

AMPHITÉA

L'ASSURANCE D'ÊTRE ENTENDU

Santé • Prévoyance • Épargne • Retraite

OCTOBRE 2022

magazine #117

RETRAITE, ÉPARGNE ET PATRIMOINE : EN ROUTE VERS LES SERVICES

SECOND VOLET DE NOTRE COUP DE PROJECTEUR SUR LES SERVICES MIS À VOTRE DISPOSITION PAR AG2R LA MONDIALE. OBJECTIF : MIEUX VOUS INFORMER, VOUS CONSEILLER, VOUS PROTÉGER.

- L'Audit de protection sociale et patrimoniale pour décider et agir
- L'accompagnement d'experts à chaque étape pour préparer sa retraite
- L'Espace client pour suivre la vie de vos contrats

Sommaire #117

ÉDITO

P. 3 L'édito d'Yvan Stolarczuk,
Directeur d'AMPHITÉA

GRAND TÉMOIN

P. 4-7 « *Le client est au cœur de toutes nos réflexions et de toutes nos actions.* »
Bruno Angles, Directeur général
d'AG2R LA MONDIALE

P.4



©Ava du Parc

©Les Super Héros



PANORAMA

P. 8-9 Retraite, Épargne, Patrimoine :
des services à connaître... et à utiliser !

INTERVIEW

P. 10 « *Le premier service que nous devons à notre client, c'est le conseil.* »
Benoît Courmont, en charge de l'épargne retraite
et patrimoniale

DOSSIER: LES SERVICES

- P. 11-15 **La retraite**
À vos côtés pour vous informer, prévoir, anticiper,
décider
- P. 16-20 **L'épargne et le patrimoine**
Vous aider à réaliser tous vos objectifs
- P. 21-23 **L'Espace client**
Un service incontournable à l'heure
du numérique



Vous voulez en savoir plus sur un service? Rendez-vous sur www.amphitea.com

Les pages de ce magazine témoignent de la politique menée par notre partenaire assureur pour développer des services à votre disposition. Retrouvez sur notre site toutes les informations utiles (adresses, sites internet, numéros de téléphone, contacts) des services qui sont présentés en gras dans le magazine.

En tant qu'adhérent de notre association,
vous bénéficiez du magazine AMPHITÉA dans
sa version papier.

Si vous ne souhaitez plus le recevoir dans ce format,
écrivez-nous : amphitea@amphitea.com

Le magazine reste accessible sur notre site en version
électronique.

AMPHITÉA magazine est imprimé sur du papier
recyclé et répond à un cahier des charges
environnemental de bonne gestion des déchets
et de non-utilisation de produits toxiques.



Pour aller plus loin

Vous souhaitez approfondir un sujet traité dans ce magazine ?
N'hésitez pas à vous reporter aux précédents numéros, soit dans leur
version papier, soit en version numérique sur www.amphitea.com

- **Protection et transmission du patrimoine professionnel :**
« Dirigeants et entreprises : garder le cap sur votre protection »
(n°115, septembre 2021)
- **Protection de la famille :** « Famille je t'aime... et je te protège »
(n°114, mars 2021)
- **Retraite :** « Retraite: comment franchir la ligne d'arrivée dans
les meilleures conditions ? » (n°113, septembre 2020)
- **Audit de protection sociale et patrimoniale :** « Protection sociale :
quel modèle réinventer ? » (n°110, juin 2019)
- **Épargne :** « Épargne, à chacun ses solutions » (n°109, février 2019)

AMPHITÉA magazine #117 • Directeur de la publication: Yvan Stolarczuk • Comité éditorial: Yvan Stolarczuk, Pierre Geirnaert, Sarah Le Gouez, Patrice Coste, Frank Mauerhan, Guillaume Bertho • Correspondants régionaux du Comité communication: Éric Lambert-Muyard, Pierre-André Masteau, Anna Reda, Hervé Toussay, Yves-Thégonnec Tulâne, Claudette Vaïtilingom • Conception & réalisation: Cap Horn Paris / humancom • Photo de couverture: iStock • Éditeur: DMR SA – 5, rue Cadet 75009 Paris • Impression: Beecom • Dépôt légal: à parution • Ce magazine s'adresse aux adhérents d'AMPHITÉA. ISSN 1634 – 1929 • AMPHITÉA – 5, rue Cadet 75009 Paris • Tél.: 01 71 24 02 60 – Fax: 01 71 24 02 61 • e-mail: amphitea@amphitea.com.

« Services Gagnants »

Voici le second volet de notre dossier consacré aux services proposés par notre partenaire assureur, AG2R LA MONDIALE, à ses clients et aux adhérents d'AMPHITÉA. Dans notre magazine paru en mars dernier, nous avons traité des services en matière de santé, de bien-être et de prévoyance. Nous vous proposons à présent de découvrir ceux qui vous sont proposés dans les domaines de la retraite, de l'épargne et du patrimoine.

« Celui qui a rendu un service doit se taire : c'est à celui qui l'a reçu de parler. » Cette citation de Sénèque nous a donc encouragés à aller encore plus au-devant de nos adhérents et à leur proposer de raconter leurs expériences. Vous en retrouverez certaines dans les pages qui suivent ainsi que sur notre site internet, que nous vous encourageons à consulter. Ils viennent renforcer également les échanges, réflexions et travaux que nous menons avec l'ensemble de nos Correspondants régionaux AMPHITÉA, présents sur tous les territoires. À ce propos, nous vous rappelons que votre association travaille régulièrement avec eux, notamment lors de réunions et de Comités consacrés aux "Produits et services" ainsi qu'au "Parcours clients".

Parmi tous les services proposés par notre partenaire assureur, l'Audit de protection sociale et patrimoniale occupe une place bien à part. Tout d'abord parce qu'il constitue sur le marché de l'assurance de la personne une véritable singularité, par son antériorité historique, par l'expertise des Conseillers et par la qualité des outils utilisés. Ensuite, parce que, réalisé gracieusement et sans engagement, ce bilan personnalisé et confidentiel est un atout de choix pour qui veut prendre en main sa retraite, la protection de sa famille ou la transmission de son patrimoine.



Tous les services détaillés dans ce magazine ont été pensés et mis en place pour vous. La plupart sont accessibles gratuitement ou bien inclus dans les prestations liées à l'un de vos contrats. Ils témoignent d'un effort important fourni par votre assureur dans le cadre de sa relation client et auquel veille votre association. C'est d'ailleurs l'axe primordial que relève Bruno Angles, nouveau Directeur général d'AG2R LA MONDIALE, dans son interview (page 4) en déclarant que « le client est au cœur de toutes nos réflexions et de toutes nos actions ».

Ne pas avoir recours aux services proposés reviendrait vraiment à laisser passer une chance d'être mieux informé, conseillé et accompagné, pour être, au final, mieux protégé.

Bonne lecture !

Yvan Stolarczuk,
Directeur d'AMPHITÉA

SOYEZ CONNECTÉ SUR
amphitea.com

www.amphitea.com

« LE CLIENT EST AU CŒUR DE TOUTES NOS RÉFLEXIONS ET DE TOUTES NOS ACTIONS. »

Nouveau Directeur général d'AG2R LA MONDIALE, **Bruno Angles** trace sa feuille de route en adressant un message fort aux adhérents AMPHITÉA : comme tous les clients du Groupe, ils seront le pivot central de sa stratégie et de sa gouvernance.

Interview réalisée par Pierre Geirnaert, Président d'AMPHITÉA

Pierre Geirnaert : Nos adhérents vont être heureux de faire votre connaissance. Pouvez-vous vous présenter ?

Bruno Angles : J'ai 57 ans, je suis marié depuis 31 ans. J'ai quatre enfants – trois garçons et une fille, dans cet ordre. Et j'ai la très grande joie, depuis plus d'un an, d'être le grand-père d'une petite fille. Je mentionne cela en premier lieu parce que au fond, même si j'ai toujours été très investi dans mes différentes activités professionnelles et associatives, la famille est quelque chose de très important pour moi.

Le rugby est mon sport favori. Jeune, j'y ai joué avec passion : j'étais le capitaine de l'équipe de l'École polytechnique. Le rugby est, pour moi, la quintessence du sport d'équipe, qui met en valeur la complémentarité et la solidarité de ses membres.

J'ai complété ma formation initiale d'Ingénieur des Ponts par une autre, plus financière et sociale, au Collège des Ingénieurs. Après un début de carrière dans le public, l'équipement, j'ai évolué dans des environnements variés : conseil, énergie, fonds d'investissement, banque, et désormais assurance.

J'ai toujours promu des valeurs qui me sont chères : une vision humaniste de l'entreprise, l'importance du respect des personnes, quel qu'en soit le niveau hiérarchique, l'importance fondamentale du travail en équipe. Si intelligent soit-on, on ne peut pas grand-chose si l'on n'arrive pas à travailler en équipe.

Ces valeurs sont un prérequis à mes convictions professionnelles : la confiance en la possibilité de toujours parvenir au résultat visé, sinon mieux, par la confrontation méthodique des points de vue et des données objectives ; le devoir d'écouter et le courage de décider ; le caractère impératif de l'efficacité et de la bonne gestion du temps ; le goût de l'action, qui est, mieux que la seule planification, le meilleur moyen de progresser.

P. G. : Vous qui n'êtes pas issu du monde de l'assurance, comment avez-vous été amené à intégrer ce métier ?

B. A. : J'avais, il y a 30 ans, envisagé de m'engager en politique. Pour moi, cet engagement ne pouvait être que plein et total. Or la vie politique



©Ava du Parc

élective est incompatible avec la vie de famille que je souhaitais. Je me suis accompli plus profondément, au service du bien commun, dans le cadre d'entreprises et d'associations.

Ma philosophie consiste à vivre plusieurs vies en une seule. De mes débuts dans le BTP jusqu'à mon arrivée au sein d'AG2R LA MONDIALE l'année dernière, je n'ai cessé de découvrir de nouveaux secteurs comme l'équipement, le conseil, l'investissement, la banque, pour relever de nouveaux défis.

La chasseuse de têtes missionnée pour trouver le successeur d'André Renaudin m'a contacté à un moment où j'étais particulièrement réceptif. La perspective de rejoindre AG2R LA MONDIALE répondait à ces deux besoins d'engagement pour le bien commun et de renouveau que j'évoquais.

Je me suis posé la question de savoir ce que je pouvais apporter au Groupe. C'est en voulant mettre à contribution mes expériences que j'ai entamé le processus de candidature. Dernièrement, un collaborateur a salué le fait que je vienne de la banque, car « la banque a dix ans d'avance sur l'assurance en matière de conformité ». C'est un très bon exemple de ce qui m'a motivé et m'anime encore dans mon poste.

P. G. : Plus particulièrement, qu'est-ce qui a suscité votre intérêt à rejoindre AG2R LA MONDIALE ?

B. A. : 117 ans après sa création, AG2R LA MONDIALE est un groupe unique sur le marché, le seul à être significativement présent sur les trois codes (assurance, sécurité sociale, mutualité). Spécialiste de l'assu-

rance de protection sociale et patrimoniale, le Groupe est également devenu actionnaire majoritaire d'Aegide-Domitys, leader des résidences services seniors, en juin 2021. Cette diversification complète ses activités assurantielles, dans une logique d'accompagnement de l'ensemble du parcours de vie de nos assurés. Nous leur offrons ainsi un continuum de solutions d'assurance, de services et de services à la personne.

