



Rapidement, le contingent de médecins a été rejoint par les dentistes, puis en 2003 par les kinésithérapeutes.

© Stockdisc

40 ANS D'EXISTENCE

Amonis: premier de classe des fonds de pension

PAR JULIE LUONG

UN ENTRETIEN RÉALISÉ AVEC FRANÇOISE LECLERO

Avec ses 24.000 membres et son milliard d'euros en capital investi, Amonis – jadis «Caisse de Prévoyance des Médecins» – tire après 40 ans d'existence un bilan plus que positif.

Tout en s'ouvrant à d'autres catégories d'indépendants et en adoptant le nouveau statut d'OPF, le fonds de pension s'attelle encore et toujours à fidéliser ses membres.

Parce qu'on ne change pas une équipe – médicale – qui gagne.

UNE VOCATION HISTORIQUE

En 1967, cinq médecins décident de fonder la Caisse de Prévoyance des Médecins (CPM) dans le but de gérer les avantages sociaux INAMI accordés à la profession. Ces avantages sociaux constituent en fait un montant compensatoire perçu par certains prestataires de soins ayant accepté d'appliquer les tarifs INAMI pour leurs prestations médicales. Comme tels, ils doivent obligatoirement être affectés à une pension complémentaire et/ou à un

revenu garanti en cas d'incapacité de travail. Voilà, au départ, la raison d'être de la CPM, devenue Amonis depuis 2004. Rapidement, le contingent de médecins ainsi constitué a été rejoint par les dentistes, puis en 2003 par les kinésithérapeutes. Amonis s'est également ouvert aux professions libérales autres que les prestataires de soins, même si ces dernières restent peu représentées. En 2007, le fonds de pension a d'autre part troqué son statut d'ASBL pour se doter

>>>

>>> d'un tout nouveau cadre juridique et fiscal: celui d'Organisme de Financement des Pensions (OFP), qui deviendra obligatoire pour toutes les institutions de retraites professionnelles dès 2012. Dans la foulée, Amonis s'est ouvert à tous les indépendants, comme prévu par le législateur. Pour autant, la vocation historique d'Amonis n'a pas changé. C'est pourquoi la priorité reste aujourd'hui la fidélisation des membres et l'accueil des prestataires de soins fraîchement diplômés. «Nous n'avons pas d'approche active face aux autres professions libérales. Car ce n'est pas parce qu'on peut faire quelque chose statutairement qu'on peut le faire stratégiquement», commente Françoise Leclerq, Directeur Général d'Amonis. «Se construire une notoriété auprès d'une nouvelle cible a un coût et nous privilégions avant tout la fidélisation de nos membres, qui

mensuelle), Amonis peut se targuer d'un taux de pénétration d'environ 50% dans le milieu des professions de soins de santé. Un score plus qu'honorable, compte tenu d'une concurrence bien présente... Avec plus d'un milliard d'euros en capital investi, Amonis est par ailleurs le deuxième fonds de pension belge, après Suez-Tractebel. Une position flatteuse pour un organisme atypique comme Amonis qui, contrairement au premier de liste, n'est pas un fonds captif, organisé pour le personnel d'une entreprise. Amonis a par ailleurs remporté pour la troisième fois en 2006 l'award de l'Investment & Pension Europe (IPE), une institution de référence dans le domaine. «Ce prix ne récompense pas seulement notre rendement mais surtout la gestion globale du fonds, et en particulier la gestion des risques», explique Françoise Leclerq.

Enfin, le fonds de pension bénéficie du contrôle de la CBFA (Commission Bancaire, Financière et des Assurances) qui veille sur la prudence de la gestion, un critère que Françoise Leclerq qualifie de «primordial pour la pérennité de l'institution». Cette stratégie semble, il est vrai, porter ses fruits. Ainsi, selon le rapport annuel de gestion pour l'année 2006, le rendement sur placement atteint 9,62% avec une moyenne annuelle de 10,99% sur les 12 dernières années (contre 8,14% pour l'Association Belge des Institutions de Pension). Les membres ont, quant à eux, bénéficié en 2006 d'un rendement net de 5,5% qui se compose d'un taux de base de 3,75% auquel s'ajoute un taux de distribution de résultat de 1,75%. Amonis s'est en effet fixé pour but d'offrir à ses membres un rendement de minimum 5% (même si l'objectif sur le long terme est nettement supérieur) mais surtout de leur garantir la sécurité quant au taux de base – actuellement le plus élevé du marché.



