N° spécial • Sept 2022

Signature PATRIMOINE

Le rendez-vous signé MMA Expertise Patrimoine

Numéro spécial

SALON PATRIMONIA 2022

EXPERTISE PATRIMOINE

DOCUMENT À CARACTÈRE PUBLICITAIRE NON CONTRACTUEL EXCLUSIVEMENT DEDIÉ AUX PROFESSIONNELS DE L'ASSURANCE
NE PAS DIVULGUER AUX CLIENTS OU À TOUT AUTRE TIERS

édito

2022, une année avec un triple enjeu pour notre Réseau MMA Expertise Patrimoine…

Améliorer notre qualité de service afin de répondre encore davantage à vos attentes, atteindre nos ambitions communes, nos axes de développement prioritaires et renforcer notre « Relation Partenaire » au-delà des enjeux contractuels qui nous lient.

Si l'on pose le bilan de l'activité MMA Expertise Patrimoine depuis le début de l'année, il me paraît important de mettre en avant quelques points qui nous distinguent sur le marché de l'assurance-vie.

Tout d'abord, avec vous, nous avons su maintenir un taux d'UC proche des 50% dans notre collecte sans « confisquer » la collecte en €uro comme cela peut exister sur la place. Nous enregistrons une activité arbitrage importante, résultat de notre travail en commun pour transformer les encours et l'allocation d'actifs de vos clients finaux.

De plus, sur le marché de la retraite, nous nous distinguons avec notre produit PER et la mise en place d'une Task Force qui vous accompagne dans la réalisation des transferts inter-compagnies.

Enfin, nous sommes très engagés dans le calendrier de déploiement de **notre nouvel outil MMA Espace Partenaire**. Pour mémoire, la cible est de « dé-commissionner » l'intégralité de notre outil actuel dès 2023, avec l'apport de la digitalisation, Web Client, messagerie sécurisée… aussi bien sur le « New Business » que sur les contrats en stock.
Dans ce domaine, si l'on pose un 1er bilan à ce jour, nous comptabilisons 800 utilisateurs qui disposent de l'acte d'arbitrage, du versement ultérieur et de la messagerie sécurisée. L'affaire nouvelle digitalisée et le service Web client, sont livrés pour l'heure à notre Groupe Pilote. La généralisation à l'ensemble des utilisateurs aura lieu avant la fin de l'année.

Concernant le dernier quadrimestre, notre offre s'enrichit de **deux nouveaux SAF**, dont un à Capital

> ***"L'offre, les services et, avant tout, la Relation Partenaire sont les piliers de notre développement commercial"***

Olivier QUENTIN
Responsable Réseau
MMA Expertise Patrimoine

Garanti, une nouveauté en lien avec la remontée des taux et 4 nouvelles UC. L'intégration de ces fonds répond à un cahier des charges très précis. Nous avons jugé opportun de vous informer sur le processus de sélection des Unités de Compte. Vous trouverez dans ce nouveau numéro une interview de **Michael JOUSSEAUME**, Responsable du Pôle Expertise Marchés Financiers & Coordination, qui vous présentera les différentes étapes de la sélection ainsi que les acteurs de ce processus.

L'offre, les services et, avant tout, la Relation Partenaire sont les piliers de notre développement commercial. Nous veillons également à ce que l'accélération des processus de digitalisation soit bien un avantage supplémentaire et non « à la place de…». C'est pourquoi, nous portons une attention particulière à conserver un maillage géographique important afin de vous assurer d'avoir un interlocuteur de proximité efficient. Au total, 23 Inspecteurs Commerciaux et 13 Chargés de Relations Partenaire sont maintenus sur l'ensemble du territoire.

LE SALON PATRIMONIA, qui a pour fil conducteur « En 2022 plus que jamais conseiller, protéger, valoriser le patrimoine des français » se tient les 29 & 30 septembre au Centre des Congrès de Lyon. A cette occasion, nous animerons un atelier sur le thème : **« Concilier handicap et gestion de patrimoine ».** En avant-première, vous trouverez dans la rubrique « paroles d'experte » une interview d'**Anne-Laure DALIBART**, ingénieur patrimonial au Pôle Ingénierie Patrimoniale, qui nous livre son point de vue sur la gestion de patrimoine en présence d'une personne en situation de handicap.

Dans l'attente du plaisir d'échanger avec vous lors de Patrimonia, j'espère que les articles proposés dans ce nouveau numéro de Signature Patrimoine auront retenu votre attention.

Je vous en souhaite une très bonne lecture ainsi qu'une excellente rentrée.