AG2R LA MONDIALE compte 1000 administrateurs, près de 15 000 collaborateurs et 15 millions d'assurés, et nos sujets sont au cœur de l'actualité de notre pays ; autant vous dire que l'on ne s'y ennuie jamais !

À 56 ans, après cinq années passées chez Crédit Suisse, j'étais prêt à relever un nouveau défi. Je connaissais déjà AG2R LA MONDIALE en tant que client de La Mondiale Partenaire et de La Mondiale Europartner depuis de nombreuses années. J'ai toujours pensé que c'était un beau groupe, très varié dans ses métiers et sa diversité d'enjeux, de partenaires, de clients et de parties prenantes. Cette grande diversité peut sembler complexe aux yeux de certains, je considère au contraire que c'est une vraie richesse et une formidable source de stimulation.

P. G. : Quel constat faites-vous depuis votre arrivée dans le Groupe ?

B. A. : Dès mes premiers contacts, j'ai été marqué par l'identité très forte du Groupe. J'ai plusieurs fois entendu dire combien nos collaborateurs sont « *attachés à ce Groupe et fiers d'y travailler* ». Cet attachement profond accentue encore le défi qui m'est donné : convaincre ceux qui ont participé à tant d'évolutions, tracer une voie respectueuse de l'histoire et de l'identité du Groupe.

Il est aussi une chance. Tout d'abord, cet attachement est communicatif, et j'ai pu nouer en un an à peine un lien très fort avec le Groupe. Ensuite, cet attachement est doublé d'une véritable culture de la bienveillance. C'est une grande force d'AG2R LA MONDIALE, qui se traduit par une belle ouverture d'esprit chez nos administrateurs, nos délégués, nos collaborateurs aux transformations que le Comité de Direction Générale (CDG) propose. Pour autant, la bienveillance n'exclut pas l'exigence. Le deuxième constat que j'ai fait est celui de la complexité d'AG2R LA MONDIALE. Il nous revient de prendre le meilleur de cette complexité, mais aussi de reconnaître qu'elle pèse parfois sur notre performance. Dans un de nos centres de relation client, un conseiller m'a expliqué qu'il devait « *jongler entre 7*



“ Le monde s'inscrit dans un environnement durablement incertain. ”

ou 8 écrans et logiciels pour apporter une réponse ». Pour la satisfaction de nos clients, mais aussi pour celle de nos collaborateurs, il est nécessaire de simplifier nos modes de fonctionnement, sur plusieurs dimensions, dans le cadre de la préparation de notre plan d'entreprise 2023–2025.

Cette nécessaire simplification s'inscrit dans un ensemble plus large de transformations imposées par le nouvel environnement dans lequel évolue le Groupe. André Renaudin m'a dit un jour : « *J'ai écrit une histoire du Groupe dans un certain contexte, tu vas écrire une nouvelle histoire du Groupe dans un nouveau contexte* ».

Depuis la pandémie, il devient de plus en plus clair que le monde s'inscrit dans un environnement durablement incertain, qui nécessite de se focaliser sur ce qui est immuable et créateur de valeur pour le Groupe : nos clients.

P. G. : Vous avez pris vos fonctions de Directeur général le 1^{er} mai dernier. Quelles sont vos ambitions et vos priorités ?

B. A. : Je serai un Directeur général résolument tourné vers nos clients, nos collaborateurs et nos administrateurs, alliant la bienveillance et l'exigence qui caractérisent l'esprit d'AG2R LA MONDIALE.

Dans les prochains mois, nous terminerons la préparation de notre plan d'entreprise 2023–2025 pour décliner cette focalisation client dans tous les volets de notre activité. Dans ce cadre, nous avons lancé le 27 juin la définition collaborative de notre ambition collective pour les années à venir, en invitant l'ensemble de notre corps social à participer. Avec le client au cœur de notre démarche, cette ambition devra allier croissance et rentabilité. Et pour atteindre ce double objectif, nous devons faire preuve d'agilité et d'excellence opérationnelle collective.

Le futur plan d'entreprise sera guidé par trois exigences collectives qui sont essentielles pour préserver notre indépendance, assurer notre pérennité et poursuivre notre développement :

- La maîtrise des équilibres financiers avec le déploiement d'un véritable pilotage intégré.
- Un changement de braquet en matière de systèmes d'information et de digital. Le Groupe est le fruit de beaucoup de rapprochements, il doit investir régulièrement pour passer à une nouvelle génération d'outils. Nous allons accélérer significativement cette transformation. C'est pour relever ce défi que Pascal Martinez, qui était Directeur des Systèmes d'Information (DSI) de Covéa, nous a rejoints le jour même de ma prise de fonction.
- Attirer, motiver, développer et retenir les meilleurs talents, mais aussi renforcer notre accompagnement de leur évolution au sein du Groupe.

C'est pour cela que nous avons, par exemple, créé un Comex jeunes, baptisé "Comme!Comex". Composé, à parité, de 16 profils prometteurs de moins de 40 ans, il s'est vu confier plusieurs missions et aura notamment un rôle d'aiguillon pour le CDG.

P. G. : La gouvernance d'un grand groupe d'assurances partagée entre le mutualisme et le paritarisme est tout à fait particulière. Est-elle compatible avec ces objectifs que vous fixez ?

B. A. : La rentabilité n'est pas un gros mot, et la croissance non rentable n'est pas une option. Aucune entreprise ne peut avoir comme projet de ne pas être rentable.

La rentabilité est le signe que les efforts de l'assureur pour améliorer sa performance sont payants. Elle repose sur une tarification au "juste prix" des engagements de l'assureur.

Dans un groupe paritaire et mutualiste, essentiellement à but non lucratif, la rentabilité contribue à notre solidité, démontre que performance et engagement sociétal sont compatibles, et revient toujours à nos clients, d'une



manière ou d'une autre : par le mécanisme de participation aux bénéficiaires, par notre politique d'investissement responsable de nos actifs et fonds propres, par nos actions de prévention, par notre fondation d'entreprise en faveur de l'autonomie économique et sociale, par notre engagement culturel.

Notre ADN paritaire et mutualiste garantit que la rentabilité d'aujourd'hui soit toujours la qualité de service de demain. Cela concerne par exemple le plan de transformation de nos systèmes d'information, un projet créateur de valeur à long terme pour le plus grand nombre. Enfin, le paritarisme et le mutualisme sont avant tout fondés sur la représentation et le dialogue. Nos administrateurs et nos délégués font tous partie de nos clients. Notre proximité avec eux et leur implication très forte dans notre fonctionnement et nos choix font que, grâce à eux, nous connaissons très bien nos clients. Entretenir des liens forts avec notre association d'assurés AMPHITÉA complète et enrichit encore cette source de connaissance client.

Pour répondre à votre question, notre statut paritaire et mutualiste est, au regard de nos objectifs, bien plus que compatible : il est une chance dont il nous faudra tirer le meilleur parti.

P. G. : Pour parler d'avenir, quelles sont les perspectives d'évolution du Groupe à moyen et long termes ?

B. A. : Notre première préoccupation sera de surmonter deux risques mortels qui menacent l'unité et la pérennité de notre Groupe. Le premier réside dans le déséquilibre de la contribution de nos différentes entités à la valeur du Groupe. À cette fin, un plan de redressement d'AG2R Prévoyance a été adopté à l'unanimité par son Conseil d'administration le 9 juin. Le second risque réside dans la charge

“ Le monde s'inscrit dans un environnement durablement incertain. ”

que fait peser l'état de nos systèmes d'information (SI) sur l'expérience de nos clients et de nos collaborateurs. Nous travaillons depuis un an à une feuille de route pluriannuelle vers la plateformisation de nos SI.

Nous tiendrons également compte de plusieurs signaux d'alarme : le respect de notre trajectoire de frais, notre niveau de satisfaction et de recommandation client, le niveau d'engagement de nos collaborateurs.

Nous posons également d'ores et déjà les jalons de notre développement pour ces prochaines années. Nous avons identifié trois grandes opportunités de développement : la poursuite de notre croissance en épargne retraite et épargne patrimoniale, le développement de nouveaux métiers et services, dans les champs de l'assurance de biens et du bien-vieillir notamment, et la mise en place d'une distribution omnicanale et transversale pour booster la satisfaction de nos clients.

P. G. : Des tentatives ont eu lieu dans le passé pour développer l'activité IARD – incendie, accident, risques divers – dans le Groupe. Est-ce encore une piste de développement ?

B. A. : Nous n'avons en effet pas renoncé à nous ouvrir à l'assurance dommages, malgré l'abandon du rapprochement avec Matmut. Les avantages d'une diversification sont

nombreux, en termes tant de stratégie de multi-équipement que de diversification du risque, qui influe positivement sur notre marge de solvabilité prudentielle.

Pour concrétiser cette logique de diversification, nous avons plusieurs options : soit rechercher un nouveau rapprochement similaire à celui envisagé avec la Matmut ; soit réaliser un partenariat stratégique avec un acteur de l'IARD, sans que cela se traduise nécessairement par un rapprochement impliquant une solidarité financière ; soit enfin racheter une assurtech. Il nous faut étudier ces différentes pistes de manière approfondie.

P. G. : Dans le cadre de la loi PACTE, le Groupe va créer un Fonds de retraite professionnelle supplémentaire (FRPS) pour gérer la collecte des plans d'épargne retraite. Quelle incidence cela va-t-il avoir pour nos adhérents, notamment pour ceux ayant des contrats retraite à LA MONDIALE ?

B. A. : La réglementation nous demande de cantonner ces différents types d'actifs au 31 décembre 2022. Les FRPS sont des véhicules par le biais desquels nous répondrons à cette demande. Leur mise en place conduira à mieux rendre compte de l'importance de nos actifs et ressources, à stabiliser notre ratio de solvabilité – qui sera moins sensible aux évolutions de marché alors que nos engagements sont très longs – et à majorer significativement notre ratio “hors mesures transitoires”, ce qui nous permet d'appréhender sereinement l'échéance de 2032, lorsque ces mesures transitoires prendront fin.

Pour nos assurés, cette opération se traduira par des transferts de contrats entre entités, qui sont sans conséquences sur leur gestion ou leur pilotage mais doivent encore être approuvés, comme le prévoit la réglementation, par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Les demandes d'agrément de l'ACPR ont déjà été déposées. Nous attendons la réunion du collège de l'ACPR, qui aura lieu mi-septembre pour une mise en production de la situation cible au quatrième trimestre 2022.

P. G. : Comme tous les assureurs, le Groupe est confronté à un environnement difficile. Les tensions actuelles, internationales notamment, risquent-elles d'avoir un impact sur son activité ?

B. A. : Nous vivons pleinement dans l'environnement durablement incertain que je décrivais,

et qui doit commander nos transformations pour les années à venir. Les risques sont multiples : pandémie, climatique, sociétal, économique avec le retour de l'inflation, géopolitique avec la situation en Ukraine. Notre principale préoccupation est aujourd'hui de garantir notre pérennité par une politique d'allocation d'actifs dynamique qui nous protège de cette instabilité. Du fait de la nature de nos métiers, comme de notre faible degré d'exposition à l'international, nous ne nous attendons pas à ce que les risques que je mentionnais affectent directement nos activités assurantielles.

À cet égard, c'est plutôt aux évolutions politiques et réglementaires nationales que nous restons attentifs, avec ces trois réformes attendues : retraites, relations entre les régimes général et complémentaire d'assurance maladie, et prise en charge de la dépendance liée à l'âge.