Françoise LECLERQ

est diplômée de HEC (Hautes Etudes Commerciales), a été General manager chez GIB de 2000 à 2002 et est Chief executive officer d'Amonis depuis 2002.

flc@amonis.be

// Amonis peut se targuer d'un taux de pénétration d'environ 50% dans le milieu des professions de soins santé //

sont constamment sollicités par la concurrence. Bien sûr, cela ne nous empêche pas d'affilier régulièrement d'autres professions à l'occasion de demandes spontanées ou d'actions périodiques.» Aujourd'hui, la proportion des affiliés hors secteur médical est de 1%. Les médecins continuent de se tailler la part belle du gâteau (73%), suivis par les kinésithérapeutes (14%) et les dentistes (11%). Les pharmaciens emportent quant à eux le pourcent restant.

UNE GESTION OPTIMALE DES RISQUES

Avec ses 24.000 membres (dont 1.000 membres pensionnés qui reçoivent actuellement une rente

La gestion des risques est en effet un des maîtres mots d'Amonis qui ne distribue jamais «tout tout de suite»: «Nous mettons une très grande partie de nos résultats en réserve afin de constituer un fonds d'égalisation pour risques financiers qui doit permettre de faire face à plusieurs mauvaises années». Cette réserve – qui s'ajoute à la réserve légale imposée par la loi – constitue donc une garantie sur le long terme pour tous les membres.

Par ailleurs, Amonis se prémunit également des risques inhérents à l'activité et à la volatilité des marchés financiers par différents contrats de réassurance qui permettent de prendre en charge, le cas échéant, une partie des ris-

COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE

Ces résultats plus que satisfaisants, le fonds le doit aussi à une stratégie de diversification au niveau des investissements, laquelle permet de mieux «lisser» les résultats d'année en année. Amonis investit ainsi une partie de ses fonds dans Amonis Sicav SA, une entité juridique distincte avec sa propre assemblée et son propre conseil d'administration, qui possède quelques dix compartiments différents. A côté de cela, l'OFP gère lui-même d'autres placements.

«Nous sommes attentifs à ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier. En tout, nous avons treize catégories d'actifs différents, avec une diversification tant au niveau géographique qu'au niveau du type d'actif, de capitalisation, de management...», expli-

>>>



© Stockdisc

Les femmes sont passées insensiblement du domaine de l'exception à la règle, tant chez les généralistes que chez les spécialistes.

>>> que Françoise Leclercq. «Nous recevons chaque année des cotisations de nos membres, qu'il s'agisse de cotisations personnelles ou de cotisations INAMI. Ce que nous leur donnons en échange est une promesse: celle qu'ils recevront, en contrepartie de ces cotisations annuelles, une pension décente, qui sera d'autant plus élevée qu'ils auront épargné tôt et beaucoup. Il est donc primordial de gérer ces fonds de manière responsable, même si le résultat final pour chacun dépend aussi du comportement d'épargne.»

fixé par la loi en fonction des revenus et dont le plafond absolu tourne autour des 3.000 euros. Tous les affiliés possèdent ainsi un compte individuel où sont versés les cotisations INAMI, les cotisations personnelles, l'intérêt garanti et la distribution éventuelle de résultat. Le tout peut être retiré à 60 ans (au plus tôt), soit en une seule fois, soit sous une forme de rente à terme fixe dont chaque affilié est libre de déterminer la durée, soit sous forme de rente viagère, ou encore selon une combinaison des deux dernières formules.