Interview

Michael JOUSSEAUME

Responsable du Pôle Expertise Marchés Financiers & Coordination

Aujourd'hui, force est de constater que ce n'est plus seulement un bon support en Euros qui permettra de dynamiser l'épargne mais aussi et surtout un bon choix d'Unités de Compte. Même si ces dernières présentent un risque en perte de capital, elles offrent également une meilleure espérance de gain à long terme.

Comment pourriez-vous définir votre structure ?

Le Pôle Expertise Marchés Financiers, ce sont 9 collaborateurs et 3 missions principales qui concernent les 3 marques du groupe Covéa (MMA, GMF et MAAF) :

- la sélection et le suivi de solutions d'épargne,
- l'administration de la gamme,
- l'accompagnement des réseaux de distribution.

Quelle est la politique de MMA Vie en matière de référencement des nouvelles UC ?

En termes de référencement d'UC, MMA Vie fait évoluer son offre dans ses contrats à raison d'une quinzaine d'UC complémentaires par an.

La fréquence est de 3 nouvelles générations d'intégrations par an en janvier, mai et septembre.

De manière à rester cohérente avec ses convictions et demeurer en adéquation avec les attentes de ses partenaires, MMA EP ne répond pas à une politique de référencement de masse mais suit un process de sélection rigoureux.

En résumé, nous privilégions la qualité et la complémentarité à la quantité.

Quelques chiffres pour illustrer nos propos :

Nombre de Sociétés de Gestion référencées	Nombre d'Unités de Comptes référencées	Encours
45	**environ 200**	**1M€**

Quelles sont les étapes de ce process ?

Nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes commerciales sur le terrain qui nous communiquent les sollicitations de leurs partenaires en matière de référencement d'UC. A réception de la demande de référencement, qui doit comporter un certain nombre d'éléments ainsi que la motivation du référencement et l'engagement de collecte, le Pôle Expertise Marchés Financiers procède à l'étude de chaque cas. Mais l'équipe peut aussi être force de proposition en fonction de ses analyses du contexte et des solutions à disposition sur le marché.

L'analyse porte dans un premier temps sur la Société de Gestion qui est scorée selon 23 critères quantitatifs et qualitatifs puis, dans un second temps, sur le support en UC lui-même qui est scoré selon 24 critères également quantitatifs et qualitatifs.

Michael JOUSSEAUME
Responsable du pôle
Expertise Marchés
Financiers & Coordination

A l'issue de cette analyse, le support en UC est alors présenté en Comité de sélection.

Ce Comité, inscrit dans la gouvernance de notre Compagnie d'assurances, se réunit trois fois par an et décide du référencement et donc de la mise à disposition du support dans les contrats, soit à effet immédiat, soit à effet différé selon les conditions du marché.

Quels sont les critères de sélection ?

Comme évoqué précédemment, nous suivons une stratégie de référencement basée sur la complémentarité et la diversification de l'offre MMA Expertise Patrimoine.

Nous souhaitons également capitaliser sur les bonnes relations que nous entretenons avec les Sociétés de Gestion avec lesquelles nous avons actuellement des partenariats. En effet, il existe plus de 700 Sociétés de gestion agrées par l'AMF et la sélection ainsi qu'une étroite collaboration avec celles que nous sélectionnons apparaît aujourd'hui tout à fait incontournable.

Pour entrer dans le détail et revenir sur les 2 étapes, je préciserais que :

- S'agissant de la Société de Gestion, nous allons particulièrement nous intéresser à son histoire, à la composition de son actionnariat mais aussi à des éléments plus chiffrés comme ses derniers résultats financiers ou sa collecte. Bien sûr, nous analysons aussi en détail la composition de ses équipes et notamment celle en charge de la gestion d'actifs et de la distribution, ou encore la qualité des informations qu'elle nous transmet au moment de notre analyse ainsi que la transparence de sa communication régulière (notamment les reportings mensuels) ou plus ponctuelle.

Pour ce faire, nos collaborateurs s'appuient sur des outils de place et aussi sur des rencontres en face à face, plus particulièrement lorsque certains points nous paraissent confus ou, à tout le moins, à préciser.

- Pour le support en UC, la vingtaine de critères analysés portent également sur des critères quantitatifs comme la performance absolue mais aussi relative à sa classification ou des supports que nous distribuons déjà. En effet, pourquoi intégrer une nouvelle UC qui aurait la même orientation qu'une autre déjà présente dans la gamme si elle est moins bien positionnée ? De même, nous attachons une importance de plus en plus forte aux frais prélevés pour la gestion. Ce point est en relation directe avec l'attention que porte le législateur sur le sujet. Enfin, nous cherchons aussi à comprendre de manière plus qualitative l'approche du gérant et ce que le nouveau support en UC apporterait à notre gamme.