P. G. : En évoquant un risque économique, pensiez-vous à l'inflation et à la remontée des taux d'intérêt ?

B. A. : Nous vivons une période telle que nous n'en avons pas connu depuis très longtemps. En plus de l'incertitude générale dont je parlais, il faut en effet tenir compte du retour de l'inflation et de la hausse des taux. Pour appréhender cette situation, nous préparons pour la rentrée de septembre* une évaluation interne de nos risques de solvabilité. Habituellement, lorsque nous nous livrons à cet exercice, nous établissons un scénario central auquel nous appliquons certaines "sensibilités".

Cette année, l'environnement est tellement incertain que, pour la première fois, nous allons travailler sur plusieurs scénarios assez contrastés, afin de ne pas être pris au dépourvu et de pouvoir être réactifs quoi qu'il arrive. Cela dit, il faut avoir l'humilité de le dire : personne n'est capable de faire de prévisions déterministes sur ce qui se passera dans trois, six, douze ou vingt-quatre mois.

P. G. : AMPHITÉA a décidé de consacrer deux numéros de son magazine aux très nombreux services que le Groupe offre à ses clients. Nous sommes donc en phase avec votre volonté de mettre les clients au cœur de la stratégie du Groupe !

B. A. : C'est une initiative très pertinente ! Les services ont chez nous un côté foisonnant, car nous allons sans cesse chercher de nouvelles idées pour les mettre au service de nos assurés, et cela dans tous nos métiers. Ces deux numéros d'AMPHITÉA magazine font donc œuvre utile et doivent nous inciter à



©Cava du Parc

“ J'aimerais qu'AMPHITÉA nous aide à donner au client la place centrale que nous lui ménageons. ”

mieux présenter cette diversité, cette richesse que constituent les services à nos clients.

P. G. : AMPHITÉA compose avec son partenaire assureur un binôme original. Qu'attendez-vous de ce partenariat ?

B. A. : Nous formons en effet un binôme original, fructueux, et mes attentes à l'égard de notre partenariat consisteraient à renforcer encore la symbiose qui peut exister entre l'assureur paritaire et mutualiste que nous sommes et ses clients représentés par AMPHITÉA. J'aimerais en particulier qu'ensemble nous répondions à trois défis.

• **Mieux nous comprendre.** Qu'est-ce qui fait, aux yeux des assurés, la valeur de notre ADN ? AMPHITÉA travaille déjà activement à promouvoir, par l'entremise de ses Correspondants régionaux, la différence permise par un assureur paritaire et mutualiste. Les actions que nous menons dans le cadre de la Fondation d'entreprise AG2R LA MONDIALE en sont une belle illustration. J'aimerais que nous identifions ce qui fait précisément cette différence aux yeux de nos clients, et la façon de convaincre de nouveaux clients d'adhérer à notre modèle.

• **Évaluer nos actions.** Comment nos efforts pour améliorer la satisfaction de nos clients sont-ils perçus ? Quel est leur impact réel ?

Vous l'avez compris, le client est au cœur de toutes nos réflexions et de toutes nos actions. J'aimerais qu'AMPHITÉA soit un canal privilégié de perception de cette satisfaction client, par lequel nous pourrions évaluer nos actions, mieux comprendre leurs attentes et mieux les servir.

• **Orienter nos efforts.** Enfin, une question simple mais ô combien déterminante en cette période charnière pour AG2R LA MONDIALE, et qui le restera tout au long de sa transformation : que voulez-vous ? Qui est l'assuré de demain ? De même qu'en interne notre "Comme1Comex" a pour rôle d'aiguiller le CDG, j'aimerais qu'AMPHITÉA nous aide à donner au client la place centrale que nous lui ménageons. Ensemble, nous pouvons porter l'ambition d'être le groupe et l'association d'assurés les plus innovants et en avance sur leur temps, prêts à relever les grands défis sociétaux de la décennie ! •

* L'interview a été réalisée le 29 juin 2022.

Bio express

Polytechnicien, ingénieur des Ponts et chaussées et diplômé du Collège des Ingénieurs, Bruno Angles a commencé sa carrière en 1988 dans le secteur du BTP, puis au ministère de l'Équipement, avant de rejoindre le cabinet du ministre de l'Équipement comme conseiller technique (1993).

En 1994, il est nommé Directeur général d'Autoroutes et Tunnel du Mont-Blanc, puis en 1996, il rejoint McKinsey, dont il devient Directeur associé en 2000.

En 2004, il est nommé Directeur général de Vinci Énergies.

Après avoir été Senior partner de Mercer Delta, il est nommé en 2007 Président France du groupe Macquarie.

De 2016 à 2021, il est Président France et Belgique de Crédit Suisse et Président du Comité exécutif de Crédit Suisse en France.

Il est administrateur de la RATP et de la Fondation de France.

Bruno Angles est officier de la Légion d'honneur et commandeur de l'Ordre national du Mérite.

Retraite, épargne, patrimoine : des services à connaître... et à utiliser



LA RETRAITE

Les bonnes infos pour préparer sa retraite :

Particuliers

- Anticipez et posez toutes vos questions à des experts
- Simulez au plus tôt le montant de votre future retraite
- Établissez un "carnet de bord" retraite et suivez-le dans le temps
- Renseignez-vous sur les dispositifs particuliers (cumul emploi-retraite, retraite progressive...)
- Demandez votre Relevé actualisé de points (RAP)
- Obtenez un Relevé individuel de situation (RIS), puis une Estimation indicative globale (EIG)
- Contactez un Centre d'information, de conseil et d'accueil (Cicas)
- Réalisez un Entretien information retraite (EIR)
- Demandez à suivre une formation Point 50, puis Cap 60 (cotisants AG2R Agirc-Arrco)

Dirigeants

- Découvrez le guide *Expertise et Conseils*
- Organisez en entreprise une Réunion Information Retraite (RIRe)

Professionnels du chiffre

- Abonnez-vous à la lettre d'information *Côté Conseils*
- Rejoignez le *Club Expertise et Solutions*

La retraite complémentaire : 6 engagements de service pour les entreprises

- Vous apporter l'information dont vous avez besoin
- Répondre à vos demandes
- Faciliter vos démarches administratives
- Simplifier vos procédures de paiement
- Garantir le suivi de vos déclarations
- Être à votre écoute

L'épargne retraite :

Particuliers

- Informez-vous en consultant notre site et celui de nos partenaires (fiches techniques, guides, vidéos, plaquettes, infographies...)
- Faites régulièrement le point sur votre situation et actualisez vos données en cas de changement
- Simulez vos besoins de retraite en optimisant les options au terme du contrat (rente viagère, capital, réversion...)

Entreprises

- Déléguez la gestion de vos passifs sociaux à votre assureur

Moment clé dans une vie, la retraite doit se préparer au plus tôt, au moyen d'une bonne information et surtout d'un Audit de protection sociale. Ce service "clé", réalisé par votre conseiller AG2R LA MONDIALE, va vous permettre de faire les bons choix et de mettre en place, par exemple, une épargne retraite confortant vos futurs revenus. Et il est fort probable que ce premier audit vous incite à approfondir votre démarche afin d'englober dans vos réflexions votre patrimoine, qu'il soit personnel ou professionnel, financier ou immobilier. Enfin, à chaque étape de vos démarches et de la vie de vos contrats, votre Espace client vous permet d'accéder à de très nombreuses démarches en ligne, vous permettant ainsi de consulter et gérer vos contrats souscrits chez votre assureur.



L'AUDIT DE PROTECTION SOCIALE ET PATRIMONIALE

Votre retraite

- Faites le point sur votre situation (régimes de base, complémentaire, épargne retraite, autres revenus...)
- Calculez vos besoins futurs de revenus à la retraite (en couple, seul(e))
- Tenez compte des besoins selon les différents âges à la retraite

Votre patrimoine

- Faites le point pour optimiser votre patrimoine
 - personnel et/ou professionnel
 - immobilier et/ou financier
- Faites-vous aider par votre Conseiller et par les experts (Responsable Régional de l'Épargne Patrimoniale – RREP)



L'ÉPARGNE ET LE PATRIMOINE

- Développez votre culture économique et financière
- Calculez le montant de l'épargne nécessaire à vos projets avec un simulateur
- Vivez votre retraite ou placez votre argent dans une résidence services Seniors
- Transmettez votre entreprise avec l'aide d'un Animateur régional de la transmission d'entreprise organisée (ARTEO)
- Demandez les guides et la documentation sur la transmission d'entreprise



ESPACE CLIENT

Vous êtes

- particulier / professionnel TNS (travailleur non salarié)
- représentant d'entreprise / tiers déclarant
- courtier / partenaire d'AG2R LA MONDIALE

Vous pouvez

- consulter
- arbitrer
- contacter
- affilier ou radier
- payer
- gérer votre portefeuille clients

La Déclaration sociale nominative (DSN) pour les entreprises

- Paramétrez vos systèmes de paie
- Contrôlez vos données avant transmission
- Déclarez des salaires hors DSN



PENSEZ À CRÉER VOTRE ESPACE CLIENT

« LE PREMIER SERVICE QUE NOUS DEVONS À NOTRE CLIENT, C'EST LE CONSEIL. »

Pour **Benoît Courmont**, membre du Comité de direction d'AG2R LA MONDIALE, en charge de l'épargne retraite et patrimoniale, la notion de service est étroitement liée à l'activité du Groupe.



© PIERRE-OLIVIER / Capa Pictures / AG2R La Mondiale

AMPHITÉA magazine: En matière d'épargne retraite et patrimoniale, quelle place occupent les services dans la stratégie du Groupe ?

Benoît Courmont : Nous sommes une industrie de services financiers et, à ce titre, la notion de service est consubstantielle avec notre activité. Nous devons donc avoir en permanence en tête le fait que le client est au centre de notre action.

Le premier service que nous lui devons, c'est le conseil. C'est l'aider à savoir quel est le sens de son épargne, quelles sont ses priorités entre la retraite, l'épargne de précaution, la transmission d'un patrimoine personnel ou professionnel. C'est l'aider à faire les choix les plus judicieux en fonction de sa situation personnelle.

Notre deuxième priorité est de faire en sorte que ses contrats, une fois signés, soient gérés de la manière qui correspond le mieux à ses attentes.

A. M. : La notion de service diffère-t-elle selon vos activités ?

B. C. : Dans ce domaine de l'épargne retraite et patrimoniale, nous avons trois grands métiers. L'épargne retraite individuelle, tout d'abord,

“” AMPHITÉA est pour nous la première source d'information sur ce qu'attendent nos clients. “”

une activité historique, qui s'est développée notamment avec les contrats Madelin.

Aujourd'hui, la loi PACTE et la mise en place de son Plan d'Épargne Retraite (PER) ont levé un certain nombre de verrous, et nous pouvons mettre à la disposition du plus grand nombre notre savoir-faire, autrefois réservé aux indépendants.

La retraite collective est notre deuxième métier et obéit à la même logique.

En s'unissant à Natixis Interépargne, le gestionnaire de référence de l'épargne salariale, le groupe AG2R LA MONDIALE, gestionnaire de référence de l'épargne d'entreprise, peut offrir un panel de services complet en retraite collective.

Enfin, en ce qui concerne l'épargne plus classique, et si on met de côté l'assurance-vie, nous sommes l'un des leaders de l'épargne patrimoniale. Avec La Mondiale Partenaire et La Mondiale Europartner, nous mettons à la disposition de nos clients une capacité d'expertise et d'action exceptionnelle.

