

50.1439635
30.7496623

50.1439056
30.7474853

Horizons

Rapport annuel 2020



CapMutualité



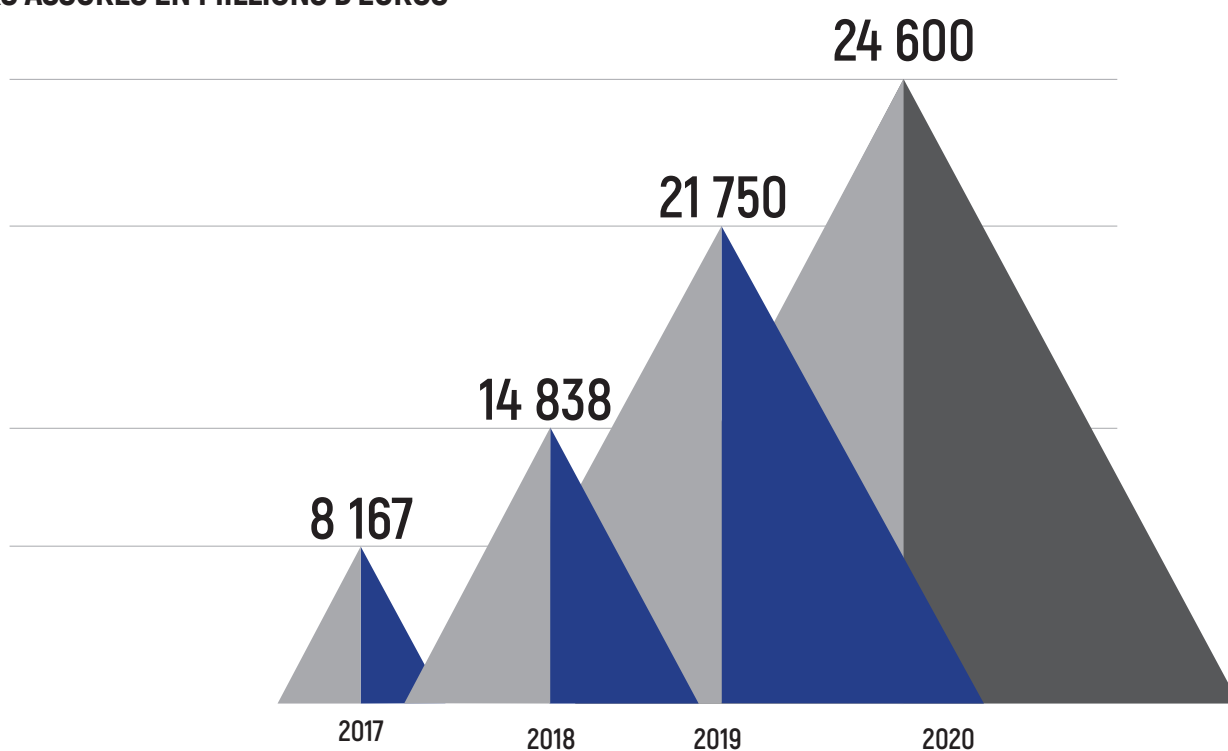
GROUPE MNCAP

LE GROUPE MNCAP EN CHIFFRES & EN BREF

Le groupe MNCAP poursuit la même mission depuis sa création, il y a aujourd'hui 50 ans : celle de permettre à tous d'accéder à la propriété en offrant des prestations d'assurance de prêts réellement protectrices et au juste prix. Acteur singulier dans le paysage de l'assurance, le Groupe MNCAP est le seul acteur mutualiste indépendant spécialisé dans l'assurance de prêts.

2

ENCOURS ASSURÉS EN MILLIONS D'EUROS



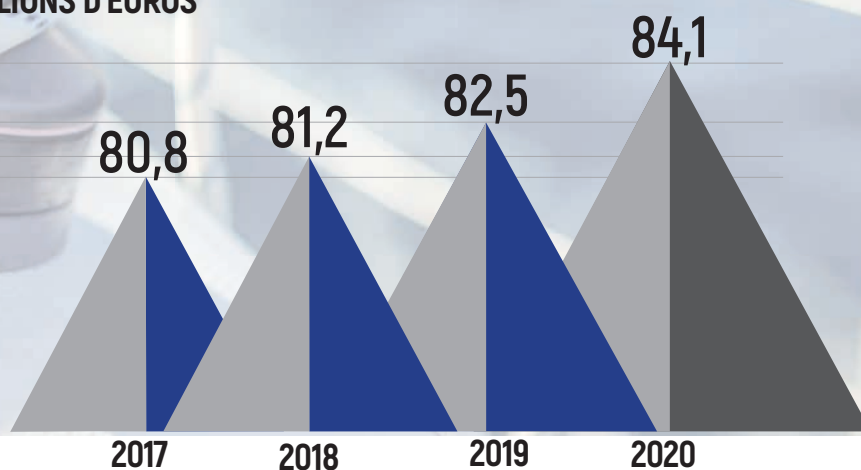
63,9 M€

**MONTANT DES
COTISATIONS DU GROUPE
EN 2020**

6 Md€

**NOUVEAUX CAPITAUX
ASSURÉS EN 2020**

FONDS PROPRES GROUPE EN MILLIONS D'EUROS



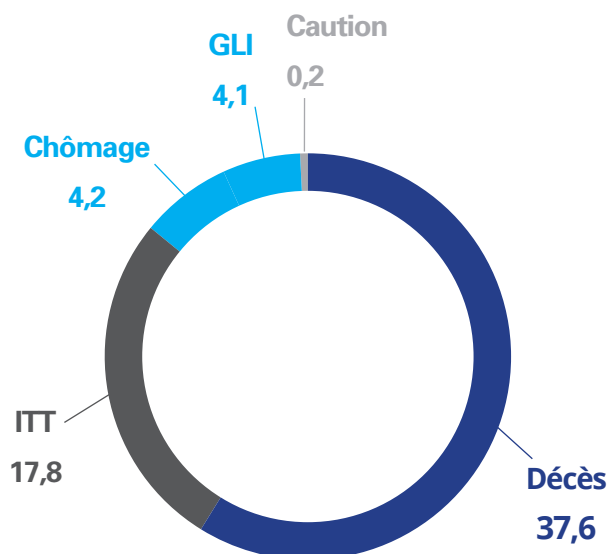
RAPPORT D'ACTIVITÉ 2020

**TAUX DE COUVERTURE
DU SCR**

302%

Les fonds propres du Groupe MNCAP étaient plus de 3 fois supérieurs au capital réglementaire requis pour faire face à ses engagements à fin 2020, contre 2,9 fois à fin 2019. La croissance de la production n'a pas impacté la solvabilité du groupe, qui reste supérieure au seuil d'appétence aux risques approuvé par sa gouvernance et très largement au-delà des minima réglementaires.

**RÉPARTITION DES COTISATIONS GROUPE EN 2020
EN MILLIONS D'EUROS**





Le Groupe MNCAP s'apprête à franchir la ligne d'arrivée du Cap 2020 en rentrant à bon port. C'est fort de votre confiance, de la cohésion et de la complémentarité de tous que nous avons pu remporter cette étape majeure malgré la crise sanitaire. A l'orée de Cap 2025, partageons nos constats, nos convictions et nos visions au fil de ce rapport 2020 pour lequel vous avez été si souvent sur le pont !

Paul et Xavier, un mot pour compléter cette introduction !

Xavier : Dans cette période troublée je veux remercier nos collaborateurs, nos partenaires pour leur confiance renouvelée et même amplifiée qui nous a permis une bonne continuité de l'activité, sans décrochage ni rupture.

Paul : C'est grâce à eux que nous avons réussi l'étape essentielle de Cap 2020 et que nous filons fièrement vers Cap 2025. Dans ce temps de crise sanitaire, le télétravail a aussi contribué au soutien de l'activité.

Xavier : Du télétravail en solitaire pour faire gagner le collectif ! La résilience a plus que jamais été à l'honneur pendant cette pandémie. Nous avons continué à produire et à assurer en optimisant nos placements !

Paul : Tout en continuant à renforcer nos partenariats ...

Xavier : On en a même tissé de nouveaux !

Paul : Malgré la tempête, l'année 2020 marque pour la MNCAP la troisième meilleure année en volume de production.

«Cap 2020» a t-il donné la possibilité de se projeter dans une vision à plus long terme ?

Xavier : Certainement ! Plus de visibilité pour les administrateurs, pour les salariés, la pérennité pour les structures et une invitation permanente à adapter notre vision à la réalité du moment.

Paul : Bien sûr, cela n'est pas le passage du Cap Horn tous les jours, l'essentiel est la confiance que nous accordent les distributeurs, les réassureurs, nos partenaires.

Xavier : Avec en tête, de répondre à leurs attentes et de les anticiper !

Comment définir les clés de la réussite au quotidien?

Xavier : L'état de veille permanent nous permet d'être agiles, réactifs et en capacité de personnaliser nos offres.

Paul : Et le goût du service, fidèle à nos valeurs mutualistes reste, grâce à chaque collaborateur, profondément ancré dans l'ADN du Groupe MNCAP.

Quels sont les axes forts du nouveau plan stratégique CAP 2025?

Paul : Tout d'abord, un nouveau modèle de distribution plus audacieux et plus conquérant...

Xavier : ...sans jamais faire de l'ombre à nos apporteurs d'affaires qui sont à la fois à nos côtés et devant nous sur le marché.

Paul : Ensuite, nous continuerons à tout faire pour soigner et amplifier nos accords avec eux, tout en restant vigilants vis à vis de nos ratios et du bien-être de nos collaborateurs.

Xavier : Oui, la première richesse du groupe, ce sont ses collaborateurs. C'est avec et grâce à eux que demain se réinventera.

C'est important dans le moment, de revendiquer votre taille comme un atout supplémentaire ?

Xavier : Bien sûr, beaucoup de mastodontes sont bâtis sur le même modèle: grostankers avec une certaine lenteur à la manœuvre. Notre fluidité, rapidité et personnalisation dans la réponse sont des gages de réussite vis-à-vis de nos partenaires pour lesquels vous le savez, le nouveau projet est toujours urgent !

Paul : C'est aussi une façon de renforcer notre positionnement original, par nature mutualiste, par choix alternatif et avant tout partenarial.

Xavier : Pour nous projeter en vainqueur sur la ligne d'arrivée de Cap 2025, nous allons aussi densifier nos outils technologiques pour être encore plus réactifs dans la prise de décision.

Quels sont aujourd'hui les éléments qui vous semblent marquer la confiance de l'ensemble des acteurs qui sont à vos côtés ?

Paul : La preuve par l'exemple est un facteur essentiel de la réussite. De même, il est essentiel de montrer la solidarité et l'engagement de toutes les instances, du conseil aux collaborateurs aux côtés du DG.

Xavier : Nous réussirons Cap 2025, fort de la réussite de Cap 2020.

Paul : Notre force est que toute la communauté est mobilisée, partageant le même socle de valeur au profit des adhérents et des partenaires.

Il paraît que vieillir, c'est quand on commence à dire : « Jamais je ne me suis senti aussi jeune ! »

Xavier : Ce qui nous donne des raisons légitimes d'être heureux de fêter nos 50 ans en votre compagnie. Cette année a été compliquée mais comme disait Kant : « Du chaos naissent les étoiles ».

Paul et Xavier : Bonne route et vive la prochaine étape !

Paul Le Bihan

Président du Groupe MNCAP

Xavier Czech

Directeur général du Groupe MNCAP



STÉPHANE MOQUET

Directeur général d'ORPI

Si le marché immobilier a globalement bien résisté aux vents contraires de ces derniers mois, les nouveaux modes d'organisation du travail au sein des entreprises pourraient amorcer un relatif rééquilibrage géographique. Tour d'horizon du nouveau monde immobilier.

Comment s'est comporté le marché immobilier depuis le début de la pandémie et quelles en sont les perspectives cette année ?