rent à une pension qui permette non seulement de faire face à la disparition du revenu professionnel tout en maintenant le même niveau de vie mais aussi d'assurer les loisirs, les voyages... C'est pourquoi, Amonis a à cœur d'aller à la rencontre de ses futurs membres éventuels sur les campus universitaires. Car épargner suffisamment c'est bien, mais épargner longtemps c'est mieux. «Les jeunes médecins ont bien d'autres préoccupations que leur pension. Pourtant, vu qu'ils reçoivent dès le début de leur carrière ce montant INAMI qu'ils doivent placer quelque part, ils vont par la force des choses se sentir concernés. Mais nous ne sommes pas les seuls sur le terrain... Souvent, ces jeunes promus reçoivent des dizaines de sollicitations au même moment, alors que ces notions de fiscalité, auxquelles les études de médecine ne préparent pas beaucoup, leur sont souvent inconnues.» Par ailleurs, le discours ambiant – et

// L'offre a été repensée en fonction du public plus féminin, tout comme notre communication //

Chaque membre est en effet libre de cotiser comme bon lui semble, entre un montant minimum annuel de 100 euros et le maximum fiscalement déductible,

DES JEUNES ET DES FEMMES

Les exigences en matière de pension ont en effet beaucoup évolué au cours du temps. Aujourd'hui, les gens aspi-

>>>

>>> plutôt pessimiste – sur l'avenir de la pension légale et le vieillissement de la population (qui élève aujourd'hui les années de retraite à deux ou trois décennies – presque autant qu'une vie professionnelle!) participe aussi à

tant chez les généralistes que chez les spécialistes. Aujourd'hui, certaines promotions comptent jusqu'à 80% de jeunes femmes. «Nous avons adapté nos couvertures complémentaires à ces évolutions en intégrant depuis 2006

// Il faut bien reconnaître que le monde des finances n'est pas un monde de boy-scouts! //

la sensibilisation des jeunes générations. Une autre évolution réside dans la féminisation tout à fait sensible de la profession. Les «femmes médecins» et autres doctoresses sont en effet passées insensiblement du domaine de l'exception – il y a 40 ans – à la règle,

une indemnité en cas de maternité et d'adoption.

L'offre a donc été repensée en fonction de ce public plus féminin, tout comme notre communication, par exemple à travers les articles et les photos de notre magazine.»

Les membres ont bénéficié en 2006 d'un rendement net de 5,5% qui se compose d'un taux de base de 3,75% auquel s'ajoute un taux de distribution de résultat de 1,75%.

LA CONFIANCE CONTRE LA CONCURRENCE

Amonis s'adapte donc à ses nouveaux membres, parmi lesquels on trouve de plus en plus de femmes mais aussi d'indépendants hors secteur médical. Mais l'OFP poursuit surtout un objectif de fidélisation des membres, dans lequel il met énormément d'énergie. Car la concurrence dans ce milieu est souvent rude et il faut pouvoir en déjouer les pièges. «Les médecins, les dentistes sont des catégories professionnelles particulièrement ciblées par les compagnies d'assurances, les banques... Nos membres, qui ne sont pas captifs, sont donc constamment sollicités. Et il faut bien reconnaître que le monde des finances n'est pas un monde de boy-scouts! Or, en tant que leader du marché dans notre niche, nous sommes particulièrement visés... Nos concurrents cherchant à diminuer la confiance que nos membres nous accordent. Notre défi est donc de renforcer cette confiance.» Pour ce faire, Amonis peut invoquer sa grande expérience dans l'expertise de la gestion des avantages sociaux et dans le suivi de ses membres. «Par un suivi individuel des dossiers, nous nous assurons que nos membres ne perdent pas leurs avantages sociaux, ce qui arrive très souvent lorsqu'ils ne respectent pas les délais, la façon de remplir les documents...» Ce traitement personnalisé s'ajoute donc à un plan social de qualité, que l'expérience et la taille d'Amonis ont permis d'optimiser au fil du temps. Ce quarantième anniversaire est ainsi l'occasion rêvée de valoriser une expérience de longue durée – la meilleure des garanties tant pour les membres actuels que pour ceux à venir – mais aussi une seconde jeunesse... tout en tradition. ○

AMONIS EN CHIFFRES

- 1 milliard d'euros de patrimoine investi
- 24.000 membres dont 1.000 pensionnés
- 5,5% de rendement pour les membres en 2006
- 10,99% de rendement financier en moyenne annuelle sur 12 ans
- 73% de médecins parmi les membres
- 50% de taux de pénétration dans le secteur des prestataires de soins