A. M. : Qu'est-ce qui distingue le Groupe de ses concurrents ?

B. C. : Ce qui fait notre spécificité ? C'est le modèle mutualiste paritaire. À ce titre, l'investissement responsable est pour nous une priorité, tant dans nos choix d'investissement que dans la gestion de nos actifs. Cela fait plus de 20 ans qu'AG2R LA MONDIALE s'est engagé dans cette voie, faisant de l'investissement responsable un levier de notre développement durable mais aussi de notre performance financière. Je ne citerai que deux exemples.

En mars 2020, le Groupe a adopté une politique climat qui veut promouvoir le dialogue avec les sociétés que nous détenons en portefeuille, afin qu'elles concourent à la réduction du réchauffement climatique et à la sortie complète du charbon d'ici à 2030, comme l'ont prévu les accords de Paris.

Mais pour son patrimoine immobilier de placement, le Groupe s'est aussi donné pour objectif de réduire sa consommation d'énergie et de certifier Haute Qualité Environnementale (HQE) une part croissante de ce patrimoine. Cette priorité donnée à l'investissement responsable est aussi un service que nous offrons à nos clients qui se soucient du monde qu'ils vont léguer à leurs enfants. Il s'agit pour nous d'un véritable élément de différenciation. Toutefois, nous devons en faire encore plus et surtout mieux le faire savoir !

A. M. : Comment travaillez-vous sur les nouveaux services à offrir à vos clients ?

B. C. : AMPHITÉA est notre première source d'information sur ce qu'attendent nos clients. Ses deux comités, "Parcours client" et "Produits et services", sont, pour nous, des interlocuteurs de premier plan pour nous remonter besoins, critiques ou suggestions. Votre association joue bien là son rôle essentiel de défense des intérêts de ses adhérents.

Mais nous sommes également sollicités par des entreprises, des associations, des entrepreneurs, qui veulent nous soumettre des idées de nouveaux services.

C'est, par exemple, tout le sens de notre plateforme collaborative "Les trouvailles de Pat", qui permet à nos clients de tester les futurs services que nous mettrons peut-être à la disposition du plus grand nombre s'ils se révèlent pertinents. D'une manière générale, nous nous obligeons à avoir un œil attentif vis-à-vis de toute initiative pouvant venir compléter notre offre.

A. M. : Parmi ces partenaires extérieurs dont vous parlez, les experts-comptables sont-ils en bonne place ?

B. C. : En effet, la relation historique qui nous lie à eux fait partie de notre ADN. Mais nous devons améliorer encore les services que nous leur proposons à destination de leurs clients. Et nous allons y travailler. •



©iStock

Prendre sa retraite, c'est bouleverser sa vie, professionnelle bien sûr, mais aussi personnelle et familiale. S'y préparer implique de se poser les bonnes questions, de sélectionner les informations essentielles, ou encore de se faire accompagner dans ses démarches administratives. Votre assureur est là pour vous aider dans toutes ces étapes.

À VOS CÔTÉS POUR VOUS INFORMER, PRÉVOIR, ANTICIPER, DÉCIDER



LES BONNES INFORMATIONS POUR PRÉPARER SA RETRAITE

En matière de retraite, l'information est le nerf de la guerre. Pour prendre les bonnes décisions au bon moment, renseignez-vous auprès de notre partenaire assureur.

➤ Pour bien décider, soyez bien informé

Comment fonctionne la retraite ? Quelles sont les conditions d'une cessation d'activité ? Qu'en est-il de la réforme des retraites ? Que l'on soit salarié ou travailleur non salarié (TNS), comment s'y prendre pour préparer sa retraite ? Une bonne information est le point de départ de toute réflexion et de toute démarche. Le dossier **“Comment fonctionne la retraite”** a été conçu pour vous par votre assureur.

➤ Posez vos questions, des experts vous répondent

Vous êtes salarié et vous vous posez des questions sur votre retraite ? Vous êtes retraité et vous vous interrogez sur la transmission de votre patrimoine ou sur votre protection sociale ? Vous êtes dirigeant d'entreprise et recherchez des solutions pour améliorer votre retraite et celle de vos salariés ? Les **experts “Retraite”** de votre assureur sont là pour vous aider à y voir clair. Posez-leur une question *via* le site web d'AG2R LA MONDIALE, ils y répondront.

➤ Faites-vous assister dans vos démarches en ligne

Vous êtes futur(e) ou jeune retraité(e) ? Le nouveau service en ligne d'AG2R LA MONDIALE **“Ma retraite en liberté”** est fait pour vous. Après avoir créé votre compte privé et sécurisé, vous bénéficierez d'un espace personnalisé offrant des outils et des informations utiles selon vos centres d'intérêt, ainsi qu'une aide aux démarches administratives en ligne.

Deux niveaux de services vous sont proposés :

- *Un premier niveau gratuit* vous permet de dresser un diagnostic de l'ensemble des démarches à mener et de générer un planning en fonction de votre jour de départ à la retraite.
- *Un second niveau, “Premium”* (39 euros pour un an), vous permet de mettre en œuvre de manière très opérationnelle chaque démarche : identifier les organismes et interlocuteurs à contacter, accéder aux différents formulaires à remplir ainsi qu'à des courriers préédigés, ou encore envoyer tous les dossiers directement depuis l'application.

Quelques mois seulement après son lancement, cet accompagnement concret, très opérationnel et totalement digitalisé en vue du passage à la retraite a séduit de très nombreux clients du Groupe, âgés en moyenne de 59 ans.

➤ Suivez votre carnet de bord

Rédigé, notamment, avec la participation active des membres du Comité "Produits et services" d'AMPHITÉA, accessible sur le site de votre assureur, le carnet de bord "**Vivre ma retraite en liberté**" est l'outil indispensable pour anticiper votre passage à la retraite.

Préparer mes projets, financer mon avenir, profiter de ma vie, penser à mes proches, vivre ma nouvelle vie : autant de chapitres qui abordent, en 35 pages, tous les aspects auxquels il vous faut réfléchir pour vivre le plus sereinement possible ce grand bouleversement.

➤ Simulez le montant de votre future retraite

Savez-vous quel sera le montant de votre future pension de retraite ? Si, comme plus de 7 Français sur 10, vous êtes inquiet à ce sujet, commencez par disposer d'une réelle base chiffrée afin de savoir très concrètement ce qui vous attend. Pour cela, votre assureur vous propose un **simulateur de retraite** en ligne.

Après une reconstitution de carrière, et surtout si vous êtes un futur polypensionné (si vous avez cotisé à au moins deux régimes différents au cours de votre carrière) comme 80 % des travailleurs indépendants, ce diagnostic vous permettra de vous situer par rapport aux retraites moyennes (voir encadré).

➤ Renseignez-vous sur le cumul emploi-retraite

Le **cumul emploi-retraite** vous permet, à certaines conditions, de cumuler vos pensions de retraite et des revenus d'activité professionnelle.

Pour en bénéficier, il vous faut suivre quelques étapes indispensables. Votre assureur vous informe et vous guide dans cette démarche.



LA RETRAITE MOYENNE EN FRANCE

Montants bruts des retraites de droit direct
(base + complémentaire)

- **1520 euros** pour un salarié
- **1169 euros** pour un indépendant
- **2 621 euros** pour un professionnel libéral
- **1 344 euros** pour un artisan
- **1 323 euros** pour un commerçant
- **840 euros** pour un non-salarié agricole

Source : Service statistiques du ministère des Affaires sociales (DREES)



Première étape dans la préparation de votre retraite : évaluer les revenus que vous percevrez. Un simulateur est, pour cela, à votre disposition sur le site de notre partenaire assureur.

➤ Dirigeants, consultez le guide sur "La retraite du chef d'entreprise"

Notre partenaire assureur s'est associé au journal *Les Échos* pour publier des **guides "Expertise et conseils"** offrant une approche globale des problématiques des dirigeants. L'un des six guides disponibles est consacré à la retraite du chef d'entreprise.

➤ Organisez pour vos salariés une Réunion Information Retraite (RIRe)

Comprendre le fonctionnement des régimes de retraite complémentaires et leurs évolutions n'est pas chose aisée, surtout dans un contexte très mouvant comme aujourd'hui.

Dans le cadre du suivi de vos contrats, votre assureur peut organiser, gratuitement, une **Réunion Information Retraite** à destination de vos salariés, responsables RH et représentants du personnel.

Animée par un conseiller professionnel, cette réunion peut être taillée sur mesure en fonction des besoins de vos salariés. Elle peut également être l'occasion d'aborder d'autres sujets : prévoyance, santé, retraite supplémentaire, épargne salariale, compte épargne temps.

➤ Professionnels du chiffre, accédez à vos services dédiés

Dédiée aux partenaires conseils afin de mieux aider leurs clients, la **lettre d'information "Côté Conseils"** a été mise en place à la demande du Club social de l'Ordre national des Experts-Comptables. Parmi les cinq lettres, sont disponibles : la transformation des contrats Madelin en Plan d'Épargne Retraite Individuel (PERI) et le Plan d'Épargne Retraite (PER).

Thèmes également disponibles : la réforme de la protection sociale des professions libérales (création d'un dispositif d'indemnités journalières), la Covid-19, ou encore la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2022.

Par ailleurs, avec son **Club Expertises et Solutions**, l'assureur offre aux professionnels du chiffre une expertise, un accompagnement et des outils pour réaliser, au profit de leurs clients, des missions à forte valeur ajoutée portant aussi bien sur des situations individuelles que sur toutes les étapes de la vie d'une entreprise.

ÉDITION 2022

PALMARÈS CHIFFRE

Le Monde du Chiffre a attribué trois récompenses dans son palmarès 2021 à AG2R LA MONDIALE pour saluer son engagement auprès des professionnels du chiffre. Ces trophées, remis dans les catégories "Retraite", "Prévoyance" et "Santé", récompensent l'action des conseillers du Groupe en protection sociale et patrimoniale, qu'il s'agisse de la qualité de la prestation technique fournie, de la relation professionnelle de proximité ou encore du suivi des clients dans la durée.



DEUX FORMATIONS POUR LES SALARIÉS AGIRC-ARRCO

Destinés aux salariés, deux parcours de formation permettent de bien préparer sa retraite:

- **Point 50** propose d'aborder votre seconde partie de carrière.
- **Cap 60** a pour but d'anticiper la transition activité/retraite.

Renseignements par e-mail : primavita@ag2rlamondiale.fr

tions peut être dématérialisé. Par ailleurs, votre assureur vous alerte en cas de retard de paiement.

5. Garantir le suivi de vos déclarations

Vos déclarations ont-elles bien été enregistrées et prises en compte par l'administration ? En vous adressant un accusé de réception de vos déclarations DADS et DSN, mais aussi en vous notifiant chaque année le solde de votre compte, votre assureur est là pour vous rassurer.

6. Être à votre écoute

Des réclamations traitées sous 15 jours, une conciliation en cas de litige, un accompagnement de vos salariés par l'Action sociale, ou encore des enquêtes de satisfaction : voilà le 6^e engagement de votre assureur.



RETRAITE COMPLÉMENTAIRE: DES ENGAGEMENTS DE SERVICE POUR LES ENTREPRISES

En matière de retraite complémentaire, AG2R LA MONDIALE a formalisé **six engagements de services** au profit de ses clients entreprises.

1. Vous apporter l'information dont vous avez besoin

Cette information est disponible sur le site du Groupe ou sur celui de l'Agirc-Arrco, ainsi que dans le magazine d'actualité *Expertises*, diffusé deux fois par an.