2020 a vu se succéder plusieurs microcycles aussi rapides que brutaux. Paralysé pendant le premier confinement, le marché a rattrapé son retard jusqu'à l'été, avant de ralentir dans le sillage du durcissement des conditions sanitaires de novembre. Mais en dépit de cette tendance en dents de scie, le tableau général reste globalement positif. Le repli des volumes s'est en effet limité à 4% par rapport à 2019. Et encore, cette baisse est en réalité toute relative, car elle s'inscrit après plusieurs années d'âge d'or pour notre métier, avec des volumes moyens entre 950.000 et 1,1 million de transactions par an. Surtout, elle témoigne d'une accélération tendancielle de la rotation des biens, qui compense l'inertie de l'offre (pénurie de logements, vieillissement du parc, déficit des programmes neufs...). S'il reste difficile de se projeter à 8 ou 10 mois, nous sommes raisonnablement optimistes pour 2021, où nous attendons près de 900.000 transactions.

Cette séquence de la pandémie laissera-t-elle des traces sur le marché immobilier ?

La bonne résistance du marché depuis le début de la pandémie cache en réalité une grande hétérogénéité. Le confinement a en effet eu pour conséquence d'acculturer les entreprises au télétravail et de poser avec plus d'acuité la question du cadre de vie. Pour cette raison, les centres des grandes métropoles ont souffert d'une relative désaffection, comme la baisse de 20% des volumes de transactions à Paris intra-muros en 2020 en atteste. A l'inverse, les zones périphériques et les villes moyennes ont connu un vif regain d'intérêt. Même si un retour de balancier est probable à court ou moyen terme, à mesure que les mesures de confinement se dissiperont, cette tendance pourrait bien être structurelle. La pandémie a en effet fait sauter une digue. Pour les entreprises, une organisation en 2 jours de télétravail par semaine pourrait devenir une norme, lorsqu'elle est applicable. Résultat : il devrait être désormais possible pour un grand nombre de personnes de déconnecter son lieu de travail de son lieu de vie. Mais toutes les zones ne profiteront pas de cette manne de la même façon. Pour accueillir ces travailleurs nomades, une ville doit

être à la fois bien desservie et permettre un travail à distance dans de bonnes conditions. Cet enjeu des infrastructures devrait ainsi constituer une force de rappel majeure aux pressions centrifuges touchant les centres des grandes métropoles. Il devrait aussi favoriser les villes moyennes à la fois accessibles et bien connectées, renforçant l'hétérogénéité du marché. Le succès de notre fonctionnalité de recherche par temps de trajet est un signe avant-coureur de cette tendance de fonds.

Quelle est la place de l'assurance emprunteur dans l'acte d'achat d'un bien immobilier ?

Si elle était confidentielle il y a encore peu de temps, la question de l'assurance emprunteur est devenue centrale pour deux raisons. Tout d'abord parce la baisse continue des taux d'intérêt a renforcé le poids relatif de ce poste dans le coût global du crédit. Mais aussi parce que le cadre légal offre désormais la possibilité de faire jouer la concurrence et transforme ce qui était perçu comme un coût incompressible et « subi » en un levier de pouvoir d'achat.

MNCAP est un groupe mutualiste et Orpi une coopérative. Quel est l'intérêt de ce type de modèle ?

Qu'il implique une détention par ses clients pour l'un ou par ses agents pour l'autre, le point commun entre un groupe mutualiste et un groupe coopératif est qu'aucun n'est assujéti à l'atteinte d'un objectif purement financier. A l'inverse d'un modèle de type franchise, notre mission chez Orpi consiste à développer le business de nos associés, et non de maximiser un dividende. La conséquence est une gouvernance plus stable et solidaire, une stratégie plus prudente et une plus grande résilience. Un exemple. Pendant la crise du Covid 19, nous avons collectivement décidé d'exonérer nos adhérents de leurs cotisations, et non de les reporter, mais aussi de doubler le PGE d'un « PGO », prêt garanti par Orpi. Notre statut coopératif est ainsi un atout bienvenu dans un secteur aussi instable et en pleine recomposition que le nôtre. Revers de la médaille, toutefois, ce modèle limite notre capacité à lever les fonds nécessaires pour investir. Nous cherchons donc à hybrider notre modèle pour conserver les bienfaits de notre organisation coopérative, tout en nous donnant les moyens de financer notre nécessaire transformation.

- 
- 2.** Le Groupe MNCAP en chiffres & en bref
4. **Interview croisée** : Paul Le Bihan et Xavier Czech
6. **Le grand témoin** : Stéphane Moquet
10. Le Groupe MNCAP en dates
12. **Portrait** : Yosra Jemai
14. Bilan CAP 2020
16. Activités & faits marquants
22. Perspectives 2021
24. Cap 2025
26. **Le grand témoin** : Roland Jourdain
28. **Portrait** : Florence Arnoux
30. Adhérents et partenaires
32. Équipes & organisation
34. Gouvernance
38. Tableaux financiers

Notre ambition:

« Être un acteur incontournable sur ses métiers, particulièrement reconnu comme un leader du marché en alternative aux contrats groupe des banques, prenant appui sur son autonomie et son assise financière dans le respect de ses valeurs »

Notre mission :

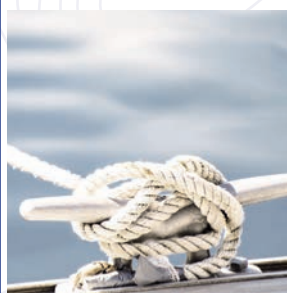
« Protéger nos adhérents en les accompagnant dans leurs projets de vie notamment en matière d'immobilier »

50 ANS DU GROUPE MNCAP

Pour rester conforme à sa mission, le Groupe MNCAP n'a jamais cessé de se transformer depuis cinquante ans. Né dans le monde de l'habitat social, il a accompagné le développement des contrats groupe bancaires dans un contexte de massification des crédits immobiliers, avant de devenir un spécialiste de la délégation au service des courtiers.

1971

Création de la MNCAP sous l'égide de la Fédération des services conseils et d'action pour le logement (FNSCL), association régie par la Loi de 1901 et acteur de l'habitat social, créée en 1959



1991

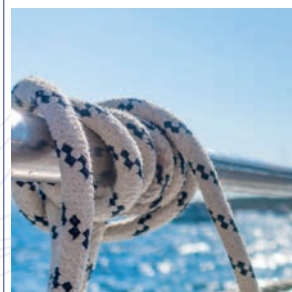
Création d'une branche **cautionnement de prêt**

1993

Signature du contrat Groupe avec la Financière Régionale de Crédit Immobilier de Bretagne

2003

Scission en deux entités, MNCAP et MNCAP-AC, conformément aux dispositions du nouveau Code de la mutualité



1985

Mise en place d'une **couverture perte d'emploi** couvrant les risques de licenciement économique et d'inaptitude pour cause de maladie ou d'accident

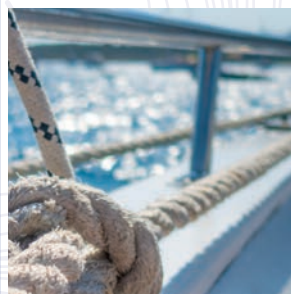


2006

Transfert du portefeuille emprunteur d'assurances de prêts Sphinx/Sogepam vers la MNCAP

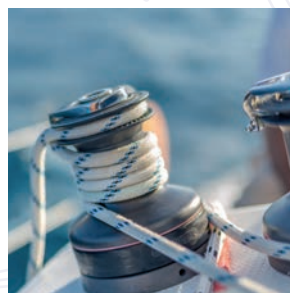
2008

Réorientation stratégique vers les **contrats alternatifs** et le monde du courtage



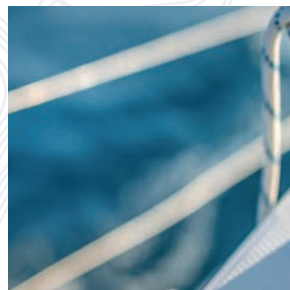
2010

Création de **MNCAP Services**, plateforme de services basée à Marrakech



2011

Création de **Cap Mutualité**, Union mutualiste de groupe (UMG), régie par le Code de la mutualité, qui confère une existence légale au groupement de fait

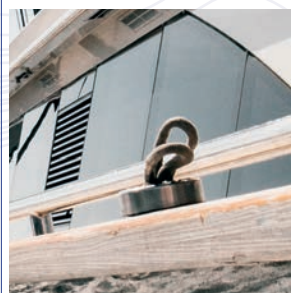


2016

• Entrée dans le dispositif **Solvabilité 2**

• **Déménagement** dans le nouveau siège social au 5 rue Dosne à Paris.

• Lancement du plan stratégique **Cap 2020**



2018

Commercialisation du premier produit de **Garantie des Accidents de la Vie** du Groupe MNCAP



YOSRA JEMAI

Responsable Marché Multicanaux &
Partenariats chez SCOR

« LA MNCAP N'EST PAS UN PARTENAIRE COMME LES AUTRES. »

Yosra Jemai connaît le monde de l'assurance dans chacune de ses dimensions. Après des débuts comme consultante pour divers acteurs du secteur, la jeune femme devient actuaire en épargne retraite chez Predica avant de se tourner vers la réassurance.

« J'y ai trouvé ce que je cherchais : un mélange de conception de produits et de mise en place de couvertures. Sans parler d'une plus grande dimension internationale et d'une organisation par marchés, qui permet de construire une vraie proximité avec les partenaires », se souvient-elle.

Après des premières armes chez Gen Re, Yosra pose son sac chez SCOR. Nous sommes alors en 2015. La loi Hamon n'a pas un an et le marché de la délégation de l'assurance emprunteur commence à peine à s'ouvrir. Elle est alors sollicitée par Lifesquare, une startup souhaitant exploiter les potentialités de ce nouveau Far West.

« Il nous fallait trouver des partenaires à même de défricher ce marché en devenant et de répondre aux contraintes imposées par ce type de distributeur en matière de parcours client. » Les grandes marques sont alors frileuses devant ce nouveau monde dont elles ne maîtrisent pas les contours. Ce n'est pas le cas de la MNCAP, que SCOR connaît de longue date dans le cadre de son partenariat historique avec CBP. Ensemble, ils conçoivent alors Zen'Up, la première offre du marché 100% digitale avec un parcours réduit à... 7 minutes.

Le partenariat répond alors parfaitement aux objectifs de la startup. Le plateau de gestion de la MNCAP permet tout d'abord d'optimiser les coûts et de répondre aux contraintes en matière de tarification. La fluidité des échanges entre les partenaires apporte par

ailleurs la réactivité et l'agilité nécessaires pour aller très vite. Signe de cette confiance mutuelle, le produit est co-construit à toutes les étapes du processus. De quoi amener Yosra à interagir avec quasiment tout ce que la MNCAP compte de services : commercial, opérations, actuariat, comptabilité, MOA ou encore médical.

En 2017, la Loi Bourquin donne un nouveau souffle à la délégation. Il devient désormais possible de substituer son assurance emprunteur tout au long de son crédit et sur toute sa durée. Fort de leur première expérience réussie, SCOR et la MNCAP multiplient alors les partenariats. Pour le compte d'April, tout d'abord, puis de divers comparateurs, dont l'essor ne fait alors que commencer, ou dernièrement du courtier Utwin.

Les clés de cette coopération fructueuse depuis toutes ces années ? **« La MNCAP n'est pas un partenaire comme les autres, explique Yosra. Le groupe est tout d'abord viscéralement tourné vers ses adhérents, et non vers la recherche de création de valeur actionnariale. Par ailleurs, l'assurance emprunteur n'est pas une opportunité de marché. C'est le cœur de son ADN, de sa mission historique. »** Résultat : une relation à la fois constructive et agréable, qui repose sur l'anticipation, l'écoute et la coopération. La suite ? **« Je ne suis vraiment pas inquiète pour l'avenir du Groupe MNCAP, devenu incontournable sur le marché de la délégation en peu de temps. Peu de mutuelles ont en effet un centre de gestion aussi complet, un portefeuille d'outils aussi large et une expérience métier aussi forte. »** De quoi nourrir encore de nombreux nouveaux projets communs.

