrat individuel d'assurance vie entière permettant de libérer mes proches et m'assurer du respect de mes choix

▶ Funépargne

Contrat individuel d'assurance sur la vie libellé en euros pour constituer une épargne qui financera mes frais d'obsèques

Pour vous
et vos proches

L'équipe s'occupe de tout !

Pour tous nos contrats d'assurance auto, habitation et santé, distribués par Média Courtage, et dont La France Mutualiste n'est pas l'assureur.

Souscription Immédiate : obtenez votre attestation d'assurance instantanément en ligne.

Zéro contrainte : si vous décidez de souscrire, votre conseiller dédié procédera avec vous à la résiliation auprès de votre ancien assureur.

Partagez vos avantages

Voir conditions auprès d'un conseiller



L'OFFRE
Famille
DU 15 MAI 2021 AU 30 AVRIL 2022

Avec les membres de votre foyer : plus vous souscrivez, plus vous bénéficiez d'avantages exclusifs



Avec vos proches et amis en les parrainant pour la souscription d'un de nos contrats épargne-retraite, auto, habitation, santé... et bénéficiez d'avantages exclusifs



RMC
Retraite Mutualiste du Combattant

Avec vos frères d'armes, en leur faisant connaître la RMC



Pleins feux sur les nouvelles technologies de limitation de vitesse



istock.com - ©DaniloAndjic

De la ceinture obligatoire aux mesures contre l'alcool au volant, en passant par la création des airbags et la meilleure protection des passagers en cas de choc, on ne compte plus les innovations et réglementations visant la réduction de la mortalité sur la route. De 18 000 morts en 1972 à 2500 en 2020* en France, les résultats sont là, mais l'objectif de limiter au maximum le nombre d'accidents demeure. Nous faisons avec vous le point sur les nouvelles technologies liées à la limitation de la vitesse sur les routes.

Avez-vous entendu parler du « super limiteur » ? Il ne s'agit pas d'un nouveau super héros, mais d'un dispositif de limitation de la vitesse installé d'office dans les nouveaux modèles automobiles commercialisés à partir de juillet 2022. Ce dispositif s'appelle « Adaptation intelligente de la vitesse » (AIV).

Objectif sécurité

Le système AIV délivre une information au conducteur qui reste libre, par exemple pour se dégager d'une situation délicate. En revanche le super limiteur enverra une série d'avertissements comme le durcissement de la pédale d'accélération. « Tout ce qui limite les risques d'accident est le bienvenu », estime un professionnel de l'assurance contacté par la rédaction. « Moins d'accidents, cela signifie moins de sinistres, et les assurés s'y retrouvent aussi... et là je ne vous parle que de froissement de tôle, car évidemment le plus important est la réduction du nombre de décès sur la route ».

Boîtes noires et véhicules-radar

Autre nouveauté : en mai 2022, ce sont des boîtes noires qui vont faire leur entrée sur le marché automobile. Ces dernières sauvegarderont les données en cas d'accident : vitesse, freinage, position sur la chaussée, port de la ceinture...

Cette technologie inimaginable il y a 30 ans sera à l'usage exclusif de la police en cas d'enquête liée à un accident. Votre assureur ne devrait pas y avoir accès. « À ce stade, les données collectées par certaines compagnies d'assurance servent à valoriser les bons comportements en vue de diminuer la facture de l'assuré. On est donc loin d'un système de pénalités lié à l'analyse des boîtes noires », poursuit le professionnel de l'assurance.

Ces nouveautés font suite à une autre évolution, survenue fin 2021 cette fois-ci : huit régions françaises sont à présent sillonnées 6 heures par jour, 7 jours sur 7 par 223 véhicules privés banalisés et équipés d'un radar. Les régions Bourgogne-Franche-Comté, Bretagne, Centre-Val de Loire, Grand-Est, Hauts-de-France, Normandie, Nouvelle-Aquitaine, Pays-de-la-Loire sont concernées, et un déploiement national en 2023 semble envisagé par les autorités.

* Source : www.onisr.securite-routiere.gouv.fr

Pourquoi choisir un courtier en assurance ?



iStock.com - ©LaylaBird

Un courtier, c'est un intermédiaire : il sélectionne pour ses clients des produits d'assurance et les propose en fonction de leurs besoins. Quand vous choisissez un courtier, il est important de consulter qui sont ses assureurs partenaires pour évaluer la solidité de l'offre qui vous sera faite. C'est le courtier qui négociera la protection, les garanties et les tarifs du contrat pour votre compte. Après la signature, il vous assistera pour la mise en œuvre des garanties souscrites en cas de sinistre. Gain de temps, gain d'argent, capacité de conseil : votre courtier est de votre côté car son métier consiste à vous aider à accéder aux meilleures garanties au meilleur tarif.