2. Répondre à vos demandes

Vous avez une question à poser : le 0 974 501 502 (appel non surtaxé) est à votre service de 8h30 à 18h00 du lundi au vendredi. Vous pouvez aussi consulter la rubrique d'aide en ligne.

3. Faciliter vos démarches administratives

Toute nouvelle entreprise adhérente reçoit un certificat dans le mois qui suit son inscription.

Concernant les déclarations DSN (Déclaration sociale nominative) et DADS (Déclaration annuelle des données sociales), des services dématérialisés sont à votre disposition pour vos déclarations depuis votre Espace client ou depuis le site www.net-entreprises.fr

4. Simplifier vos procédures de paiement

Comme de nombreuses autres démarches, le paiement de vos cotisa-

DES SERVICES "SPÉCIAL RETRAITE"

• Contactez un Cicas

Gestionnaire d'un quart de la retraite complémentaire des salariés français, AG2R LA MONDIALE gère aussi près de la moitié des Centres d'information, de conseil et d'accueil des salariés (Cicas). Une mission cruciale dans un contexte de préparation de la future réforme des retraites.

• Demandez un Entretien Information Retraite

Tout assuré âgé de 45 ans et plus, et ayant acquis des droits dans l'un des régimes obligatoires, peut bénéficier d'un Entretien

Information Retraite (EIR). Cet entretien vous permettra notamment d'obtenir une Estimation Indicative Globale (EIG) sur le montant estimé de votre future retraite, en fonction des différents âges d'arrêt possible de votre activité.

• Obtenez l'information obligatoire sur la retraite

À différentes étapes de votre préparation à la retraite, vous pouvez obtenir de l'information personnalisée :

- Relevé actualisé de points (RAP), accessible sur www.agirc-arrco.fr
- Relevé individuel de situation (RIS), accessible sur votre espace personnel de l'assurance retraite (www.lassuranceretraite.fr).



L'AUDIT DE PROTECTION SOCIALE "VOLET RETRAITE"

Depuis toujours, notre partenaire se distingue de ses concurrents par un vrai service proposé, sans frais supplémentaires et sans engagement : l'**Audit de protection sociale**. Réalisé pour le client par son conseiller en deux étapes : un bilan, puis un compte-rendu qui débouche sur des propositions pour pallier les lacunes de protection

sociale. Cet audit est l'occasion de faire une photographie de la situation à l'instant T et d'envisager l'avenir en connaissance de cause. L'Audit de protection sociale met bien souvent en relief la nécessité de poursuivre les réflexions dans deux directions : la préparation de la transmission d'entreprise pour les dirigeants et indépendants (*lire page 18*) et la protection patrimoniale (*lire page 20*).



Découvrez l'exemple d'un audit complet sur notre site :
www.amphitea.com



Regards croisés

Le témoignage de l'adhérente

Christine Chauchefoin,
cadre dans l'entreprise familiale et
Correspondante régionale
AMPHITÉA à Montauban



Les conseils de l'expert

Lucie Brault,
Conseillère AG2R LA MONDIALE
à Montauban

« Nous sommes dirigeants d'entreprise avec mon mari et il y a une dizaine d'années, lorsque je suis devenue Correspondante régionale, nous avons réalisé un Audit de protection sociale. L'idée était surtout d'avoir une vision plus claire concernant notre future retraite. Cet audit nous a en effet permis d'évaluer précisément les revenus que nous devons percevoir après notre cessation d'activité. Un travail édifiant qui nous a conduits, avec notre conseiller de l'époque, à améliorer les versements consacrés à nos contrats retraite. Sachant que nous allions perdre des revenus au niveau de nos cotisations retraite obligatoires, et voulant préserver notre niveau de vie, nous avons donc augmenté nos cotisations volontaires.

« Avoir les idées plus claires concernant notre future retraite »

Depuis cette première approche, nous remettons le dossier sur la table tous les deux ou trois ans avec notre nouvelle conseillère, Lucie Brault. Ce suivi régulier nous permet d'effectuer des remises à niveau et, éventuellement, d'améliorer le dispositif.

Mon mari a, par exemple, ouvert récemment un Plan d'Épargne Retraite, en complément de son contrat Madelin. Nous avons également complété ce premier audit retraite par un audit patrimonial. Et, approchant doucement de l'âge de la retraite, nous envisageons de réfléchir avec un spécialiste de la transmission de notre entreprise.

J'encourage tous les adhérents AMPHITÉA à aller voir leur conseiller et à effectuer un audit avec lui. C'est une démarche gratuite, sans engagement, mais indispensable ! »

« La retraite est un sujet brûlant, tout le monde l'a compris. Mais on sait moins que les deux dernières réformes, sur le nombre de trimestres cotisés et sur la valeur du point, ont fait baisser de 10 à 15 % le montant moyen des pensions. Pourtant, environ 60 % des gens ne se sont pas encore posé de question sur leur propre retraite, 20 % commencent à s'interroger et 20 % seulement ont pris le problème à bras-le-corps. Les choses changent cependant, notamment chez les salariés, plus nombreux à se préoccuper de ce qu'ils vont percevoir comme pension. Il faut savoir aussi que le gouvernement encourage les Français qui le peuvent à se constituer une retraite par capitalisation. Le nouveau Plan d'Épargne Retraite donne du corps à cette recommandation.

« L'Audit de protection sociale : l'outil parfait pour y voir clair »

Lorsque nous réalisons un audit avec un client, il prend conscience qu'il touchera probablement moins à la retraite que ce qu'il pensait, mais aussi que ses dépenses ne vont pas diminuer. En effet, la retraite se vit en trois étapes. Une première, d'une dizaine d'années, au cours de laquelle on est encore en forme et très actif. Une deuxième, d'une autre dizaine d'années, plus calme, au cours de laquelle les dépenses diminuent.

Enfin, une troisième, qui va jusqu'à la fin de vie, et qui risque d'être placée sous le signe de la dépendance, donc de forts besoins financiers. Pour agir, il faut toutefois tenir compte du facteur âge et ne pas venir nous voir trop tard. L'idéal, aujourd'hui, est de se pencher sur la question avant ses 45 ans. Le support sera d'autant plus efficace. »



L'ÉPARGNE RETRAITE

La loi PACTE a profondément réformé l'épargne retraite en simplifiant un dispositif jusque-là trop complexe. Depuis son entrée en vigueur et la mise en place du nouveau Plan d'Épargne Retraite (PER), les Français redécouvrent les vertus de l'épargne retraite par capitalisation. Mais les choix à faire ne sont pas toujours évidents. Pour vous accompagner, le partenaire assureur d'AMPHITÉA a développé toute une gamme de services.

Informez-vous

L'épargne retraite en général, et la loi PACTE en particulier, ont donné lieu à une information abondante. Encore faut-il savoir où aller la chercher. Votre assureur vous facilite la tâche en mettant à votre disposition fiches techniques, guide, vidéos ou infographies. Sont ainsi disponibles, sur le site de votre assureur, les documents suivants :

- **Épargne retraite, comprendre pour faire les bons choix**
- **Loi PACTE : dynamiser votre épargne retraite**
- **Qu'est-ce que la loi PACTE change pour un chef d'entreprise ?**
- **Qu'est-ce que la loi PACTE change pour un travailleur indépendant ?**
- **Qu'est-ce que la loi PACTE change pour un salarié ?**
- **Les Français et l'épargne**
- **Retraite : préparer le revenu de demain**

Demandez des conseils et un devis

Parce qu'il vaut mieux comprendre avant d'agir, surtout lorsque les choix que vous allez faire auront des répercussions fiscales et financières, vous avez tout intérêt à profiter de l'aide que peut vous apporter votre assureur.

Si vous avez une question concernant un produit d'épargne retraite : remplissez un formulaire pour être contacté par téléphone par un conseiller et réaliser un devis.

Vous pouvez aussi appeler directement le 0 970 808 808 du lundi au vendredi de 8 h 30 à 18 h 30 (appel non surtaxé) pour joindre un conseiller. Vous avez également la possibilité de demander un **rendez-vous avec un Conseiller épargne retraite**.

Faites le point sur votre situation

Où en êtes-vous exactement par rapport à votre épargne retraite ? Pour le savoir, vous pouvez, *via* votre Espace client (*lire page 21*) :

- consulter le compte épargne retraite de votre entreprise ;
- consulter la situation de votre compte retraite supplémentaire ;
- contacter le gestionnaire de votre compte retraite supplémentaire.

Évaluez le montant de votre rente viagère à l'aide de notre simulateur

Que vous souhaitiez calculer le montant de la rente qui vous sera versée au titre de votre retraite supplémentaire ou estimer le niveau de versements individuels nécessaires pour atteindre le niveau de rente que vous souhaitez, un **simulateur de rente viagère** est à votre disposition sur votre Espace client AG2R LA MONDIALE (*lire page 21*).

Entreprises, déléguez la gestion de vos passifs sociaux

Indemnités de fin de carrière, indemnités de licenciement, médaille du travail, compte épargne temps... en déléguant à l'assureur la **gestion de vos passifs sociaux**, vous sécuriserez votre trésorerie en bénéficiant d'avantages sociaux et fiscaux.

La solution "Passifs Sociaux" de votre assureur a reçu le Label d'excellence 2018 décerné par *Les Dossiers de l'Épargne*.

PRODUITS SOUSCRITS PAR

AMPHITÉA

Activité historique d'AG2R LA MONDIALE, la retraite donne lieu à de nombreux produits, dont huit sont souscrits par votre association et aujourd'hui disponibles.

Retraite Individuelle

Un contrat de retraite supplémentaire permettant de se construire une retraite sur mesure.

PERI individuel

- **Excellie Retraite** et **Ambition Retraite Individuelle** s'adressent aux particuliers, en activité ou non, âgés de 16 à 70 ans ayant un besoin de retraite supplémentaire.

- **Ambition Retraite Pro** est destiné aux travailleurs non salariés non agricoles et agricoles, leur conjoint (et les aides familiaux participant à leur activité pour les TNS agricoles), ayant un besoin de retraite supplémentaire.

Mondiale Retraite Pacific

Ce contrat s'adresse aux particuliers dans le cadre de la fiscalité article 97 du Code territorial des Impôts sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie.

Mondiale Retraite

Un contrat pour les particuliers en assurance-vie et pour toute personne physique ou morale dans le cadre de la fiscalité article 62 du Code général des impôts.

Mondiale Perspectives Entreprise – article 83

Un contrat collectif de retraite supplémentaire destiné aux entreprises de 1 à 20 salariés (proposé en Nouvelle-Calédonie).

Rente universelle

Une rente viagère immédiate destinée aux particuliers patrimoniaux.



Retrouvez tous les services utiles recensés en gras dans ce chapitre sur notre site :

www.amphitea.com



©iStock

La dernière enquête annuelle réalisée par le Cercle de l'Épargne et AMPHITÉA, en collaboration avec notre partenaire assureur, met en avant l'effort d'épargne hors norme des Français : 157 milliards d'euros durant la crise de la Covid-19. Mais que vont-ils faire de cette cagnotte? Quelle dimension patrimoniale vont-ils lui donner? Plus globalement, savent-ils comment gérer leur épargne patrimoniale? Alors regardons les services offerts par votre assureur dans ce domaine de l'épargne et du patrimoine.

VOUS AIDER À RÉALISER TOUS VOS OBJECTIFS

PRODUIT SOUSCRIT PAR

AMPHITÉA

VIVÉPARGNE II

Contrat d'épargne multisupport à versements libres et/ou programmés, le contrat Vivépargne II permet de se constituer un capital, de le faire fructifier et de le transmettre si besoin, dans le cadre fiscal spécifique de l'assurance-vie.