CAP 2020, RETOUR SUR UNE BELLE VICTOIRE EN ÉQUIPAGE

Dès juin 2016, à l'embarcadere de Lisbonne avec le Comité d'Orientation Stratégique, nous avons tracé la route de ce CAP 2020. Sans nous prendre pour Magellan ou Vasco de Gama, le tracé était clair et partagé avec les cadres à la manœuvre. Jalons et étapes à atteindre avec un premier objectif fixé : infléchir la dépendance vis à vis des gros apporteurs d'affaires et élargir la palette des partenariats.

Indépendance & conquête de nouveaux partenaires

Le choix de moins de dépendance pour plus de liberté a fait souffler sur ce CAP 2020 des vents favorables. Pour être sûr d'être suivi, il faut courir en tête et avoir de nouveaux espaces à conquérir ! Notre conquête a aussi été de dépasser les portes du canal banque vers celles de l'assurance individuelle en gardant notre indépendance vis-à-vis des compétiteurs déjà dans la course. Agilité et adaptation nous permettent de renforcer notre position. Nous avons tour à tour été matelots brevetés ou capitaine au long cours, autour du commandant Xavier Czech.

Ce CAP 2020 a largement dégagé notre horizon, mais partir en conquête ne veut pas dire élargir pour élargir. Nouer des partenariats se montre d'autant plus judicieux quand en même temps on reste vigilant sur la rentabilité des différents portefeuilles. Marge et tarification sont de précieuses vigies en haut du mat parce que voguer en sécurité c'est aussi assurer chaque jour un peu plus la pérennité du compte de résultat.

16

Jacques Le Guennec

Président directeur général
Coopérative immobilière de Bretagne
Administrateurs de MNCAP, MNCAP-AC
et CAP MUTUALITÉ





Réussite de la gestion pour compte de tiers

Dans les belles réussites autour de CAP 2020, **la dynamique renforcée de la gestion pour compte de tiers à MNCAP Services Maroc fait notre fierté.** Fatiha Chinbou que vous rencontrerez dans quelques pages, pilote à Marrakech une équipe totalement féminine, indépendante et très professionnelle qui accompagne sur mesure de très nombreux partenaires. Pour MNCAP Services, l'expertise et la qualité de service sont les meilleurs garants de la fidélité. Mettre à jour les tableaux d'amortissements et le montant des primes en cas de renégociation de prêts, mettre à jour les comptes ... qui ne sont pas toujours des Mille et une nuits se fait ici avec passion, conviction et dans le bonheur au travail !

Tout cela libère aussi de l'énergie pour le développement harmonieux du groupe.

Renforcement des compétences

La troisième bonne étoile sur la route de notre CAP 2020 a été, pour **les ressources humaines, le renforcement des compétences.** L'actuariat dont vous parlera dans un instant Raouf Zaoui autour de Yann Ribourg en est un grand exemple. La route du CAP 2020 passe avec succès par plus d'autonomie et d'indépendance.

Chaque demande de partenaires nous invite à donner une réponse sur mesure construite avec la passion d'un artisan qui surfe sur la bonne vague !

A l'heure où se profile le CAP 2025, c'est fort de la réussite de CAP 2020 que nous envisageons le proche avenir avec vigilance, humilité ... et sérénité ! Le dernier conseil d'administration nous confirme les nouveaux partenariats. Le challenge permanent des complexités de gestion et tarifaires renforce nos compétences internes. Notre volonté d'accompagner courtiers et apporteurs d'affaires sur mesure, tient plus que jamais la barre. Vive le CAP 2025 ! Il n'y a de vents favorables que pour celui qui connaît son cap. C'est aussi ce qui nous rend modestes et forts face aux aléas de la route !

2020 : UNE ANNÉE DE PROGRESSION DANS UN CONTEXTE INÉDIT

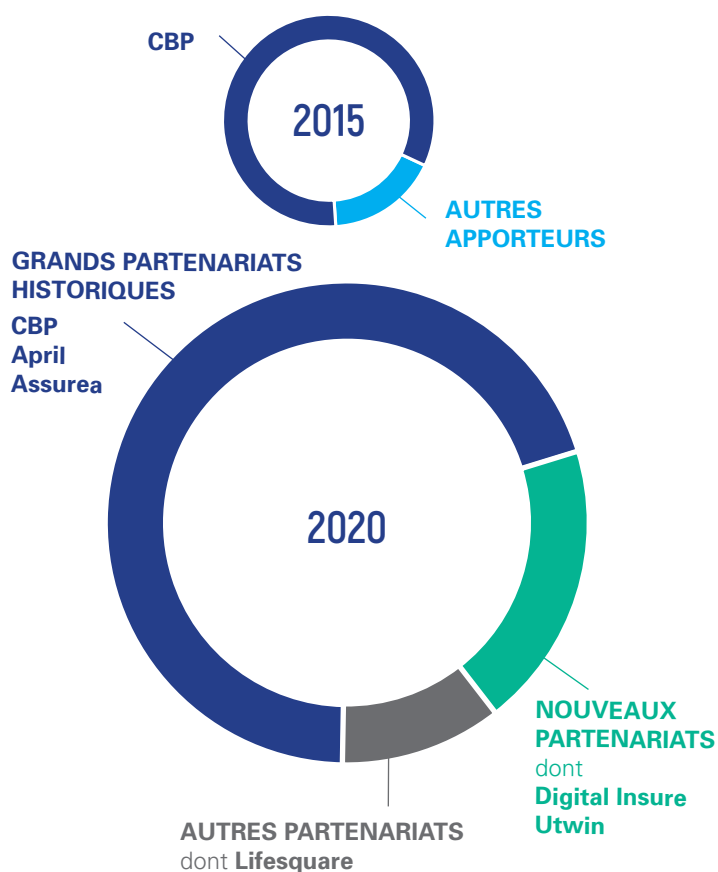
Le Groupe MNCAP est parvenu à maintenir une dynamique de croissance, tout en augmentant son résultat et en renforçant sa solvabilité. Les chantiers de transformation se sont par ailleurs poursuivis à distance, visant à consolider ce qui fait la singularité du groupe : sa capacité à offrir à ses adhérents des prestations d'assurance de prêts réellement protectrices au meilleur prix et son indépendance.

18 UNE PRODUCTION RÉSILIENTE EN DÉPIT DE CONDITIONS DÉGRADÉES

Le Groupe MNCAP a réalisé en 2020 une production (en montant de capitaux sous risques) en baisse de 30% par rapport à 2019 à 6 milliards d'euros. Ce repli est toutefois à relativiser pour plusieurs raisons. Il est tout d'abord en ligne avec l'ensemble du marché des contrats alternatifs externes (voir encadré). Celui-ci a pâti de la fermeture des capacités d'accueil du public chez les courtiers pendant une grande partie de l'année, à la différence d'agences bancaires comparativement plus accessibles. Ce repli s'inscrit par ailleurs après des exercices 2018 et 2019 records, pendant lesquels la production s'était établie au-delà de 8,6 milliards d'euros. Signe de la hausse tendancielle de la production, la somme des capitaux empruntés assurés en 2020 est ainsi plus de deux fois supérieure à ce qu'elle était en 2016, avant le lancement du plan Cap 2020, et représente la 3^{ème} plus importante production annuelle de l'histoire du groupe. Cette production permet par ailleurs au stock d'encours de prêts assurés de progresser de 13% pour atteindre 24,6 milliards d'euros à fin 2020.

Cette bonne résistance de la production dans un contexte de marché dégradé découle du fort dynamisme commercial déployé ces dernières années, ainsi que de la confiance que la MNCAP a réussi à construire auprès des courtiers distributeurs et délégataires de gestion. De fait, le Groupe MNCAP a signé un nombre significatif de partenariats, en 2020, avec des acteurs tels que Utwin, Multinet ou de nouvelles SACICAP, tout en accélérant la diversification de sa production.

Une production en progression tendancielle et en voie de diversification



Raouf Zaoui

Actuaire



LA MAÎTRISE DE LA DONNÉE, PREMIÈRE CLÉ DE NOTRE INDÉPENDANCE

L'assurance emprunteur est un marché de plus en plus concurrentiel, dont la valeur est plus que jamais tiraillée entre chacune des composantes de la chaîne : le réassureur, le courtier distributeur, l'assureur et éventuellement le courtier gestionnaire. Sans parler de l'emprunteur lui-même, qui capte une grande partie de cette valeur sous la forme d'une baisse tendancielle des cotisations. Pour rester indépendant, le Groupe MNCAP doit se donner les moyens de piloter cette valeur.

Comment ? En créant ses propres tables statistiques et actuarielles basées sur l'expérience du Groupe. Cette autonomisation dans le calcul est le seul moyen de nous assurer de la juste tarification des contrats qui nous sont proposés par nos partenaires réassureurs, mais aussi d'élaborer à terme nos propres produits, voire d'évaluer au plus juste notre taux de solvabilité. Elle explique aussi le rôle désormais central qu'a pris la fonction actuariat au sein du Groupe MNCAP.

TARIFER UN CONTRAT EXIGE LE TRAITEMENT D'UN GRAND NOMBRE D'INFORMATIONS

La première étape consiste à créer un référentiel de données propriétaire et modélisable. Tarifier un contrat exige déjà un grand nombre d'informations. Or l'enrichissement de notre portefeuille de produits va

démultiplier d'autant cette ressource. La bonne nouvelle, c'est que nous avons accumulé au fil des années un grand nombre de données nécessaires pour constituer ce référentiel. Il nous reste à les contrôler, les vérifier, les nettoyer et les comprendre, préalable à toute tentative de modélisation. C'est tout l'objet de notre chantier « Socle commun » pour la maîtrise des données, aussi déterminant pour l'avenir du groupe que passionnant à mener. Lancé en 2020 au sein du service actuariat, ce projet fédère autour de nous l'ensemble des équipes, à commencer par la gestion, l'informatique ou encore la MOA. Premier résultat de ce projet, nous sommes déjà parvenus à créer notre propre table de maintien en incapacité/invalidité grâce au soutien actif et bienveillant du cabinet Prim'Act et de son actuaire certificateur Gilles Depommier.

Et demain ? A mesure que notre corpus de données s'enrichira et que nos besoins se complexifieront, nous serons amenés à utiliser des technologies de type Machine Learning, qui permettront d'autoenrichir le référentiel, ou encore de Big Data, capables de traiter un très grand nombre de données à la volée. La fonction actuariat n'a pas fini de transformer la MNCAP.

Raouf Zaoui a rejoint le Groupe MNCAP en 2019. Actuaire, sous la direction de Yann Ribourg, Raouf a successivement exercé au sein d'Allianz, de la mutuelle de l'Industrie du Pétrole et de la mutuelle des Pharmaciens.

DES COTISATIONS EN HAUSSE CONTINUE

Les cotisations du Groupe MNCAP ont poursuivi leur progression en 2020, après avoir enregistré un exercice 2019 déjà record. Les cotisations nettes (c'est-à-dire hors réassurance et hors commission), qui représentent la majeure partie du chiffre d'affaires, se sont inscrites en hausse pour chacune des 4 branches du fait de la forte progression de la production ces dernières années, qui ont pleinement porté leurs fruits en 2020. Les commissions au titre des nouveaux contrats sont en effet massivement escomptées la première année. Elles provoquent ainsi un résultat nul, voire un déficit sur la première année de production, et donnent mécaniquement tout leur potentiel au cours des années suivantes.

Le Groupe MNCAP a parallèlement poursuivi la diversification

de ses revenus. Activité stratégique réalisée par MNCAP Services à Marrakech, la gestion pour compte de tiers a ainsi généré pour la première fois plus d'un millions d'euros. Et ce volume d'affaires est amené à progresser dans les années à venir, à mesure que d'autres partenaires assureurs ou distributeurs confieront la gestion de leurs contrats à la plateforme de gestion du Groupe MNCAP située à Marrakech.

	2020	2019	2018
Cotisations brutes	63,9	54,1	37,9
Cotisations réassurées	23,1	17,8	12,9
Commissions versées	24,8	23,8	15,8
Frais conservés	2,1	2,0	1,6
Risque propre	13,7	10,3	7,4

Hausse des cotisations nettes, toutes branches confondues en M€

LE CONTRAT GROUPE BANCAIRE NE REPRÉSENTE PLUS LA SEULE NORME SUR LE MARCHÉ

Une délégation en croissance structurelle...