Comme un assureur, le courtier est tenu par le devoir de conseil vis-à-vis de ses clients et son activité est contrôlée par l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance (ORIAS).

Le mot de l'assureur

Franchise

La franchise est une qualité... C'est aussi une notion essentielle pour comprendre son contrat d'assurance auto ou habitation. Selon le site service-public.fr, « la franchise est la somme qui reste à votre charge après l'indemnisation d'un sinistre par l'assureur. Elle n'est donc pas remboursée par l'assureur. Son application n'est pas automatique, elle doit être prévue par le contrat d'assurance ». La franchise ne s'applique qu'aux dégâts matériels, pas aux accidents de personne. Et plus la franchise est élevée, moins le tarif mensuel est cher, et vice versa.

Cas d'école

Si vous disposez d'un véhicule de 10, 15 ou 20 ans, dont la valeur marchande est réduite, il peut être intéressant de ne pas conserver une assurance « tout risque » et donc de ne plus bénéficier d'une franchise. Pourquoi ? Par exemple, si votre voiture vaut 2000 euros et que vous payez 1000 euros d'assurance auto par an. En cas d'accident immobilisant, si vous demandez une prise en charge par votre assureur pour un montant par exemple de 3000 euros, il vous restera malgré tout une somme à payer (la franchise) et les frais d'assurance mensuel augmenteront à la suite du sinistre. Mieux vaut donc envisager de passer à l'assurance dite au tiers minimum qui est l'assurance légale, sans franchise, et conserver le bris de glace en option. En cas d'accident, vous pourrez décider en fonction des sommes à payer si votre voiture mérite d'être réparée.



Mon logement est-il en zone tendue ?

Les zones tendues sont des villes dans lesquelles les loyers sont encadrés et le préavis de résiliation du bail réduit. Pour connaître la situation de votre commune :

Tapez "Simulateur zone tendue" sur le moteur de recherche du site www.service-public.fr



Quand mettre à jour ma carte vitale ?

Tous les ans, et en cas de naissance, de déménagement, de changement de médecin traitant ou de nom. Votre pharmacien pourra effectuer la mise à jour.

Notre sélection culturelle spéciale « Sécurité Défense »



Médecins de guerre

Ligne de vie, Buendia et Laplagne Dargaud,
64 pages - 15 €

L'intérêt de cette très belle BD est d'apporter un témoignage féminin et réaliste sur le quotidien des médecins militaires en zone de guerre, l'intégration dans un milieu à dominante masculine et la dureté des conditions de vie en opération extérieure. Une chronique prenante du quotidien des armées françaises sur le terrain.



Ma maman est gendarme

Ernestine du Colibri et Stan Hotbridges, Nats Editions,
48 pages - 15 €

Facile à lire, pédagogique et récréatif, ce livre original pour enfants montre avec légèreté la vie de la maman de Basile, son dévouement au service des autres et les difficultés à mener de front son engagement et sa vie de famille. Avec des jeux, un coloriage et un glossaire à la fin... et le parrainage de l'association des Gendarmes de Cœur.



Histoire secrète de la DGSE

Jean Guisnel, Robert Laffont,
384 pages - 21 €

Un ouvrage remarquablement bien documenté sur ce qui reste le service secret français le plus méconnu et dont l'action invisible joue un rôle primordial dans la protection de la France à travers le monde entier. Un bel éloge au renseignement humain qui met en lumière la grandeur de ses services malgré des moyens parfois peu à son honneur.

PODCAST

Extérieur Jour donne la parole à la communauté Sécurité-Défense

Avez-vous écouté l'épisode n°1 du nouveau podcast « Extérieur jour » ? Il est consacré aux hommes et aux femmes qui composent la communauté Sécurité-Défense. L'occasion d'en savoir plus sur leur vie en dehors de leurs missions. Parmi les défis de ces militaires, gendarmes, policiers, pilotes de chasse ou encore leurs conjoints : la reconversion professionnelle, et tout ce qui impacte la vie personnelle et familiale.



Écouter le 1^{er} épisode sur la reconversion d'Heiko, 52 ans, ancien OPEX plongeur démineur.