L'épargne est disponible à tout moment et sans contrainte.

Ce produit a reçu le Label d'excellence des Dossiers de l'Épargne en 2021.



DÉVELOPPEZ VOTRE CULTURE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Les Français manqueraient globalement de culture économique. Faites mentir cette affirmation en développant vos connaissances grâce aux services mis à votre disposition par votre assureur et le Cercle de l'Épargne, partenaires privilégiés d'AMPHITÉA.

➤ Suivez l'actualité économique et financière

L'inflation réapparaît, les taux longs remontent : quelles sont les conséquences pour votre investissement ? Régulièrement mise à jour, l'**analyse économique et financière** d'AG2R LA MONDIALE et son suivi des principaux indicateurs permettent de décrypter l'actualité mondiale et de comprendre les évolutions des marchés.

➤ Bénéficiez de conseils d'experts

Vous êtes TNS, particulier ou chef d'entreprise et vous vous interrogez sur les sujets qui touchent à l'épargne (choix des supports financiers, fonctionnement de l'assurance-vie, mode de gestion de votre investissement, conditions de rachat et de déblocage...) : les experts de votre assureur sont là pour vous apporter des réponses.

➤ Visionnez des vidéos pédagogiques sur les marchés financiers

De quoi sont composés les supports d'épargne de votre contrat d'épargne ou de retraite? Assurance-vie, fonds en euros, unités de comptes... quel type de placement privilégié? Comment fonctionne un organisme de placement collectif? Quelles sont les conséquences de la conjoncture économique sur les marchés? Votre assureur répond à toutes ces questions.

➤ Consultez régulièrement le site du Cercle de l'Épargne

Think tank dédié à l'épargne, à la retraite et à la prévoyance, Le Cercle de l'Épargne est le partenaire privilégié d'AMPHITÉA et d'AG2R LA MONDIALE.

Ses différentes publications – lettres, enquêtes, guides... – analysent mois par mois toute l'actualité économique, financière, sociale et patrimoniale, ainsi que les attitudes et attentes des Français dans ces domaines.

Également disponibles sur le site du Cercle de l'Épargne, des bases de données, une bibliographie, des sites de référence ou encore des simulateurs (épargne, retraite, dépendance). La lettre mensuelle du Cercle de l'Épargne est aussi accessible depuis notre site.



Avec plus de 150 établissements en France et à l'étranger, Domitys est le leader de la résidence services seniors en Europe.

CALCULEZ LE MONTANT DE VOTRE ÉPARGNE À L'AIDE D'UN SIMULATEUR

Pas simple de calculer le montant de son épargne nécessaire à vos projets. Il faut déterminer son effort d'épargne, calculer la bonne durée de son placement, estimer l'épargne générée par ses versements, calculer son rendement ou encore déterminer le capital nécessaire à la réalisation de ses objectifs et projets. Un **simulateur d'épargne** est à votre disposition, sur le site de notre partenaire assureur, pour effectuer tous ces travaux.

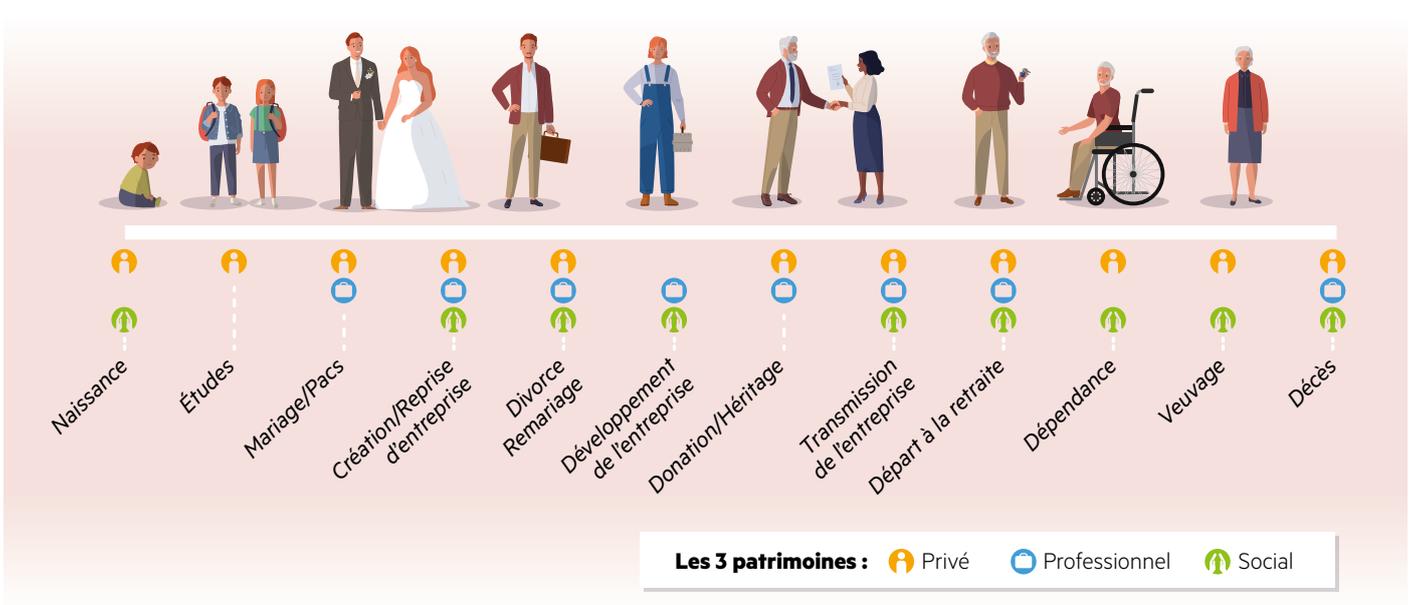
SENIORS ET INVESTISSEURS : PENSEZ À DOMITYS

En acquérant 67 % d'Aegide-Domitys, numéro 1 européen de la résidence services seniors, AG2R LA MONDIALE est devenu un acteur de premier plan sur le marché du grand âge.

Domitys propose plus de 150 résidences en France, mais aussi en Belgique, en Italie ou à l'île Maurice (bientôt également en Asie).

Outre le fait qu'il est possible de passer sa retraite dans une résidence Domitys, il est aussi possible de y investir avec **Domitys Invest** et ses deux offres: l'immobilier en dur ou dans la pierre papier.

LES ÉVÉNEMENTS DE LA VIE QUI IMPACTENT LES "PATRIMOINES"



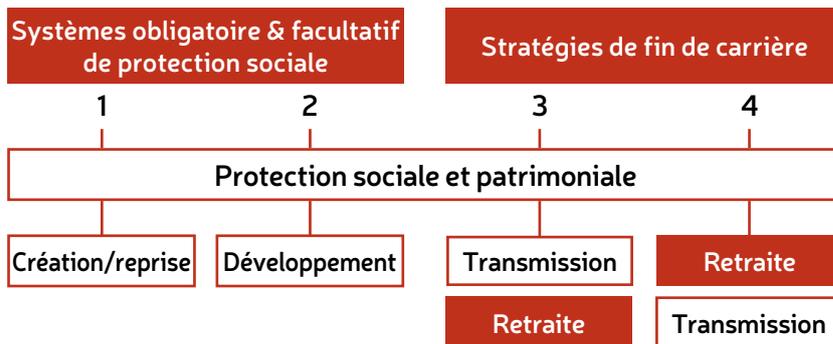


TRANSMISSION D'ENTREPRISE : VOTRE LIGNE DE VIE SOUS LA LOUPE DES ARTEO

Lorsque le Conseiller en protection sociale détecte une problématique particulière concernant l'avenir du patrimoine professionnel de son client, il propose à celui-ci l'intervention d'un expert spécialisé : l'Animateur de la Transmission d'Entreprise Organisée (ARTEO). Comme le Responsable Régional Épargne Patrimoniale, l'ARTEO balaie toute la ligne de vie de son client pour pointer les événements, heureux ou malheureux, susceptibles d'impacter son patrimoine privé, professionnel et social. •

UN ACCOMPAGNEMENT DE LA CRÉATION OU DE LA REPRISE D'ENTREPRISE JUSQU'AU DÉPART À LA RETRAITE

La démarche TEO (Transmission d'Entreprise Organisée) consiste à accompagner le dirigeant avant, pendant et après la reprise ou la transmission de son entreprise, afin d'organiser de manière optimale sa protection sociale et patrimoniale, dans le cadre d'une démarche interprofessionnelle.



Parole d'expert

César Meilicke, Conseiller ARTEO en Alsace-Lorraine

« Donner du sens et une utilité au patrimoine »

AMPHITÉA magazine : Quel est votre travail par rapport au Conseiller qui réalise un Audit de protection sociale et patrimoniale ?

César Meilicke : Je compare souvent l'Audit de protection sociale et patrimoniale à un bilan de santé généraliste, l'ARTEO intervenant ensuite comme un spécialiste, pour une seconde lecture plus affinée. Mon travail, c'est de prendre de la hauteur en portant un regard croisé sur les situations familiales, fiscales, sociales et patrimoniales de nos clients. L'objectif est d'établir avec eux un projet de vie afin de définir la bonne trajectoire pour les 5 à 20 ans à venir, en tenant compte des échéances qu'ils vont rencontrer dans leur vie : fin des études des enfants, fin du remboursement de la résidence principale, départ à la retraite, transmission d'entreprise. Pour être pertinent, je dois aussi travailler avec eux sur trois générations : le client, ses ascendants et ses descendants. Dans la transmission d'un patrimoine, par exemple, il peut être pertinent, pour le projet de vie, de sauter une génération en effectuant une donation transgénérationnelle.

A. M. : Vous recherchez à avoir une vision très large ?

C. M. : Oui, un ARTEO doit travailler sur les

trois piliers du patrimoine : le professionnel, le privé et le social, en ayant un regard sur trois temps : le temps long du cycle de vie qui se répète d'une génération à l'autre (naissance, enfants, décès), le temps opportun qui crée un avant et un après (mariage, naissance, divorce, retraite). Enfin, le temps court que l'on peut mesurer en minutes, jours, semaines et dont il faut savoir s'extraire pour lever le nez du guidon, se poser un moment et réfléchir. L'ensemble forme la ligne de vie du client, et je suis obligé de la saisir dans son ensemble pour bien faire mon travail.

A. M. : Avez-vous parfois du mal à convaincre vos interlocuteurs ?

C. M. : Il faut faire preuve de pédagogie, voire de psychologie. On a tous tendance à reproduire ce dont nous avons hérité de nos parents et grands-parents, par notre culture familiale et sociétale. Par exemple, face à un patrimoine, on a généralement tendance à ne regarder que le stock – les euros à la banque, les immeubles... – sans examiner les flux de revenus générés par ce patrimoine. Or on a besoin de revenus pour vivre, et la bonne question à se poser est de se demander ce qu'on peut faire du stock de patrimoine constitué et de sa capacité

à produire les revenus au moment où on en a besoin. Mon travail est d'apporter des idées nouvelles, de donner de la visibilité, de faire comprendre qu'on peut "consommer" un patrimoine en créant des souvenirs, en générant des revenus, en réduisant le poids de la fiscalité en cas de vie, mais également en cas de décès et en aidant les enfants ou les petits-enfants.