Selon une étude réalisée en 2020 par Actélior pour le compte du Comité Consultatif du Secteur Financier, la part des contrats alternatifs, qu'ils soient internes (distribués par les banques) ou externes (distribués par l'intermédiaire de délégations d'assurance) ne cesse de progresser d'année en année au bénéfice des consommateurs.

Cette concurrence n'a certes pas remis en cause l'emprise de marché des réseaux bancaires, qui ont rapidement revu leur offre sur les contrats groupes, soit en s'alignant sur le prix des contrats alternatifs externes, soit en développant leurs propres contrats alternatifs internes. Une stratégie défensive qui freine la pénétration des assureurs externes, qui n'ont pas la même relation avec le client et ne sont pas à l'origine des opérations de crédit. Quoi qu'il en soit, les acteurs non bancaires de la délégation et de la substitution d'assurance ont connu une croissance de leur production en nombre de contrats entre 2017 et 2019 (+ 46 % pour les assureurs et grossistes et + 6 % pour les intermédiaires d'assurance), à l'inverse des banques et bancassureurs dont la production (contrats groupes bancaires et contrats alternatifs internes) a reculé de 13 % environ, malgré un net rebond en 2019 (+ 9,2%).

Résultat, la part de contrats alternatifs dans les ventes d'assurance emprunteur, qu'ils soient proposés par des banques (contrats alternatifs internes) ou par des assureurs externes ou des courtiers (contrats alternatifs externes), progresse de façon régulière pour atteindre 25,5% de la production annuelle en 2019.

Répartition des ventes par assurance emprunteur



... en dépit d'une inflexion passagère en 2020

À l'inverse de cette tendance structurelle favorable à la délégation, les ventes de contrats alternatifs ont fléchi en 2020. En cause, les courtiers qui ont subi des exigences sanitaires nettement plus dures que celles imposées aux agences bancaires, dont les capacités d'accueil du public ont été comparativement plus favorisées. Résultat de ces contraintes, ce sont les banques qui ont le plus profité de la bonne résistance du marché du crédit à l'habitat, dont la production hors renégociations s'est établie à 192,4 milliards d'euros en 2020, à peine en-deçà des 193,0 milliards d'euros enregistrés en 2019. La normalisation du contexte sanitaire devrait toutefois permettre au marché de la délégation de retrouver ses tendances longues en 2021, et surtout en 2022.

UNE RECHERCHE D'OPTIMISATION DANS TOUS LES COMPARTIMENTS DE L'ACTIVITÉ

Le Groupe MNCAP est confronté à la double nécessité de renforcer :

1. Sa rentabilité

La capacité du groupe à servir ses adhérents de façon autonome dépend directement de sa solvabilité et donc, de la mobilisation de fonds propres conséquents. Dans ce contexte, le renforcement de la capacité bénéficiaire du groupe est une condition nécessaire pour conserver son indépendance sur le long terme.

2. Sa compétitivité

Le secteur de l'assurance emprunteur est de plus en plus concurrentiel et déflationniste (le CCSF estime entre 20% et 41% la baisse des prix observée depuis 2010 sur le marché de la délégation et de la substitution d'assurance, selon les segments). Ce constat de marché impose au groupe de rester compétitif à tout moment, c'est-à-dire d'enrichir sa proposition de valeur tout en proposant continuellement aux adhérents le meilleur prix.

Pour préserver à la fois sa rentabilité et sa compétitivité, le Groupe MNCAP a ainsi poursuivi sa recherche d'optimisation dans toutes les composantes de son activité tout au long de l'année 2020.

Optimisation de la gestion financière

Les portefeuilles de MNCAP et de MNCAP-AC se sont de nouveau diversifiés en 2020. Une façon d'atténuer leur risque global et de compenser la baisse tendancielle de rendement sur les classes d'actifs traditionnelles. Déjà largement amorcée vers l'immobilier au cours des dernières années, cette diversification vers les actifs non cotés s'est ainsi accélérée, dans le cadre notamment d'une stratégie de gestion plus active et opportuniste. Résultat de cette réorientation, les portefeuilles ont généré un rendement global stabilisé un peu inférieur à 3%, en ligne avec celui de l'exercice précédent, générant 1,82 M€ de produits financiers.

Maîtrise des coûts

Le groupe a accéléré le changement de son modèle de rentabilité en réinternalisant un grand nombre de tâches auparavant sous-traitées. Ce moindre recours à la sous-traitance a permis une baisse sensible du ratio frais généraux/chiffre d'affaires.

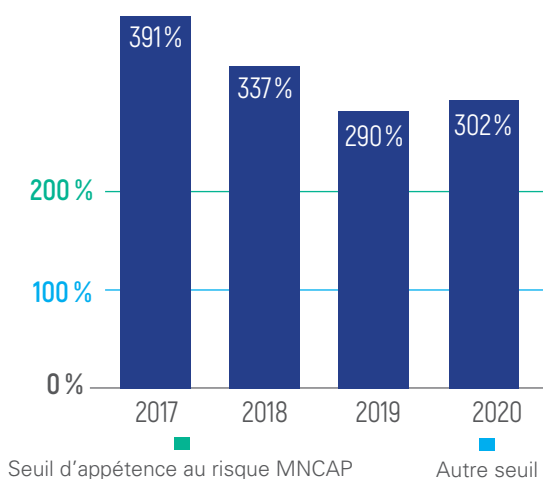
Optimisation du modèle prudentiel *(lire entretien avec Raouf Zaoui en page 15)*

Le chantier de masterisation des données a été lancé en 2020 par le service actuariat. En plus d'améliorer la capacité à maîtriser la tarification, il vise notamment à affiner l'évaluation des risques portés par le groupe sur son portefeuille de prêts assurés et donc, d'évaluer au plus juste son taux de solvabilité.

UN TAUX DE COUVERTURE RENFORCÉ

Le taux de couverture (SCR), qui définit le capital requis pour faire face aux risques portés par le groupe, a augmenté en 2020 pour atteindre 302%, soit plus de 100 points au-dessus du seuil d'appétence au risque défini par le Groupe MNCAP, et plus de 200 points au-dessus du minimum légal défini dans le cadre de Solvabilité 2. Cette progression découle de plusieurs paramètres :

- le ralentissement de la production en 2020, qui a mécaniquement allégé la pression sur les fonds propres ;
- la hausse du taux de réassurance sur les dernières générations de contrat (plus de 80% en 2020, contre une moyenne historique comprise entre 50% et 70%). Cette progression reflète la prudence du groupe et la marge de sécurité que celui-ci a cherché à conserver dans le contexte sanitaire actuel ;
- la hausse des fonds propres du groupe, qui a atteint 84,16M€ au 31 décembre 2020 grâce à un résultat net 1,61M€ en 2020 (contre respectivement 1,28M€ et 0,51M€ lors des deux exercices précédents).



Un taux de couverture toujours largement excédentaire

COVID-19 : UN CHOC SOUS CONTRÔLE

Les conséquences de la crise du Covid-19 et de son cortège de mesures sanitaires sont restées largement maîtrisées par le Groupe MNCAP. L'impact interne a tout d'abord été amorti grâce aux moyens techniques rapidement mis en place pour permettre à la totalité des salariés de télétravailler à 100% de leur temps de travail, à la robustesse du système d'information et surtout, aux vastes efforts consentis par l'ensemble de l'équipe pour poursuivre sa mission sans rupture de charge. L'impact sur le risque a lui aussi été limité. Seule une légère sinistralité pourrait toutefois se manifester cette année avec un léger décalage, suite à la sortie des mesures de soutien gouvernemental qui affecteront le marché de l'emploi.



Fatiha Chinbou

Manager de MNCAP Services

22

Une belle escale incontournable sous le soleil de Marrakech, ça vous dit ? Bienvenue à quai ... et au taquet à MNCAP Services où vous accueillent Fatiha Chinbou et les vingt femmes gestionnaires et comptables qui chaque jour font tout pour mériter le « Prix » de la qualité de service avec la plus belle « Marge » de confiance décernée par les assureurs, partenaires et clients !

Comment a commencé l'histoire de MNCAP Services Maroc et comment s'est-elle développée ?

D'abord, permettez-moi de vous dire l'honneur pour toute l'équipe de rencontrer tous les lecteurs de ce rapport 2020. Quel chemin parcouru depuis 2010 où nous étions quatre gestionnaires accompagnant le CIRCI cher à monsieur Fret. Nous gérons des contrats d'assurance emprunteur et nous avons déjà de l'assurance ! Depuis, il y a eu des étapes importantes dont celle qui nous a conduites, à partir de la fin 2016, à être largement reconnues et adoptées par les assureurs et partenaires que nous accompagnons.

C'était un vrai challenge pour l'équipe ?

Il est vrai qu'au Maroc, l'assurance de crédit immobilier n'était pas au départ identifiée et connue. Aujourd'hui, nous sommes fières de gérer des comptes d'assureurs incontournables comme Magnolia pour Generali ou AXA, Hodeva, Lifesquare, Malakoff Médéric. Nous assurons aussi d'importantes missions pour le compte du Groupe MNCAP.

En quoi consiste au quotidien le travail des vingt gestionnaires et comptables que vous accompagnez ?

Chacune dans l'équipe, j'allais dire dans la famille, est polyvalente, en capacité de gérer les contrats, de la souscription à la résiliation. Courriers, suivis des changements administratifs, impayés, appels de cotisations, prélèvements, avenants de contrats, mises en demeure et bien sûr répondre aux nombreuses questions des clients.

Comment fait-on pour gagner puis conserver la confiance de ceux qu'on accompagne ?

La confiance, ça se tisse petit à petit et ça grandit dans le respect et l'écoute mutuelle. Je crois que l'empathie et la bienveillance sont solidement ancrées dans notre culture au Maroc. Ce sont les meilleurs tremplins pour générer la confiance !

Oui mais ça ne suffit pas !

Vous avez raison, l'expertise, la réactivité et la personnalisation de chaque réponse apportée sont essentielles. Nos gestionnaires sont diplômées, et la formation permanente enrichit notre approche. Une semaine par mois nous sommes accompagnées ici par Christian Belval (c'est une chance pour lui et pour nous !). Nous nous adaptons en permanence aux produits nouveaux et aux évolutions réglementaires. Je fais aussi en sorte que l'équipe soit force de proposition pour améliorer sans cesse la qualité de service. Tout cela se construit en plein accord avec messieurs Ribourg, Depaix, Larroumet et toute la direction du Groupe MNCAP à Paris. Il n'y a pas de turn-over à MNCAP Services et le bonheur au travail est palpable !

Qu'est ce qui fait votre fierté aujourd'hui ?

La confiance que nous partageons entre nous et celle qu'accordent chaque jour nos clients à notre équipe féminine, dont je suis si fière !

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Demain sourit, les nouveaux partenariats signés génèrent de nouveaux produits, c'est un challenge qui nous motive. Nous voyons avec enthousiasme l'arrivée de CAP 2025 comme une somme de nouvelles opportunités et peut-être que les nouvelles collaboratrices qui nous rejoindront rendront nos 184 mètres carrés trop petits !

Sophie Barbier

Secrétaire générale
et membre du comité exécutif



Une belle rencontre de plus ... La pudeur, la modestie et la rigueur sont les trois premières sensations qui se dégagent de l'échange, très vite rejointes par l'enthousiasme et la passion de sa maison, de ses métiers ! Sophie Barbier juriste de formation a connu, depuis vingt ans, un formidable développement de carrière au sein du groupe. La gestionnaire sinistre des années 2000 est aujourd'hui secrétaire générale, membre du COMEX, particulièrement en charge de la conformité. Les RH sont aussi rattachées à son poste. Ces fonctions croisées sont par nature transverses et elles incarnent l'essentiel pour le Groupe MNCAP : l'agilité, l'adaptation, la précision et l'ambition conjuguées.