457 015

C'est le nombre de personnes que regroupe la communauté Sécurité-Défense

Source : Jonxio, 2021

“ Allez vers la rencontre ”

À tout juste 22 ans, Mathilde d'Alançon est à la fois une étudiante comme les autres et la co-fondatrice de l'association 1 lettre 1 sourire qui propose d'écrire des lettres aux personnes âgées dans les EHPAD. Aujourd'hui encore elle reste très engagée dans cette aventure familiale devenue internationale.



Mathilde d'Alançon,

" Aujourd'hui, beaucoup de personnes souhaitent s'engager intensément : Aller vers la rencontre. "

© Jessica Pillot de Studio Monique

Un confinement inattendu, la solitude des personnes âgées et une bande de dix jeunes cousins (de 15 à 25 ans) réunis par les circonstances, tels sont les ingrédients de l'association 1 lettre 1 sourire. En écoutant le père de Mathilde qui travaille dans des EHPAD et en voyant sur les réseaux sociaux l'inquiétude du personnel soignant face à l'isolement des personnes âgées, l'idée naît : et si on écrivait des lettres à nos aînés ? Cette histoire 100 % familiale prend rapidement un tour plus large, relayée par les médias et surtout grâce à l'enthousiasme de leurs proches. Ce qui n'était qu'une initiative spontanée se transforme en une association durable.

Le don comme source de joie

En faisant appel d'abord à leur famille, puis à leurs amis, les jeunes cousins ne prévoyaient pas un succès si fulgurant. En quelques mois à peine, la presse parle d'eux, les entreprises les distinguent par des prix et le site amateur devient une vraie plateforme (avec plus de 7,5 millions de visites). Leur association brise alors rapidement les obstacles du confinement : elle recrée du lien entre les générations, malgré la distance physique ; elle met en relation des centaines de personnes à travers le monde alors que les frontières sont fermées. Faisant fi du contexte sombre, 1 lettre 1 sourire ne cesse de grandir et de tenir sa promesse : apporter de la joie

dans les cœurs. Le projet est une telle réussite que parfois une vraie correspondance s'engage. Peut-être, comme le dit joyeusement Mathilde, l'une des cousines, aurait-il mieux convenu de le nommer « 1 lettre 2 sourires » car envoyer autant que recevoir rend heureux. Cette attention aux autres est une valeur partagée chez les cousins, la plupart ont œuvré dans l'humanitaire. Pour autant, ce choix de l'intergénérationnel est uniquement dû aux circonstances qui leur ont montré que là aussi, il était possible d'agir pour aider les autres. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, ils ont aussi découvert que les jeunes générations sont enthousiastes à l'idée de prendre soin des plus âgés. La majorité des lettres sont écrites par des jeunes entre 15 et 25 ans, qui font l'effort de choisir la lettre comme moyen de communication car elle est à la fois appréciée des seniors et parce que c'est aussi un objet que l'on peut lire et relire, matérialisant un lien que la distance et l'âge tendent à raréfier. Grâce à cet engagement, déjà plus de 950 000 lettres ont été écrites en

5 langues, depuis 182 pays différents et envoyées dans 1 400 établissements inscrits dans 10 pays.

Créer un lien durable

Certes le confinement est fini, mais la solitude, elle, n'a pas de fin. Le seul remède, c'est la rencontre. Pour cela, l'association lance de nombreux projets, elle cherche notamment à jumeler les EHPAD avec des écoles, des lycées, des entreprises... pour assurer des contacts durables et sensibiliser toujours plus. Si la crise sanitaire a permis de rendre visibles les problèmes d'isolement, beaucoup sont conscients qu'il ne peut être question de solutions temporaires. « On s'engage pour une cause » rappelle Mathilde. Et cette cause, lutter contre la solitude des personnes âgées, implique d'oser la rencontre. Par des représentations théâtrales (une des cousines est en école de théâtre), des voyages pour visiter les EHPAD ou encore ce projet d'un café intergénérationnel. Soyez-en sûr, l'aventure ne fait que commencer !

“ On aurait pu appeler notre association 1 lettre 2 sourires car donner est autant source de joie que de recevoir. ”

ÉPARGNE

PROLONGATION
EXCEPTIONNELLE

L'OFFRE

Famille

DU 15 MAI 2021 AU ~~31 DÉCEMBRE 2021~~

30 AVRIL 2022

JUSQU'À
450 €
OFFERTS⁽¹⁾ !

Pour 3 nouvelles adhésions
au sein du foyer.

0%

DE FRAIS SUR
VERSEMENT⁽²⁾

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

Pour en savoir plus
flashez ce QR code



L'assurance d'un esprit de famille



www.lafrancemutualiste.fr



(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 30/04/2022 (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 », « équilibré » 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.