Lorsque j'ai en face de moi le client, mais également ses parents, ses enfants, voire ses partenaires, et que tout le monde me dit merci avec un grand sourire parce que chacun comprend qu'il va sortir gagnant de ce que nous sommes en train de mettre en place, je trouve mon métier d'ARTEO extrêmement gratifiant !

A. M. : Comment résumer votre travail ?

C. M. : Je dirais qu'il consiste à donner du sens et une utilité au patrimoine en fonction des objectifs que le client s'est fixés dans le temps. En second lieu, il réalise l'architecture de la transmission d'entreprise et implique de manière coordonnée l'expert-comptable, l'avocat et le notaire. Il vérifie ainsi que le plan défini avec le client répond bien aux contraintes fiscales, civiles, juridiques et patrimoniales.

Témoignage



©DR

« UNE AIDE INESTIMABLE »

Laurent Remlé, codirigeant d'un groupe de services funéraires et Correspondant régional à Strasbourg, est en train de céder son entreprise et de se faire accompagner par un ARTEO.

« Le groupe SAFE, dont je suis l'un des dirigeants, s'est constitué en 2017 par la fusion de quatre entreprises, dont la mienne.

Aujourd'hui, avec mes trois associés, nous souhaitons transmettre à un repreneur, mais, comme nous n'avons ni le même âge, ni la même situation familiale, ni le même patrimoine, cette reprise va se faire, d'une part de manière échelonnée dans le temps, d'autre part avec des problématiques très différentes d'un associé à l'autre.

Cela dit, les questions qui se posent à chacun d'entre nous sont grosso modo les mêmes: comment limiter la pression fiscale? Qu'allons-nous faire du chèque que nous allons percevoir? Quel est notre projet de vie à la suite de la cession?

En ce qui me concerne, l'entreprise se transformant en SAS afin de permettre des cessions successives des actions, je vais sûrement changer de statut.

Dois-je devenir salarié de mon repreneur jusqu'à ma retraite ou lui facturer des honoraires en tant que TNS? Dois-je transfor-

mer mon Madelin en PERI? Dois-je opter pour la rente viagère ou un capital fractionné? Comment intégrer mon épouse dans l'équation? Comment anticiper la transmission à mes enfants des fonds que je vais percevoir?

Même si, en tant que Correspondant régional d'AMPHITÉA, j'ai quelques idées sur ces questions, mes informations sont plutôt généralistes, et je ne me sentais pas armé pour faire seul les bons choix.

Le recours à César Meilicke, ARTEO de la région, constitue pour mes associés et moi une aide inestimable. D'une part, nous l'avons intégré aux réunions de travail avec notre avocat-conseil et notre expert-comptable; d'autre part, il a organisé des réunions plus personnelles et intimes avec chacun d'entre nous.

Nous apprécions tout particulièrement le fait qu'il intervient vraiment dans l'intérêt de ses clients en nous proposant des solutions très ouvertes, sans nous donner le sentiment qu'il ne roule que pour le Groupe. Face à une situation très complexe, son intervention nous permet de nous détacher de l'affectif, de prendre du recul et, in fine, d'opter pour les bonnes décisions. »

DEUX GUIDES SUR LA "TRANSMISSION D'ENTREPRISE"



“La transmission d'entreprise”

AG2R LA MONDIALE s'est associé au journal *Les Échos* pour publier des guides “Expertise et conseils” offrant une approche globale des problématiques des dirigeants. L'un des six guides disponibles est consacré à la transmission d'entreprise. Autres thèmes dispo-

nibles: le statut social du dirigeant, l'optimisation de la rémunération du dirigeant, le partenariat interprofessionnel et la protection des risques du dirigeant.



“Transmettre son entreprise et partir à la retraite”

Dans 60 % des cas, les cédants d'entreprise partent à la retraite. Des enjeux sociaux, fiscaux et patrimoniaux se présentent à eux, nécessitant une approche interprofessionnelle entre leur Conseiller AG2R LA MONDIALE et leurs conseils habituels (expert-comptable, avocat, notaire) pour valoriser la protection de leur entreprise, analyser leurs revenus futurs, transmettre (à qui? quand? comment?) et protéger leur patrimoine global, ou encore maintenir une protection sociale (maladie, retraite...) efficace. Le guide fait un point exhaustif sur cette démarche.



Retrouvez les guides sur notre site :
www.amphitea.com



AUDIT DE PROTECTION PATRIMONIALE : UNE INGÉNIERIE SUR MESURE

Un Audit de protection sociale révèle, bien souvent, le besoin d'aller plus loin dans les réflexions.

Deuxième étape de ce service offert aux assurés, l'**Audit de protection patrimoniale** est l'occasion de faire le point sur son patrimoine personnel et/ou professionnel, immobilier et/ou financier.

Vous voulez céder votre entreprise, organiser et optimiser la transmission de votre patrimoine, vous expatrier, investir à l'étranger, percevoir des revenus complémentaires, optimiser la rentabilité de votre argent... votre Responsable régional épargne patrimoniale (RREP) est là pour vous accompagner. Il analyse votre situation et vos objectifs afin de trouver avec vous les solutions les mieux adaptées et assurer un suivi régulier en tenant compte de l'évolution de votre environnement.



Découvrez l'exemple d'un audit complet sur notre site :

www.amphitea.com



Parole d'expert

Isabelle Moraisin, Responsable régionale épargne patrimoniale (RREP) en Alsace-Lorraine

« Prendre des décisions à court, moyen et long termes »

AMPHITÉA magazine : Quel accompagnement réalisez-vous ?

Isabelle Moraisin : Comme les ARTEO, nous intervenons en tant que spécialiste, sur recommandation d'un conseiller, après un Audit de protection sociale. Nous venons compléter la vision à 360 degrés qu'offre cet audit en travaillant sur trois piliers : la protection sociale existante, le patrimoine privé et, lorsqu'il existe, le patrimoine professionnel. Nous obtenons ainsi une cartographie patrimoniale de la situation de notre client, que nous complétons avec sa situation familiale actuelle ou passée, les successions et/ou donations reçues, effectuées ou à venir et les modes de détention de ses biens.

Nous avons besoin pour cela de nous appuyer sur la partie sociale de l'audit, et le rôle du conseiller prescripteur est primordial pour ouvrir la discussion et déboucher sur les services plus poussés et personnalisés que nous pouvons apporter.

A. M. : Quelles questions vous pose-t-on le plus souvent ?

I. M. : Et si demain il m'arrive quelque chose ? Comment protéger mon conjoint et ne pas le laisser dans le besoin ? Comment anticiper et organiser ma succession ? Pour répondre à ces questions, le recueil d'in-

formations est très important pour définir le stock existant dans chaque pilier. Mais l'analyse des flux provenant des trois piliers est également indispensable pour pouvoir prendre des décisions à court, moyen et long terme.

A. M. : Tout dépend ensuite des souhaits du client...

I. M. : Oui, ses objectifs constituent la pierre angulaire de notre travail. Ce sont eux qui vont nous permettre d'analyser sa situation en mettant en relief ses points forts, ses points faibles et ses points d'amélioration. Et ce sont eux qui vont permettre de rédiger des préconisations associées à des solutions.

A. M. : Ces solutions aiguillent-elles automatiquement vos clients vers les produits d'AG2R LA MONDIALE ?

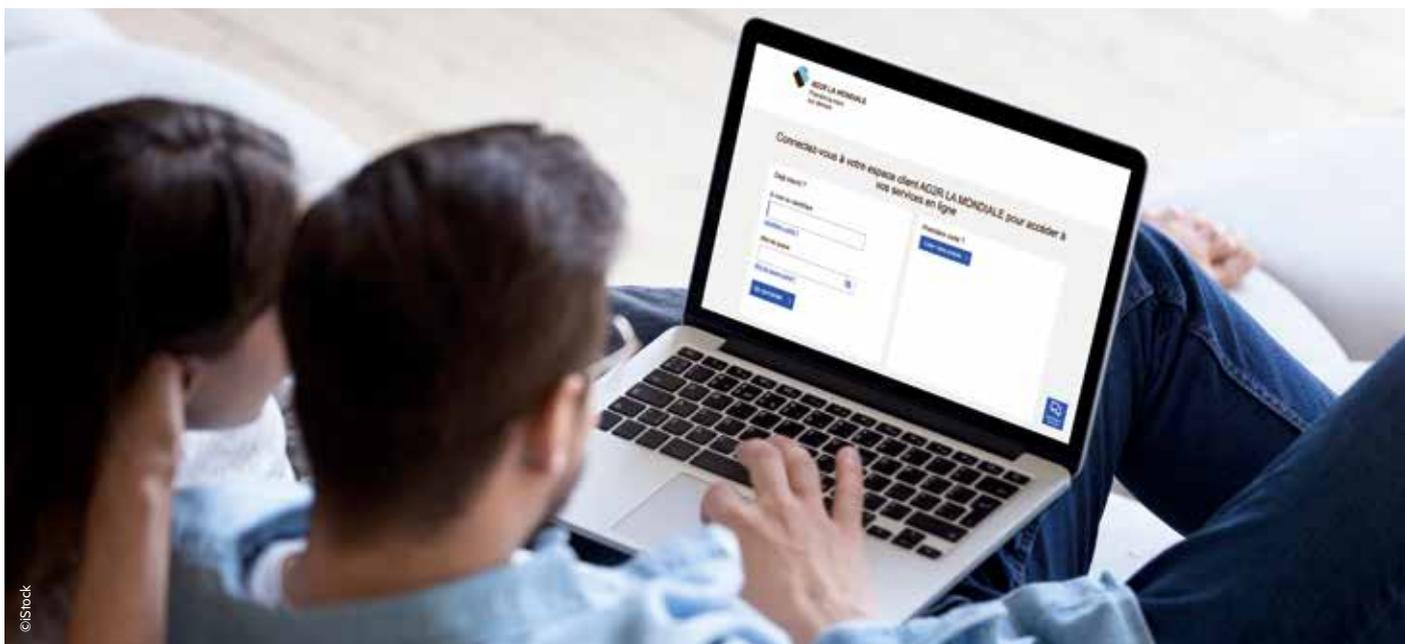
I. M. : Comme nous offrons ce service d'audit gratuitement à nos assurés, on pourrait penser que c'est le cas. Mais détrompez-vous. Notre devoir de conseil consiste à proposer ce qui est possible, légal et judicieux et nous nous basons avant tout sur le Code civil pour trouver toutes les solutions juridiquement valables. Bien souvent d'ailleurs, nous sommes conduits à préconiser des ajustements

dans la structure familiale ou la situation patrimoniale. Ce sont alors des tiers (experts-comptables, notaires, avocats d'affaires) qui interviennent pour modifier un contrat de mariage, préparer une donation, mettre en place une société civile immobilière.

En résumé, nous proposons un panachage de solutions, dont certaines en dehors du cadre d'intervention du Groupe.



Retrouvez tous les services utiles recensés en gras dans ce chapitre et d'autres témoignages d'adhérents AMPHITÉA sur notre site : www.amphitea.com



Qu'il soit individuel ou d'entreprise, qu'il concerne la santé, la prévoyance, la retraite, l'épargne ou le patrimoine, votre Espace client, accessible 24h/24 depuis chez vous, vous permet de retrouver l'ensemble de vos contrats et d'effectuer de très nombreuses démarches, sans avoir à interpeller votre Conseiller ou à joindre une plateforme du service client.

UN SERVICE INCONTOURNABLE À L'HEURE DU NUMÉRIQUE



À CHAQUE UTILISATEUR SON ESPACE CLIENT

Sécurisé, utile, simple d'accès et de fonctionnement et accessible en multsupport sur un ordinateur, une tablette ou un téléphone portable, l'Espace client est devenu indispensable à l'heure du numérique. Vous n'avez pas encore créé le vôtre ? Suivez le guide !