Ah oui ... et la passion ? Et bien c'est forcément d'écouter, d'accompagner, de faire en sorte que l'harmonie et la rigueur soient toujours alliées. Le lien permanent établi avec l'ACPR, l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution est à la fois protecteur et exigeant. Cette vigilance de tous les instants est en même temps une clef de notre liberté. Aujourd'hui, elle aime le Groupe MNCAP pour ses facultés à relever de nouveaux challenges, à se réinventer, tout en veillant à son indépendance qui est une source de fierté pour l'ensemble des collaborateurs. Prévoyance, nouveaux partenariats, nouveaux produits, la ligne d'horizon éclaire le quotidien des services.

En route pour CAP 2025 ! On aime accompagner les partenaires et les adhérents avec la minutie de l'horloger de précision ou de l'orfèvre. Pour Sophie, développer l'esprit de service passe aussi par le bien-être de chacun des collaborateurs. La richesse de mon poste c'est de pouvoir partager, d'accompagner au quotidien l'ensemble des forces vives de la maison, l'ensemble des services, des administrateurs au COMEX. Le plaisir est souvent à la hauteur de la charge. La secrétaire générale est à la fois sur le pont, elle hisse les voiles, surveille la salle des machines, veille à la météo et fait en sorte que chacun soit confortable à son poste !



2021 : UNE ANNÉE DE NORMALISATION

La reprise de l'économie et la dynamique partenariale de ces dernières années favorisent le rebond de la production du groupe.



24

L'amélioration, début 2021, de la situation sanitaire liée à la pandémie, supportée par la mise en œuvre d'une vaccination de masse et par la levée progressive des mesures restrictives dans de nombreux pays, génère une accélération de la croissance économique. Cette reprise s'accompagne d'une légère remontée de l'inflation, mais aussi d'une dynamique de l'emploi. Ce contexte apparaît favorable pour le marché immobilier français qui s'appuie sur la poursuite de la hausse des prix, la dynamique de la demande, et des taux d'intérêt toujours au plus bas et très attractifs.

À ce titre, l'exercice 2021 se présente sous de bons auspices pour le Groupe MNCAP et les premiers chiffres de production sont encourageants, d'autant que de nouveaux partenariats montent en puissance.

Cela permet au Groupe MNCAP d'envisager avec optimisme, la mise en œuvre des premières étapes du plan CAP 2025 arrêté par le conseil d'administration début 2021.

En attendant une normalisation du marché prévue en 2022, cet exercice de transition est par ailleurs l'occasion de :

- repositionner plusieurs offres historiques, afin de répondre aux mieux aux attentes du marché dans un contexte de pression concurrentielle croissante,
- poursuivre l'optimisation du modèle prudentiel,
- continuer d'enrichir la plateforme de services (gestion des sinistres en ligne, e-santé...).

**Laure Monjoin****Responsable MOA**

L'AUTONOMISATION DU PARCOURS CLIENT TRANSFORME LA FAÇON D'EXERCER NOTRE MÉTIER

Si notre mission reste la même, celle de faciliter l'accès à la propriété à travers des offres d'assurance protectrices et au juste prix, la façon dont nous exerçons notre métier a quant à elle radicalement changé en quelques années. La maîtrise d'ouvrage (MOA) a été logiquement aux avant-postes de cette mutation. Lorsque je suis arrivée, en 2013, nous étions de taille plus modeste. Le processus papier accompagnait le parcours de souscription de l'adhérent et alimentait les échanges avec nos partenaires historiques, qui étaient essentiellement des acteurs de l'économie sociale.

En 8 ans, nous avons dû adapter notre façon de travailler à un nouveau monde, celui des réseaux de courtage, et à la nécessité de dématérialiser le parcours client dans un contexte d'autonomisation de l'emprunteur. Certains événements nous ont grandement aidé. Notre partenariat avec un grand acteur du marché nous a par exemple permis de rehausser notre degré d'exigence, tandis que Cap 2020 nous a apporté un cadre et une ambition. Et cette évolution est loin d'être terminée. L'époque où un produit s'installait dans le paysage pour une dizaine d'années est bel et bien révolue. Notre rôle ne consiste plus seulement à créer des offres avec des tarifs, des versions et adaptations toujours plus attractives tout en raccourcissant le parcours client.

Au cœur de ces multiples projets de transformation, la MOA a dû à la fois se réinventer, adapter nos systèmes

d'informations aux besoins des partenaires, gagner en réactivité et se décroiser. La transversalité des projets m'amène ainsi à interagir en étoile avec l'ensemble des parties prenantes de notre écosystème : les utilisateurs internes de nos outils, les partenaires distributeurs et, bien sûr, les réassureurs. Alors que nos contacts avec eux étaient auparavant limités, ces derniers sont désormais des acteurs de notre transformation. En mettant leurs outils à notre disposition, ils enrichissent en effet notre portefeuille de solutions, que nous adaptons à nos propres exigences, tout en alimentant notre propre capacité d'innovation. Parmi ces briques à notre disposition figurent notamment la e-sélection. Nous travaillons dans ce sens avec plusieurs réassureurs, dont certains ont mis à disposition de nos partenaires ce type de moteurs et que nous avons souhaité réintégrer à nos propres outils l'année dernière. La période du confinement a donc été très active pour la MOA, avec la mise en place du premier moteur de e-sélection en interne. Et ce n'est qu'un début. Nous continuerons d'intégrer d'autres moteurs de e-sélection et de proposer à nos partenaires un portefeuille de solutions intégrées et adaptées à un large éventail de contraintes. Et côté adhérent, les prochaines étapes faciliteront la fluidité de son approche. La MOA n'en a pas fini de transformer la relation avec les partenaires et les assurés, voie dressée, prête à cette nouvelle course au large.



CAP 2025 : UNE NOUVELLE FEUILLE DE ROUTE POUR UN NOUVEAU SOUFFLE

Fort du succès du plan Cap 2020, qui a transformé le groupe en un acteur modernisé, solide et désormais incontournable sur le marché de la délégation, le Groupe MNCAP dessine son avenir avec un nouveau plan stratégique : Cap 2025. L'objectif est de poursuivre sa transformation, tout en sanctuarisant ce qui fait sa singularité : son indépendance, sa mission historique d'aide à l'accession immobilière et ses valeurs mutualistes au service des adhérents.

LES OBJECTIFS DE CAP 2025

8%

Atteindre **une part de marché** de 8% sur les contrats alternatifs

+50%

Faire croître les activités d'**assurance hors emprunteur** de 50% par rapport à 2020



Consolider les commissions de gestion pour compte de tiers

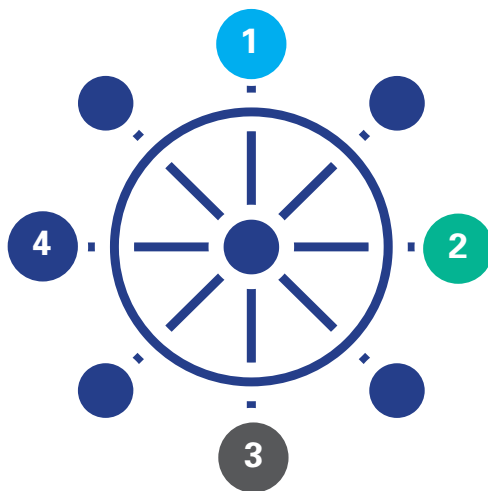


Parfaire le socle du modèle économique*

Faire croître les fonds propres au-delà de 100 millions d'euros

Optimiser le recours à la réassurance et aux autres instruments financiers

Conserver un ratio de couverture du SCR au-delà de 200%



LES PILIERS DE CAP 2025

Renforcer le volontarisme en matière de développement

- **Consolider les positions** auprès des principaux courtiers du marché en veillant à un certain équilibre entre les partenaires
- **Imaginer et développer** de nouveaux schémas de distribution
- **Elargir la palette de garanties et de services** à d'autres secteurs de l'assurance de personnes
- **Renforcer** la connaissance du marché et la notoriété

Accroître les investissements technologiques pour asseoir la compétitivité et garantir la qualité de service

- **Mettre à niveau la totalité des infrastructures et des outils numériques**
- **Enrichir et exploiter en permanence les données** pour optimiser les processus commerciaux, de tarification et de gestion des risques

Renforcer l'excellence en matière d'expérience client et partenaire

- **Déployer une architecture ouverte** facilitant l'interfaçage avec les outils des partenaires dans une logique de processus sans couture
- **Poursuivre l'intégration des moteurs e-sélection** et comparer les sélections médicales
- **Capitaliser sur l'engagement en matière de développement de services numériques** pour optimiser les parcours clients et gestionnaires

Passer du capital humain au potentiel humain

- **Faire de l'agilité, de la taille humaine et du dynamisme** les éléments structurants et attractifs de la marque employeur
- **Consolider l'efficacité** par l'échange direct, les circuits courts de décision et la communication permanente
- Faire du socle de valeurs **un vecteur du sentiment d'appartenance**
- Toujours mieux **identifier les talents, les valoriser et les faire progresser**
- **Anticiper les transformations des métiers** et accompagner et responsabiliser les collaborateurs
- Donner les moyens aux administrateurs d'appréhender dans la durée **les enjeux du groupe et la notoriété**

ROLAND JOURDAIN

Coureur au large

Bienvenue sur la trace d'un skipper qui pose un regard engagé et exigeant sur l'humanité qui l'entoure depuis le plus beau terrain de jeu du monde. Ces records sont nombreux sur toutes les mers du globe, Route du Rhum, Vendée Globe, Transats... Bienvenue pour une course au large qui est aussi un bon tour de notre planète !

Roland Jourdain, à quoi a ressemblé cette crise sanitaire vue de la mer ?

L'arrivée du Covid a été pour beaucoup comme une énorme baleine qui vient télescoper la quille du navire. Ce moment est en même temps une invitation urgente à quitter tout esprit pirate ou prédateur, à soutenir des projets qui auront le plus d'impact positif pour la planète en réconciliant dans l'harmonie, l'homme et la nature. C'est exactement le sens de mon engagement avec le projet Kairos et le fond Explore ces dernières années.

Vous étiez sur le pont quand la pandémie s'est déclarée ?

Précisément, je coachais pour Vendée Globe Kojiro Shiraishi, le premier skipper japonais à y participer. Kojiro considère que notre premier adversaire c'est souvent nous-mêmes et que nous devons faire de la place pour les meilleurs événements qui peuvent advenir quels que soient les grains ou les nuages. Notre pacs entre préparation Bigoudène et anglo-Nipponne a été très profitable !

C'est quoi pour vous le bon partenariat ou le bon management dans une équipe ?

Aujourd'hui, beaucoup de sportifs de haut niveau ont des préparateurs physiques et mentaux ; pour certains la préparation reste moins académique. Dans tous les cas pour un coureur au large, le bon partenariat, le bon management repose sur la confiance totale dans l'équipe à bord et à terre. Avec le co-skipper en Transat ou à terre, c'est la différence qui nous enrichit mais quand il y a une question essentielle de sécurité ou de stratégie, le patron décide !

Précisément en mer, on passe son temps à adapter la stratégie en fonction des éléments du moment ...

Oui, on oscille en permanence entre l'ultra précision et la gestion des impondérables. Il faut savoir concilier l'artisan et l'expert à la manœuvre. En ce sens, il me semble que le skipper, comme vous, défend et incarne l'esprit mutualiste. Les nouvelles générations sont de plus en plus professionnelles et leurs bateaux de plus en plus techniques. Ce que le public retient, ce qui le fait rêver, ce n'est pas la puissance d'un nouveau foiler, l'apport de l'intelligence artificielle dans ces courses 2.0, c'est bien la conquête de nouveaux territoires et la trajectoire intérieure que le voyage procure !

La plus belle course est toujours la suivante, sauf si la concurrence ...

D'une certaine manière la concurrence n'existe pas quand on est au clair avec soi-même ! En mer chaque mille parcouru est différent. On marie nos certitudes sans schémas préconçus à l'état de veille permanente. Et comme dit mon copain Jean Le Cam : « Plus tu es vieux et plus tu as fait de conneries. Tu finis forcément par savoir celles à éviter ! »

Quel regard portez-vous sur l'outil de travail ?