Les taux de sélection sont assez hétérogènes en fonction des demandes que nous avons mais retenons pour simplifier que nous ne conservons en moyenne qu'une UC sur 3 demandées.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce Comité de sélection ?

Le Comité de sélection est une assemblée constituée des membres de la Direction Assurance Vie et de la Direction Générale Investissements Covéa.

Pour la Direction Assurance Vie, Olivier Quentin, responsable du réseau MMA Expertise Patrimoine est, bien entendu, présent comme les collaborateurs du Pôle Expertise Marchés Financiers qui ont travaillé sur l'analyse des UC. La Direction Technique Vie est également représentée.

Ce Comité se réunit trois fois par an pour statuer sur les nouvelles demandes de référencement mais également sur le maintien des fonds référencés.

En effet, tous les supports sélectionnés font l'objet d'un suivi régulier qui peut conduire à son déréférencement. Avec une fréquence d'ailleurs supérieure à celle des comités de sélection, nous évaluons régulièrement les Sociétés de Gestion et les supports en UC. Ainsi, les critères qui avaient permis la sélection sont à nouveau regardés et nous vérifions les niveaux de collecte et d'encours, tout comme le comportement du support bien entendu.

A l'issue de ce comité, lors duquel les échanges sont nombreux, nous opérons l'intégration des supports en UC sélectionnés dans les différents contrats concernés, cela en lien bien sûr avec les équipes informatiques, techniques, éditiques…

En conclusion, je préciserais que ce process illustre bien ce qu'est l'ADN du groupe Covéa et qu'il a démontré son efficacité depuis sa mise en œuvre, il y a plus de 6 ans.

EXPERTISE
PATRIMOINE

Signature PER

36e Oscars de l'assurance vie
GESTION & FORTUNE
Signature PER

Paroles d'experte

Comment concilier Handicap et Gestion de Patrimoine ? Pour répondre à cette problématique, il convient de se demander quelles sont les particularités du conseil patrimonial en présence d'une personne en situation de handicap ? La réponse doit tenir compte des conditions familiales de cette personne, de son projet de vie et des problématiques spécifiques liées à sa situation.

Comment définir la notion de handicap ?

La loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées a redéfini la notion de « handicap » comme suit : « Constitue un handicap, au sens de la présente loi, toute limitation d'activité ou restriction de participation à la vie en société subie dans son environnement par une personne en raison d'une altération substantielle, durable ou définitive d' une ou plusieurs fonctions physiques, sensorielles, mentales, cognitives ou psychiques, d'un polyhandicap ou d'un trouble de santé invalidant. »

In fine, le handicap est défini comme une limitation d'activité liée à une altération des capacités physiques et (ou) mentales d'un individu. Cette définition est assez large car il existe une multitude de types de handicap du fait d'un état d'incapacité plus ou moins important.

Il n'est donc pas opportun de conseiller la personne handicapée ou son entourage selon un schéma prédéfini mais plutôt de baser son conseil en fonction du degré d'autonomie, du projet de vie ou encore de l'évaluation des futurs besoins de la personne handicapée. Chaque conseil doit être individualisé pour permettre de mettre en place des solutions en adéquation avec son degré de handicap et les besoins spécifiques de la personne handicapée.

En effet, s'il peut s'avérer nécessaire pour certains de mettre en place des mesures de protections juridiques, alors que d'autres auront une totale capacité juridique pour gérer eux-mêmes leur patrimoine.

Ces deux populations bénéficient des mêmes dispositifs légaux avec des avantages fiscaux.

Quelles sont les mesures de protections juridiques qui peuvent être mises en place ?

Différentes mesures de protection juridique peuvent être mises en place dans l'intérêt de la personne souffrant d'une altération de ses facultés personnelles, notamment mentales, qui l'empêche d'exercer sa volonté. Elles sont fonction de son degré d'incapacité qui est apprécié par le juge sur la base d'un certificat médical circonstancié établi par un médecin agréé, et à la suite de l'audition de la personne concernée si son état de santé le permet. Elles doivent aussi être adaptées à la situation personnelle de la personne handicapée.

- **La tutelle** est une mesure judiciaire destinée aux personnes qui ont besoin d'être représentées dans les actes de la vie civile.