Vous êtes un particulier ou un professionnel ?

Votre Espace client vous permet de :

- consulter (un historique, une situation de compte, le montant d'un encours...)
- arbitrer
- faire un versement ou un rachat
- demander une prestation
- adapter un prélèvement
- désigner le ou les bénéficiaires d'un contrat de prévoyance
- télécharger une attestation
- contacter un gestionnaire de compte ou un conseiller
- géolocaliser un professionnel de santé à proximité
- accéder à la rubrique "Vos Questions" et à des informations juridiques et financières

Vous êtes le représentant d'entreprise ou un tiers déclarant ?

Votre Espace client vous permet de :

- réaliser les actes d'affiliation et de radiation
- consulter la liste des salariés affiliés à un contrat santé
- effectuer le suivi de vos demandes
- consulter vos règlements d'indemnités journalières
- effectuer vos demandes de prestation décès
- payer une cotisation avec le site <https://www.cotizen.fr/>

Vous êtes courtier ou partenaire d'AG2R LA MONDIALE ?

Un Espace partenaire est ouvert aux courtiers et aux professions de conseil. Il permet de gérer un portefeuille d'entreprises clientes, de réaliser des opérations ou encore d'accéder aux informations sur les offres de l'assureur.

Cet espace concerne :

- la santé, la prévoyance
- l'épargne retraite entreprise
- l'épargne patrimoniale



Retrouvez toutes les informations utiles de votre Espace client sur notre site :

www.amphitea.com



COMMENT SE CRÉER UN COMPTE ?

LE PARCOURS D'INSCRIPTION À L'ESPACE CLIENT, SIMPLE ET RAPIDE, EST DISPONIBLE EN LIGNE.

VOUS POUVEZ Y ACCÉDER DEPUIS L'ADRESSE SUIVANTE :
<https://www.ag2rlamondiale.fr/>



ÉTAPE 1 : profil

Sélectionnez votre profil :

- particulier
- salarié
- travailleur non salarié (TNS)
- retraité

ÉTAPE 2 : données personnelles

Saisissez vos informations personnelles :

- civilité
- nom, prénom
- date de naissance
- e-mail, téléphone

ÉTAPE 3 : données contrats

- Contrat santé ou retraite complémentaire ?
- Renseignez votre numéro de Sécurité sociale.

- Contrat retraite supplémentaire, prévoyance ou épargne ?
- Renseignez votre numéro de contrat et votre numéro de personne physique.

i Vous trouverez votre numéro de contrat sous la dénomination "numéro d'adhésion", "numéro de contrat" ou "référence à rappeler", sur vos courriers de gestion, relevés d'opérations ou relevés annuels.

ÉTAPE 4 : confirmation

Confirmez votre inscription via le lien d'activation envoyé par e-mail, dans lequel vous recevrez également votre identifiant.

Besoin d'aide ? Vous pouvez aussi appeler le service client au 0969 32 2000.



Parole d'expert

Pierre-Emmanuel Laurent, Directeur digital client et services en ligne d'AG2R LA MONDIALE

« Offrir un canal digital unique »

AMPHITÉA magazine : En matière de services en ligne, quelle est la philosophie du Groupe ?

Pierre-Emmanuel Laurent : Nous voulons offrir un canal digital unique, permettant de prendre en main sa protection sociale, patrimoniale et, prochainement, celle de ses biens.

Nous travaillons pour toutes les marques du Groupe, en nous adressant à trois familles d'utilisateurs : les particuliers – salariés, travailleurs non salariés (TNS), retraités et rentiers –, les entreprises et les experts-comptables.

Chaque cible a à sa disposition un Espace client spécifique, qui présente AG2R LA MONDIALE comme un groupe complet d'assurances à travers tous ses savoir-faire. Cette philosophie se décline en axes de travail qui visent à faciliter l'accès, à fluidifier la navigation, à offrir la possibilité de consulter des informations et d'accéder à des services en ligne et aussi à donner l'accès à des canaux d'interlocution avec les services du Groupe, comme bientôt la prise de rendez-vous en ligne.

A. M. : Quel est aujourd'hui le niveau de connaissance de vos cibles vis-à-vis de l'Espace client qui leur est dédié ?

P.-E. L. : Il est assez variable. Chez les salariés titulaires d'un contrat collectif santé, 70 % connaissent leur Espace client, dont 50 % l'utilisent au moins une fois par an. Dans le monde de l'épargne retraite, par contre, seuls 30 % des salariés des contrats collectifs et des clients de contrats individuels ont créé leur compte, dont 15 % sont actifs. 70 % ne connaissent donc pas les services mis à leur disposition. Cela s'explique par le fait que nous n'avons encore jamais beaucoup communiqué sur le sujet. Mais cela va changer dans la mesure où nous déployons d'importants efforts pour enrichir régulièrement le nombre de services en épargne retraite.

A. M. : Le digital est-il une dimension incontournable de la relation client aujourd'hui ?

P.-E. L. : Absolument ! Nous devons répondre aux usages de nos clients, en rendant par exemple l'utilisation de l'Espace client compatible avec un téléphone portable. J'en profite pour dire un grand et sincère merci

aux membres du Comité "Parcours client" d'AMPHITÉA. Leur aide est précieuse, pour nous faire remonter les attentes de nos utilisateurs, pour transcrire le jargon d'assureur dans un langage client facilement compréhensible, nous faire des suggestions et des propositions d'évolution.

A. M. : Comment l'Espace client va-t-il évoluer dans les mois à venir ?

P.-E. L. : Nous allons prochainement améliorer la page d'accueil pour présenter à nos utilisateurs tous les contrats qu'ils ont souscrits, intégrer une connexion via France-connect, mettre à disposition un simulateur d'économies d'impôts pour les versements sur un PER, qu'il soit individuel ou collectif. Plus globalement, nous allons continuer à dématérialiser progressivement les flux de documents, comme nous l'avons déjà fait pour le relevé de situation annuel et trimestriel ou l'imprimé fiscal unique. Et pour les experts-comptables, nous allons ouvrir progressivement à partir du 4^e trimestre un espace spécifique qui leur sera dédié. Celui-ci est actuellement en test.



ZOOM SUR L'AIDE À LA DÉCLARATION SOCIALE NOMINATIVE (DSN)



Une aide technique pour les entreprises

Votre Espace client "Entreprise" vous donne un accès privilégié aux services offerts par votre assureur liés à la **Déclaration Sociale Nominative**.

Obligatoire depuis 2017, la DSN est un fichier mensuel, unique et dématérialisé comportant les données issues de la paie.

Ce fichier est à déposer à un seul endroit : le "portail Net-entreprises".

La DSN remplace l'ensemble des déclarations périodiques ou événementielles et diverses formalités administratives adressées jusqu'à aujourd'hui par les employeurs à une diversité d'acteurs : CPAM, Urssaf, Agirc-Arrco, organismes complémentaires, Pôle emploi, Centre des impôts, Caisses de régimes spéciaux...

• Paramétrez vos systèmes de paie

Pour que les informations destinées aux interlocuteurs administratifs de l'entreprise soient bien transmises – par exemple en matière de DSN retraite complémentaire, pour que le salarié perçoive le juste montant de sa retraite complémentaire Agirc-Arrco une fois à la retraite –, il est indispensable que les informations soient correctement paramétrées dans votre logiciel de paie.

Votre assureur peut vous adresser, sous 48 heures, des fiches de paramétrage pour vos contrats santé, prévoyance et retraite

supplémentaire. Vous pouvez aussi contacter un Conseiller par téléphone ou *via* un formulaire.

Une foire aux questions est également à votre disposition.

• Contrôlez vos données avant transmission

Une nouvelle application gratuite est à votre service pour **contrôler vos données** avant de déposer la DSN sur Net-entreprises et de limiter les rejets pour cause d'erreur.

• Déclarez des salaires hors DSN

Les entreprises qui doivent déclarer des salaires, mais qui ne sont pas soumises au régime de la DSN, peuvent le faire avec l'application DéclaR'zen.



Un accompagnement spécifique

S'acquitter de sa DSN est compliqué. Votre assureur vous propose un accompagnement téléphonique spécifique selon le type de déclaration que vous devez effectuer.

Prévoyance, santé : 0 972 672 222

Retraite supplémentaire (ARIAL CNP Assurances) : 0 320 678 181

Prévoyance, santé et retraite supplémentaire (LA MONDIALE) : 0 374 002 766



Témoignage



« LES SERVICES "PLUS", VÉRITABLE ENJEU EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION »

Isabelle Hébert, Directrice de la distribution omnicanale et de la relation client d'AG2R LA MONDIALE

« Lorsque l'on évoque les services en matière d'épargne et de patrimoine, on pense généralement aux services en ligne, mais rarement aux services "plus". Pourtant, il y a

là un champ d'innovation très intéressant et un véritable enjeu en matière de distribution.

Avec les évolutions de la loi PACTE, il nous faut trouver des leviers de différenciation pour nos offres.

Or les services en matière d'épargne constituent une voie beaucoup moins empruntée par nos concurrents que, par exemple, les services en prévoyance santé.

Par ailleurs, nos équipes de distribution ont une très forte expertise dans ces domaines de l'épargne et du patrimoine et il nous faut transformer cette expertise en services "plus", éventuellement facturables. Le Comité "Parcours clients" d'AMPHITÉA est là pour nous aider dans cette démarche!

La téléconsultation, par exemple, offre au Groupe l'opportunité

d'investir pour se différencier. La technologie existe, elle fonctionne bien dans le domaine de la santé : l'adapter au domaine financier est simple.

Pourquoi pas une téléconsultation avec un "médecin" de mon argent ? Autrement dit avec un conseiller qui va faire avec moi un état des lieux de ma situation financière, en mesurant mon appétence au risque, en passant en revue mes antécédents, ma situation familiale, mes projets.

Après ce tour d'horizon de prévention financière, il va me délivrer une e-ordonnance qui me permettra, en me connectant sur mon espace personnel, d'aller plus loin, ou pas, dans la gestion de mon épargne et de mon patrimoine.

Aux États-Unis, où l'on apprend dès le plus jeune âge à se préoccuper de son capital financier et à s'y investir, une telle démarche est banale. En France, elle entre doucement dans les esprits. Une chose est sûre : il y a là de la valeur à créer en matière de gestion financière. »

LE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL VOUS INTÉRESSE ? SUIVEZ LE GUIDE !

Comme de très nombreux Français, vous êtes interpellé par le PERI, ce Plan d'Épargne Retraite Individuel mis en place en 2019 pour encourager l'épargne retraite en France. Vous souhaitez mieux comprendre son fonctionnement et ses avantages, de manière claire et pédagogique.

Ce guide écrit par **Yvan Stolarczuk**, Directeur d'AMPHITÉA, et **Philippe Crevel**, Directeur du Cercle de l'Épargne, deux spécialistes de l'assurance et de l'épargne, répond à toutes vos questions et vous accompagne dans vos choix.

Éditions DMR – 132 pages
Prix public : 20 € / Prix adhérent AMPHITÉA : 10 €
+ frais de port



POUR COMMANDER LE GUIDE

- 📧 Par e-mail : amphitea@amphitea.com
- ✉ Par courrier : DMR, 5 rue Cadet – 75009 Paris
- ☎ Par téléphone : 01 71 24 02 60