Vous connaissez la réputation de Vendée Globe ? C'est au moins un emmerdement par jour ! L'innovation c'est formidable, la soif de conquête et de découverte essentielle mais cultiver le plaisir et la liberté est pour moi incontournable. Le paradoxe en mer c'est qu'on est à la fois libre et prisonnier, intimement lié aux quelques mètres carrés de son bateau dans une relation ambiguë et quasi charnelle. Dans cette contrainte existe une immense et précieuse liberté. La solitude non choisie au milieu des grandes villes pèse plus. Sur le bateau, elle invite au dialogue à l'infini avec le reste du monde.

Comment jugez-vous la jeune génération des coureurs qui arrive ?

Les valeurs de fond sont bonnes et tout le monde reste humble face aux éléments. Il y a toujours des causes plus grandes que nous et on se détourne pour aider celui qui est en détresse. Le marin idéal comme le bateau idéal n'existent pas. Je suis persuadé que l'avenir de la course au large dépendra de la capacité des acteurs à inventer des modèles plus soutenables et moins impactants.

A quoi rêve Roland Jourdain aujourd'hui ?

Quand j'avais 14 ans après l'école de voile, je n'allais pas au bistrot mais j'allais m'asseoir sur la plage orientée au sud et je contemplais la ligne d'horizon légèrement courbée. Je voulais déjà, comme aujourd'hui, aller voir derrière. Course après course au large, j'ai repoussé cet horizon et puisque la terre est ronde, je suis revenu à la maison, chaque fois un peu plus passionné et plus gourmand de partage et d'humanité.

Bon CAP 2025 à vous !



FLORENCE ARNOUX

Administratrice de MNCAP-AC
Directrice grands comptes chez CIS,
groupe familial de catering basé à Marseille

« LA TRANSFORMATION IMPLIQUE DE LA PRISE DE HAUTEUR, UNE CONFRONTATION À D'AUTRES RÉALITÉS. »

Pour rester conforme à sa mission, le Groupe MNCAP n'a jamais cessé de se transformer depuis cinquante ans. Et aujourd'hui comme souvent par le passé, le groupe est à l'aube de nouvelles mutations. Pour des raisons propres au secteur de l'assurance, bien sûr. Mais aussi parce que celui-ci est au centre de transformations profondes qui traversent l'ensemble de l'économie et de la société. Pour poursuivre sa mission, le Groupe MNCAP doit plus que jamais être en mesure d'appréhender ces mutations dans toutes leur complexité et leurs interrelations.

C'est précisément pour cette raison que Florence Arnoux a été invitée en 2019, en tant que membre participante de MNCAP-AC, à enrichir la gouvernance en rejoignant son Conseil d'administration. Une nomination qui répond à la nécessité de prendre de la hauteur sur les grands enjeux du moment, mais aussi à hybrider la réflexion stratégique à travers un regard neuf, non formaté. **« Mon rôle consiste à confronter la MNCAP-AC à d'autres réalités, à d'autres pratiques, puis à en tirer des enseignements utiles pour l'avenir, et particulièrement dans le cadre de CAP 2025 »,** précise Florence.

De fait, son parcours atypique lui permet de mettre à profit une grande diversité d'expériences et de missions. Son activité principale ? Directrice grands comptes et admiratrice chez CIS, groupe international familial coté en Bourse sur Euronext, basé à Marseille et spécialisé dans les services intégrés, la restauration, l'hôtellerie et le Facility Management. Un métier qui amène le groupe à développer des solutions digitales innovantes et à faire face à de forts enjeux RSE et de développement durable dans des environnements isolés dans le monde entier. Mais ses activités ne s'arrêtent pas là. Florence mène plusieurs missions au sein du Medef,

dont elle est administratrice, ainsi qu'au sein de l'association Evolen, qui évolue dans le secteur des énergies, notamment renouvelables. Elle est également Conseillère du commerce extérieur auprès du gouvernement français avec une responsabilité dans l'attractivité de la France, et plus particulièrement de l'Île-de-France, et une implication sur les enjeux environnementaux et territoriaux. Résultat : une autre vision, un regard plus international, la connexion à de nouveaux réseaux, voire l'ouverture vers de nouvelles opportunités d'activités... Les pistes sont nombreuses. Avec quelques premiers résultats concrets, comme le lancement d'un groupe de travail dédié à la RSE.

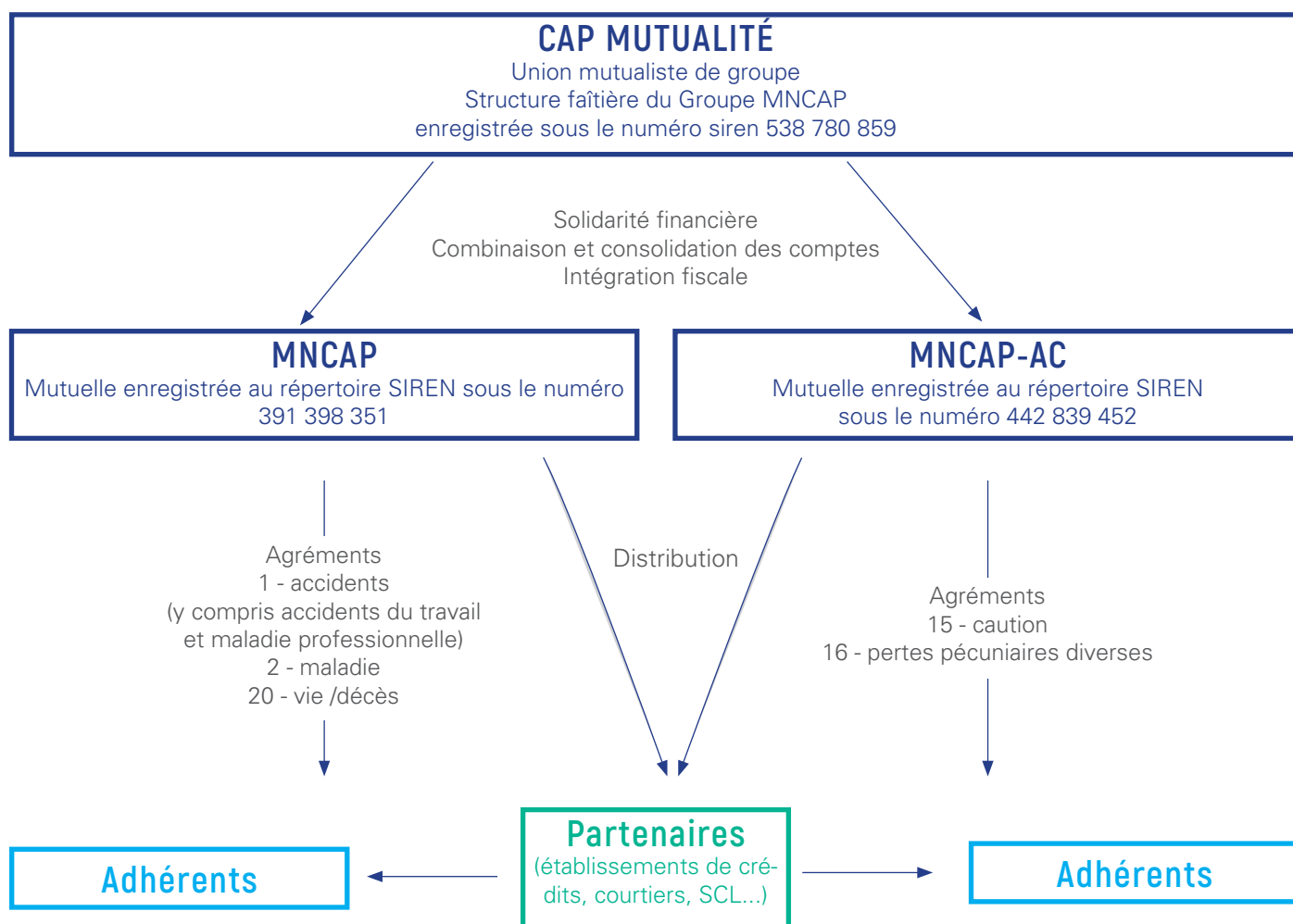
« Les enjeux auxquels est confronté le Groupe MNCAP diffèrent au fond assez peu de ceux auxquels CIS fait face, explique-t-elle. Si le métier et le secteur n'ont rien à voir, si le type d'entreprise diffère (groupe familial coté versus acteur mutualiste), tous deux se rejoignent sur une même nécessité : celle de rester indépendant dans un monde de géants en proie à une forte pression réglementaire et normative. » Dans cette course au renouvellement permanent, tous deux ne manquent pas d'atouts, à commencer par une structure à taille humaine, une gouvernance réactive, une agilité dans la prise de décision et une forte motivation des équipes.

Et le groupe MNCAP n'est pas le seul à tirer un bénéfice de ce croisement des regards. **« Siéger auprès d'administrateurs très expérimentés et légitimes dans ce secteur m'a permis de me former à un métier complètement nouveau pour moi, d'en maîtriser les codes et finalement, d'enrichir ma vision d'univers et d'horizons complémentaires à ma propre expérience »,** confie Florence. Une collaboration mutuellement bénéfique, donc.

UN GROUPE AU SERVICE DE SES ADHÉRENTS, AUX CÔTÉS DE SES PARTENAIRES

Le Groupe MNCAP est un groupe mutualiste composé de deux mutuelles affiliées à l'Union mutualiste de groupe CAP MUTUALITÉ. Sa mission est d'offrir à ses adhérents des prestations d'assurance de prêts réellement protectrices et au juste prix en s'appuyant sur un large réseau de partenaires.

32



D'AUTRES TÉMOINS, VÉRITABLES PARTIES PRENANTES DE NOTRE ACTIVITÉ

Florent Vilatte

**Directeur des marchés chez Magnolia.fr,
courtier 100% digital en assurance de prêt et
partenaire historique du Groupe MNCAP**

Notre partenariat a débuté avec la subdélégation de la gestion de nos contrats d'assurance emprunteur Generali, dont le Groupe MNCAP prend en charge pour notre compte les prélèvements, la gestion des sinistres ou encore des impayés. Cette première collaboration s'est enrichie au fil du temps avec le lancement de nouvelles offres que nous co-concevons à leurs côtés et dont le Groupe MNCAP est à la fois le gestionnaire et porteur de risque. Après une première offre BtoB fin 2017, deux nouveaux produits ont ainsi vu le jour en 2020 avec un nouveau réassureur.

La durée et l'enrichissement progressif de notre partenariat s'expliquent notamment par la qualité de nos interactions. Accessibles et disponibles, nos interlocuteurs sont aussi souvent les décideurs situés à des niveaux élevés de l'organigramme. Ecourtées au maximum, les chaînes de décision permettent ainsi de répondre à nos sollicitations avec une grande réactivité et en toute transparence. Une qualité décisive, lorsque l'on sait qu'un tarif dispose d'une durée de vie moyenne de 12 mois.



Djibril Samba

Golfeur professionnel et assuré par la MNCAP

J'enseigne le golf depuis de nombreuses années. Depuis plus longtemps encore je suis insulinodépendant, diabétique de type 1. Ma maladie n'a jamais entravé ma passion, ni empêché d'améliorer mon handicap ... au golf ! Je souhaitais emprunter sur vingt ans pour mon acquisition immobilière. L'accompagnement est un point essentiel dans mon métier, celui proposé par la MNCAP pour assurer mon emprunt a été idéal. Ils ont su apprécier le risque médical et m'ont proposé un juste prix, confiance et larges garanties incluses. Toutes les démarches ont été fluides et m'ont donné le sentiment d'être accompagné par de grands professionnels. Je suis très sensible à la vocation mutualiste de la MNCAP. J'ai moi-même créé l'AGDF, l'Association des Golfeurs Diabétiques de France qui, à travers un programme sport-santé sur mesure, accompagne l'activité sportive, quelles que soient les pathologies. Grâce à l'ARS, dans le cadre du dispositif Prescri'Forme, nous soutenons des programmes sportifs sur ordonnance. Le programme est une invitation sportive à un rythme non violent qui conduit chacun à plus d'autonomie quotidienne. Comme pour la mutuelle, diminuer le risque pour chaque personne accompagnée est une sacrée victoire.