- **La curatelle** est une mesure judiciaire destinée aux personnes qui ont besoin d'être assistées dans les actes de la vie civile.
- **La sauvegarde de justice** est une mesure de protection juridique temporaire destinée à protéger une personne et/ou tout ou partie de son patrimoine pour qui une curatelle ou tutelle est envisagée, pendant l'instruction de cette mesure plus lourde.
- **L'habilitation familiale** est une mesure de protection destinée aux personnes qui ont besoin d'être assistées ou représentées et qui peuvent l'être par un membre de leur famille.

A côté de ces mesures de protection qui sont subies, il existe le **mandat de protection futur**.

- Celui-ci permet de désigner une ou plusieurs personnes de son choix pour le représenter lorsqu'il ne pourra plus pourvoir seul à ses intérêts lors des actes de la vie civil.

Quels sont les dispositifs légaux spécifiques dédiés aux personnes atteintes de handicap ?

En France, les personnes présentant un handicap peuvent bénéficier de mesures fiscales et sociales spécifiques en matière de contrats d'assurance.

Deux dispositifs peuvent être mis en place : l'Epargne Handicap et la Rente survie

Le principe de **l'Epargne Handicap** est régi par l'article 199 Septies (I, 2°) du Code Général des Impôts et peut s'appliquer à un contrat d'assurance en cas de vie pour un assuré présentant lui-même un handicap.

Tout contrat d'assurance vie peut bénéficier du régime spécifique de l'Epargne Handicap sous les conditions suivantes :

- le contrat doit avoir une durée minimum effective de 6 ans,
- Il a pour finalité de verser un capital ou une rente à un souscripteur, lors de la souscription du contrat, atteint d'un handicap qui ne lui permet pas de se livrer à une activité professionnelle dans des conditions normales de rentabilité.

Anne-Laure DALIBARD
Ingénieur Patrimonial

Sont donc exclus du dispositif : les mineurs (pas d'activité professionnelle avant 16 ans) et les retraités (personnes qui ont liquidé leurs droits à la retraite).

Le principe de la Rente survie est régi par l'article 199 Septies (I, 1°) du Code Général des Impôts. Ce dispositif fiscal concerne les contrats d'assurance en cas de décès présentant une sortie en rente viagère ou en capital, mis en place par un souscripteur/assuré pour un bénéficiaire qui est à sa charge et qui présente un handicap.

L'objet de la Loi est d'encourager les parents d'un enfant atteint d'une infirmité, ou les personnes ayant à leur charge une tierce personne handicapée, à prémunir ce dernier contre les conséquences financières de la disparition des parents.

Quels sont les avantages fiscaux et sociaux de ces dispositifs ?

Les contrats bénéficiant de l'Epargne Handicap et Rente survie donnent droit à une réduction d'impôts de 25 % du montant des primes versées plafonnées à 1 525€ par versements annuels + 300€ par enfant à charge.

Les contrats Epargne Handicap sont exonérés de prélèvements sociaux pendant la phase d'Épargne et en cas de décès de l'assuré. Toutefois, les prélèvements sociaux seront dus en cas de rachat total ou partiel.

Un même foyer fiscal peut disposer de contrats Epargne Handicap et de contrats de Rente survie mais le plafond de l'avantage fiscal de 1 525 € (+300 € par enfant à charge) s'applique à l'ensemble des contrats souscrits par les membres d'un même foyer fiscal. Si les primes effectivement versées sur ces contrats excèdent ce plafond, cet excédent est perdu (pas de report).

Quelles précautions faut-il prendre dans la gestion du patrimoine d'une personne atteinte de handicap ?

Les prestations sociales représentent pour certaines personnes touchées par le handicap une partie non négligeable de leurs ressources. Dans le cadre de la gestion du patrimoine d'une personne en situation de handicap, il est indispensable d'avoir une connaissance des diverses prestations sociales et des conséquences de la perception de ces aides sur les actes relatifs à l'assurance vie et à la capitalisation.

Dans la mesure où elle répond aux critères d'attribution, une personne en situation de handicap peut notamment bénéficier de trois aides qui sont : l'Allocation Adulte Handicapé (AAH), la Majoration pour la vie Autonome (MVA) et la Prestation de Compensation du Handicap (PCH). Ces 3 aides ne seront pas récupérables au moment de la succession.

Dans le cas de l'attribution de l'AAH ou du taux de prise en charge des dépenses pour la PCH, le montant sera fonction des revenus de la personne handicapée. C'est pourquoi, il convient d'être particulièrement vigilant lors d'un rachat sur un contrat d'assurance vie car cela peut avoir un impact sur le montant des aides attribuées. L'aide versée pourra être diminuée voire supprimée en fonction du montant des produits rachetés. La diminution ou la suppression de l'aide peut engendrer d'autres conséquences telles que la suppression d'autres allocations. C'est le cas pour l'AAH où une diminution entraîne la perte de la Majoration pour la Vie Autonome voire la fin de l'affiliation au régime de Sécurité Sociale. Il est donc important de mesurer les conséquences d'un rachat pour une personne percevant des prestations sociales.

Quelles astuces pour gérer au mieux un contrat d'assurance vie pour une personne atteinte de handicap ?

Pour les contrats de plus de 8 ans, il est possible d'optimiser le rachat afin de limiter l'impact sur l'Allocation Adulte Handicapé notamment. Voici les conditions pour éviter une augmentation du revenu fiscal de référence et donc une diminution de l'Allocation Adulte Handicapé : les produits du rachat ne doivent pas dépasser le montant de l'abattement de 4 600 € ou 9 200 € en fonction de la situation maritale. Pour les primes versées avant le 27/09/2017, il est nécessaire d'opter pour l'IR afin que les produits inférieurs au montant de l'abattement ne rentrent pas dans le calcul du revenu fiscal de référence. Pour les primes versées à compter du 27/09/2017, aucune action n'est nécessaire, seuls les produits au-delà de l'abattement sont pris en compte dans le revenu fiscal de référence.

Par ailleurs, notons que les indemnités perçues au titre d'un préjudice corporel sont déduites de la succession de la personne qui les a touchées. Il peut donc être intéressant de verser ces indemnités sur un contrat de capitalisation (qui entre dans la succession) et non sur un contrat d'assurance-vie et ainsi pouvoir les déduire de l'actif successoral.

En conclusion,

gérer le patrimoine d'une personne handicapée n'est pas aisé. Il convient non seulement de connaître les spécificités liées au statut de personne handicapée mais aussi de prendre le temps nécessaire à l'étude du projet de vie de la personne handicapée. Pour la conseiller au mieux, elle, et le cas échéant son entourage, il faut prendre le temps d'étudier sa situation familiale dans son ensemble, pour connaître ses besoins, trouver les solutions adaptées et rassurer les familles.

Responsable MMA EP
Olivier QUENTIN
11 place des 5 martyrs du lycée Buffon
75663 Paris Cedex 14
06 40 22 72 74
olivier.quentin@groupe-mma.fr

Pôle Relations Partenaires
Dominique COLLART DUTILLEUL
14 boulevard Marie et Alexandre Oyon
72030 Le Mans Cedex 9
02 43 41 78 24
07 86 00 15 18
dominique.collartdutilleul@covea.fr

EXPERTISE PATRIMOINE

Vos contacts en région

GRANDS COMPTES

Dominique COLLART DUTILLEUL
14 boulevard Marie et Alexandre Oyon
72030 Le Mans Cedex 9
02 43 41 78 24
07 86 00 15 18
dominique.collartdutilleul@covea.fr

RÉGION PARIS / NORD

Michaël PRIAMI
11 place des 5 martyrs du lycée Buffon
75663 Paris Cedex 14
01 55 50 70 25
06 26 72 55 55
michael.priami@groupe-mma.fr

RÉGION GRAND EST

Emmanuelle LE FUR
92,94,96 avenue Félix Faure
69003 Lyon
06 77 75 56 54
emmanuelle.lefur@groupe-mma.fr

RÉGION GRAND OUEST

Denis CARLETTI
9 Avenue Raymond MANAUD
Bat C4-1
33720 Bruges
05 57 19 58 64
06 77 74 90 88
denis.carletti@groupe-mma.fr

Retrouvez tous vos interlocuteurs en ligne avec ce QR code.

PATRIMONIA 2022
La 29ème édition du salon se déroulera les **29 et 30 septembre à Lyon**
Rendez-vous sur le **stand G33**

MMA EXPERTISE PATRIMOINE
Directeurs de la publication : Olivier Quentin, Dominique Collart Dutilleul.
Comité de rédaction : Dominique Collart Dutilleul, Virginie Biaux, Nicolas Gobard.
Contact : mma.expertisepatrimoine@groupe-mma.fr

MMA Vie Assurances Mutuelles, société d'assurance mutuelle à cotisations fixes, RCS Le Mans 775 652 118 **MMA Vie**, société anonyme au capital de 142 622 936 euros, RCS Le Mans 440 042 174 - Sièges sociaux : 14, boulevard Marie et Alexandre Oyon – 72030 Le Mans Cedex 9 - Entreprises régies par le code des assurances

Document à caractère publicitaire. - SCD00192 - 09/2022 - Conception : Studio ComDoc - DDA - Crédits photos : Fotolia, Adobe Stock