Rita Grillon

Service Souscription Tarification

J'ai eu la chance d'intégrer les équipes de la MNCAP dès 2009 et je crois modestement que je suis un exemple de ce que la parité peut amener au sein des services. Embauchée comme secrétaire, je suis passée par à peu près tous les services : accueil, commercial, caution. Il y a maintenant dix ans, on m'a proposé une solide formation interne qui m'a permis d'évoluer au poste de tarificateur au sein de la sélection médicale. J'adore mon métier. Aujourd'hui, c'est une fierté d'entendre la reconnaissance des adhérents, des courtiers et des réassureurs pour tout le service et pour moi. Être tarificateur au sein de la sélection médicale c'est savoir écouter, conseiller, proposer des garanties, étudier le dossier de souscription médicale de l'adhérent sans jamais se substituer au médecin conseil. Le champ d'intervention et d'expertise est large, avec également des souscriptions du côté du risque professionnel et sportif. Il faut être très réactive et souvent tenir le 48h chrono ! Bien sûr, nous avons besoin de la complémentarité et de l'aide d'autres services comme l'informatique, l'actuariat et le service prestations. Je souhaite que 2021 soit une année phare pour le Groupe MNCAP.



34

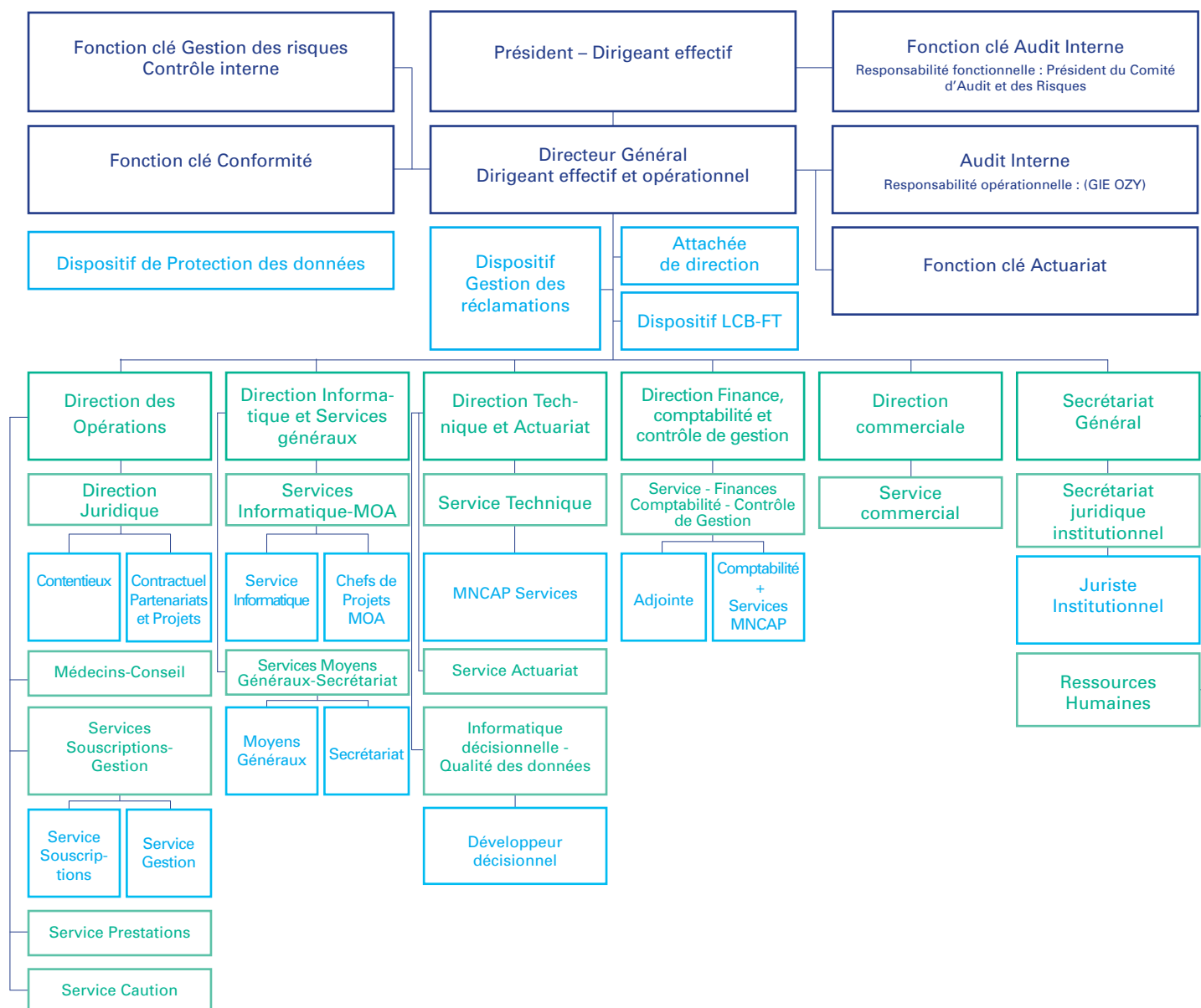


Annabelle Le Guevel

Gestionnaire Service Prestations

Pour moi, le cœur du métier au service prestations, c'est justement d'accompagner l'adhérent ou le partenaire avec cœur ! La compassion et la distance professionnelle sont essentielles dans cette période où l'urgence des situations nous invite à une réponse et à une indemnisation rapide et optimale. Ma première satisfaction est toujours celle de l'adhérent. La dématérialisation fait qu'il est aujourd'hui mieux informé et plus exigeant. Il est devenu un partenaire engagé. Nous sommes cinq dans le service, très soudés, je dirais heureux ! Grâce aux nouveaux partenariats nous serons bientôt sept, c'est pour moi une chance et une fierté. Ce sera aussi l'occasion de mettre en place une communication encore plus transversale avec nos partenaires internes : la comptabilité, la MOA qui booste en permanence outils et méthodologie et MNCAP Services à Marrakech avec qui nous échangeons au quotidien. Enfin, la parité me paraît un sujet très important. Nous exerçons des métiers qui demandent beaucoup d'engagement et de précision, dans lesquels la sensibilité et l'intuition féminine sont de précieux atouts !

UN GROUPE AU SERVICE DE SES ADHÉRENTS, AUX CÔTÉS DE SES PARTENAIRES



CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Groupe MNCAP est composé de trois entités : l'Union Mutualiste de Groupe CAP MUTUALITÉ qui en constitue la structure faîtière, et deux mutuelles affiliées, MNCAP et MNCAP-AC.

La gouvernance de tête fonctionne de façon collégiale. Le conseil d'administration de CAP MUTUALITÉ est composé de quinze membres élus pour 6 ans dont neuf sont choisis parmi les délégués à l'assemblée générale représentant MNCAP et six parmi les délégués à l'assemblée générale représentant MNCAP-AC. Le président, le vice-président délégué et les trois vice-présidents du conseil d'administration sont élus parmi ses membres pour une durée de 2 ans. Le vice-président délégué et les vice-présidents assistent le président et exercent toutes attributions particulières qui peuvent leur être confiées.

Les mutuelles affiliées, sont chacune administrées par un conseil d'administration composé de douze à seize membres, élus pour 6 ans parmi les membres participants et honoraires à jour de leurs cotisations. Les membres du conseil d'administration sont élus, à bulletins secrets, par

les délégués de l'assemblée générale au scrutin uninominal majoritaire à un tour.

Le président et le vice-président délégué du conseil d'administration sont élus parmi ses membres pour une durée de 2 ans. Le vice-président peut être amené à remplacer le président en cas d'empêchement.

Les fonctions d'administrateur prennent fin à l'issue de l'assemblée générale d'approbation des comptes tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat de l'administrateur ou au cours de laquelle il atteint l'âge de 70 ans si les conditions de l'article L 114-22 du code de la mutualité ne sont plus respectées.

Au cours de l'exercice écoulé, le conseil d'administration de chacune des mutuelles était composé comme suit :

MNCAP : quinze administrateurs

MNCAP-AC : douze administrateurs

Taux de participation des comités spécifiques et des conseils d'administration du Groupe MNCAP en 2020

Afin d'assurer une gestion saine, prudente et efficace de son activité, le Groupe MNCAP s'est doté dans le cadre de sa gouvernance, de comités spécifiques émanant du conseil d'administration de l'UMG CAP MUTUALITÉ. Ces comités, pourvus d'attributions spécifiques, se sont réunis plusieurs fois au cours de l'exercice 2020 afin de préparer les conseils d'administration et traiter de sujets soumis à leur examen notamment par le président du conseil d'administration. Ces comités sont au nombre de cinq :

**Comité des
rémunérations**

100 %
1 réunion

**Comité d'audit et
des risques**

96 %
12 réunions

**Comité financier et
des placements**

75 %
2 réunions

**Comité d'orientation
stratégique**

100 %
9 réunions

**Conseils d'administration
du Groupe MNCAP**

MNCAP

84,6 %
7 réunions

MNCAP-AC

81,6 %
6 réunions

UMG

85,5 %
6 réunions



Paul Le Bihan



Joseph Perey



Michel Dole



Denis Spasic



Yves Hérault



Jacques Le Guennec



Maryvonne Hamon



Claude Leguay



Dominique Paina



Arnaud Rouxel



Michel de Saint-Rémy



Christian Gaudin



Jean-Claude Fret



Ghyslaine Spasic



Alain Siegrist



Florence Arnoux



Oriane Valade



Christophe Petit



Katia Canonge



COMPOSITION DES CONSEILS D'ADMINISTRATION

MNCAP

Président

Paul le Bihan

Administrateur de sociétés, senior advisor
et membre d'un groupe support de l'EIOPA

Président d'honneur

Jean-Claude Fret

Président, C.I.R.C.I.

Vice-président délégué

Christian Gaudin

Ancien directeur général, BPI

Administrateurs

Katia Canonge (jusqu'au 24 juin 2021)

Directrice d'agence, Entreprises & Habitat

Michel Dole

Ancien directeur, CIL du Jura

Jean-Claude Fret (jusqu'au 24 juin 2021)

Président, C.I.R.C.I.

Maryvonne Hamon

Ancienne directrice commerciale, Crédit Immobilier
de Bretagne

Claude Leguay

Conseiller de direction

Jacques Le Guennec

Président directeur général, Coopérative immobilière
de Bretagne

Dominique Paina

Fondateur et Président de BE-YS Insurance

Christophe Petit

Directeur général, Groupe Convergence

Michel de Saint-Rémy

Ancien président, SCL 44

Denis Spasic

Ancien directeur, Codal de la Moselle

Arnaud Rouxel

Directeur Commercial et Actuariat Santé et Prévoyance,
SIACI SAINT-HONORE

Joseph Perey

Conseiller technique, Président du SCL de la Loire

Oriane Valade

Juriste d'entreprise Storengy, filiale du Groupe Engie

**Renouvellements d'administrateurs soumis à
l'assemblée générale du 24.06.2021, appelée à
statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2020**

Jacques Le Guennec

Président directeur général, Groupe Coopérative
immobilière de Bretagne

Denis Spasic

Ancien directeur, Codal de la Moselle

**Nominations d'administrateurs soumises
à l'assemblée générale du 24 juin 2021, appelée
à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2020**

Catherine Rouchon

Directrice générale MUTEX, Groupe VYV

Magali Monnot

Directeur technique & Relation Assureur, Groupe APRIL
Administratrice, CARAC Mutuelle d'épargne et de retraites

MNCAP-AC

Président

Paul Le Bihan

Administrateur de sociétés, senior advisor
et membre d'un groupe support de l'EIOPA

Président d'honneur

Jean-Claude Fret

Président, C.I.R.C.I.

Vice-président délégué

Denis Spasic

Ancien directeur, Codal de la Moselle

Administrateurs

Florence Arnoux

Directrice internationale Grand comptes, Catering International
& Services

Katia Canonge (jusqu'au 24 juin 2021)

Directrice d'agence, Entreprises & Habitat

Michel Dole

Ancien directeur, CIL du Jura

Jean-Claude Fret (jusqu'au 24 juin 2021)

Président, C.I.R.C.I.

Maryvonne Hamon

Ancienne directrice commerciale, Crédit Immobilier
de Bretagne

Yves Hérault

Directeur santé prévoyance, Axa Solutions collectives
Axa France

Administrateur, Mutuelle des Chambres de Commerce
et d'Industrie (MCCI)

Jacques Le Guennec

Président directeur général, Groupe Coopérative
immobilière de Bretagne

Joseph Perey

Conseiller technique du président, SCL de la Loire

Alain Siegrist

Directeur général, Groupe Caisse d'Assurance
Mutuelle du Crédit Agricole (CAMCA)

Ghyslaine Spasic
Ancien salarié, Codal de la Moselle, Metz (57)

**Renouvellement d'administrateur soumis
à l'assemblée générale du 24.06.2021, appelée
à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2020**

Paul Le Bihan
Administrateur de sociétés, senior advisor et membre
d'un groupe support de l'EIOPA

**Nominations d'administrateurs soumises à l'assem-
blée générale du 24 juin 2021, appelée à statuer sur les
comptes de l'exercice clos le 31.12.2020**

Sophie Bordelet
Dirigeante de la société Sophie Bordelet
Conseil en actuariat et stratégie

Anne-Marie Cozien
Présidente, AMC Conseil
Vice-présidente, Capgemini Invent

UMG CAP MUTUALITÉ

Président

Paul Le Bihan
Administrateur de sociétés, senior advisor
et membre d'un groupe support de l'EIOPA

Président d'honneur

Jean-Claude Fret
Président, C.I.R.C.I.

Vice-président délégué

Jacques Le Guennec
Président directeur général, Groupe Coopérative
immobilière de Bretagne

Vice-présidents

Christian Gaudin
Ancien directeur général, BPI

Joseph Perey
Conseiller technique, Président du SCL de la Loire

Denis Spasic
Ancien directeur, Codal de la Moselle

Administrateurs

Katia Canonge (jusqu'au 24 juin 2021)
Directrice d'agence, Entreprises & Habitat

Michel Dole
Ancien directeur, CIL du Jura

Jean-Claude Fret (jusqu'au 24 juin 2021)
Président, C.I.R.C.I.

Maryvonne Hamon
Ancienne directrice commerciale, Crédit Immobilier
de Bretagne

Yves Hérault
Directeur santé prévoyance, Axa Solutions collectives
Axa France
Administrateur, Mutuelle des Chambres de Commerce
et d'Industrie (MCCI)

Claude Leguay
Conseiller de direction

Dominique Paina
Fondateur et Président de BE-YS Insurance

Christophe Petit
Directeur général, Groupe Convergence

Arnaud Rouxel
Directeur Commercial et Actuariat Santé et Prévoyance,
SIACI SAINT-HONORE

Michel de Saint-Rémy
Ancien président, SCL 44 (jusqu'au 24 juin 2021)

Denis Spasic
Ancien directeur, Codal de la Moselle

**Nominations d'administrateurs soumises à
l'Assemblée générale du 24 juin 2021, appelée à
statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2020**

Sophie Bordelet
Dirigeante de la société Sophie Bordelet
Conseil en actuariat et stratégie

Catherine Rouchon
Directrice générale MUTEX, Groupe VYV

Magali Monnot
Directeur technique & Relation Assureur, Groupe APRIL
Administratrice, CARAC Mutuelle d'épargne et de retraites

Direction Générale

MNCAP, MNCAP-AC et CAP MUTUALITÉ

Xavier Czech
Directeur général
Trésorier adjoint, Union Nationale Mutualiste
Interprofessionnelle (UNMI)

Dirigeants effectifs

MNCAP, MNCAP-AC et CAP MUTUALITÉ

Paul Le Bihan
Président, MNCAP, MNCAP-AC, UMG CAP MUTUALITÉ
Administrateur de sociétés, senior advisor
et membre d'un groupe support de l'EIOPA

Xavier Czech
Directeur général
Trésorier adjoint, Union Nationale Mutualiste
Interprofessionnelle (UNMI)

Commissaires aux Comptes

MNCAP

Titulaire
SAS Audirex communication

Suppléant
Cabinet Marie

MNCAP-AC

Titulaire
Cabinet Coexco

Suppléant
Grant Thornton France

CAP MUTUALITÉ

Co-commissaires titulaires
SAS Audirex communication
Cabinet Coexco

Co-commissaires suppléants
Cabinet Marie
SAFCN

CAP MUTUALITÉ BILAN ACTIF COMPTES COMBINÉS AU 31/12/2020

En euros	31/12/2020	31/12/2019
1. Écart d'acquisition	-	-
2. Actifs incorporels	1 593 345,13	1 443 855,46
2.a. Portefeuilles de contrats	-	-
2.b. Autres	-	-
3. Placements des entreprises d'assurance	75 290 712,54	62 237 749,00
3.a. Terrains et constructions	8 081 699,76	8 311 549,72
3.b. Placements dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles existe un lien de participation	27 108,16	27 108,16
3.c. Autres placements	67 181 904,62	53 899 091,12
4. Placements représentant les engagements en UC	-	-
5. Placements des entreprises du secteur bancaire	-	-
5.a. Placements dans les entreprises liées et dans les entreprises avec lesquelles existe un lien de participation	-	-
5.b. Autres placements	-	-
6. Placements des autres entreprises	20 960,17	55 264,65
7. Titres mis en équivalence	-	-
8. Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques	17 731 772,09	12 988 490,59
9. Créances nées des opérations d'assurance ou de réassurance	15 438 308,99	17 301 519,66
10. Créances sur la clientèle des entreprises du secteur bancaire	-	-
11. Créances sur les entreprises du secteur bancaire	5 020 988,16	9 898 659,73
12. Autres créances	13 500 290,58	19 451 076,02
13. Autres actifs	15 519 629,34	16 250 131,75
13.a. Immobilisations corporelles	15 519 629,34	16 250 131,75
13.b. Autres	-	-
13.c. Actif circulant	-	-
14. Comptes de régularisation actif	6 221 578,55	6 122 975,25
14.a. Frais d'acquisition reportés	-	-
14.b. Autres	6 221 578,55	6 122 975,25
15. Différence de conversion	-766,98	-562,98
TOTAL DE L'ACTIF	150 336 818,57	145 749 159,13

CAP MUTUALITÉ BILAN PASSIF COMPTES COMBINÉS
AU 31/12/2020

En euros	31/12/2020	31/12/2019
1. Capitaux propres du Groupe	84 160 399,64	82 546 365,43
1a. Capital social et fonds équivalents	4 527 370,02	4 527 370,02
1b. Primes	-	-
1c. Réserves et report à nouveau	78 019 046,82	76 735 177,62
1d. Résultat combiné	1 613 982,80	1 283 817,79
1e. Autres	-	-
1.2 Autres fonds mutualistes	0,00	0,00
1f. Fonds de dotation avec droit de reprise	-	-
1g. Subventions nettes	-	-
2. Intérêts minoritaires	-	-
3. Passifs subordonnés	-	-
4. Provisions techniques brutes	33 422 349,13	25 477 583,09
4a. Provisions techniques vie	7 360 029,87	7 451 168,39
4b. Provisions techniques non-vie	26 062 319,26	18 026 414,70
5. Provisions techniques en UC	-	-
6. Fonds dédiés	-	-
7. Provisions pour risques et charges	14 834 944,72	17 058 322,57
8. Dettes nées des opérations d'assurance ou de réassurance	3 604 136,75	3 859 918,02
9. Dettes envers la clientèle des entreprises du secteur bancaire	-	-
10. Dettes représentées par des titres	-	-
11. Dettes envers les entreprises du secteur bancaire	3 477 119,86	4 227 513,88
12. Autres dettes	7 400 441,63	9 370 040,29
13. Compte de régularisation - passif	3 437 426,84	3 209 415,85
14. Différences de conversion	-	-
TOTAL DU PASSIF	150 336 818,57	145 749 159,13

CAP MUTUALITÉ COMPTE DE RÉSULTAT COMPTES COMBINÉS AU 31/12/2020

En euros	"Activités Assurance NON-VIE"	"Activités Assurance VIE"	Autres Activités	31/12/2020	31/12/2019
1. Primes émises	26 026 521,15	37 425 625,93	0,00	63 452 147,08	53 643 078,53
2. Variation des primes non acquises	144 454,47	0,00	0,00	144 454,47	164 567,83
3. Primes acquises	26 170 975,62	37 425 625,93	0,00	63 596 601,55	53 807 646,36
4. Produits d'exploitation bancaire	0,00	0,00	0,00	-	-
5. Chiffre d'affaires ou produit des autres activités	0,00	0,00	555 692,54	555 692,54	558 815,14
6. Autres produits d'exploitation	203 301,06	442 917,74	10 739,08	656 957,88	3 203 122,34
7. Produits financiers nets de charges	1 358 025,09	300 656,45	-	1 658 681,54	1 566 974,93
8. Total des produits d'exploitation courants	27 732 301,77	38 169 200,12	566 431,62	66 467 933,51	59 136 558,77
9. Charges des prestations d'assurance	-14 779 453,42	-6 655 133,21	0,00	-21 434 586,63	-16 991 489,20
10. Charges ou produits des cessions en réassurance	-1 352 100,57	-9 977 390,35	0,00	-11 329 490,92	-8 967 951,70
11. Charges d'exploitation bancaire	0,00	0,00	0,00	-	-
12. Charges des autres activités	0,00	0,00	-1 324 864,25	-1 324 864,25	-1 383 814,07
13. Charges de gestion	-11 810 967,77	-16 884 384,07	-1 486 092,67	-30 181 444,51	-29 959 205,90
14. Total des charges d'exploitation courantes	-27 942 521,76	-33 516 907,63	-2 810 956,92	-64 270 386,31	-57 302 460,87
15. RÉSULTAT DE L'EXPLOITATION COURANTE	-210 219,99	4 652 292,49	-2 244 525,30	2 197 547,20	1 834 097,90
16. Autres produits nets	-	-	27 046,00	27 046,00	101 632,06
17. Résultat exceptionnel	-	-	0,56	0,56	-
18. Impôts sur les résultats	-	-	-610 610,96	-610 610,96	-651 912,17
19. RÉSULTAT NET DES ENTREPRISES INTÉGRÉES	-210 219,99	4 652 292,49	-2 828 089,70	1 613 982,80	1 283 817,79
20. Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence	0,00	0,00	0,00	-	-
21. Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition	0,00	0,00	0,00	-	-
22. RÉSULTAT NET DE L'ENSEMBLE COMBINÉ				1 613 982,80	1 283 817,79

CAP MUTUALITÉ ENGAGEMENTS REÇUS ET DONNÉS AU 31/12/2020

	31/12/2020	31/12/2019
Engagements reçus	-	-
Engagements donnés	3 665 294,23	4 358 865,24
Avals, cautions et garanties de crédit	-	-
Titres et actifs acquis avec engagement de revente	-	-
Autres engagements sur titres, actifs ou revenus	3 665 294,23	4 358 865,24
Droits de tirage donnés à un fond de garantie	-	-
Autres engagements donnés	-	-
Engagements réciproques	9 482 309,00	8 128 328,00
Valeurs reçues en nantissement des cessionnaires et rétrocessionnaires	9 482 309,00	8 128 328,00
Valeurs reçues d'organismes ayant donné des opérations en substitution	-	-
Valeurs gérées dans le cadre d'engagements pris au titre de la branche 25	-	-
Autres engagements réciproques	-	-
Valeurs appartenant à des mutuelles	-	-
Autres valeurs détenues pour compte de tiers	-	-



Groupe MNCAP
Email : contact@mncap.fr
Tél: 01 42 12 72 27
Fax : 01 42 12 72 29
5, rue Dosne 75116 Paris

MNCAP
Décès, incapacité, invalidité
SIREN n° 391 398 351

50.1439056
30.7474253

MNCAP-AC
Assurances caution, protection chômage
SIREN n° 442 839 452

CAP MUTUALITÉ
SIREN n° 538 780 859

39056
24253