

Être à la Carac, c'est avant tout **bénéficiaire** d'un conseil expert et préparer **l'avenir** en toute **confiance**.

Voilà pourquoi je suis à la Carac.



Christelle, adhérente à la Carac depuis 13 ans, habite à proximité d'Amiens (80) avec son conjoint et a décidé de lancer prochainement son entreprise. Elle nous explique pourquoi ils ont souscrit de nouvelles garanties en 2021.

1 Comment avez-vous connu la Carac ?

C.G. Je connais la Carac par mon père qui est adhérent à la Retraite Mutualiste du Combattant depuis 1981. Au fil du temps et des événements, toute ma famille a adhéré à la mutuelle, y compris mon conjoint. C'est vraiment une relation de confiance qui s'est construite avec le temps.

2 Pourquoi avoir choisi la Carac ?

C.G. Même si nous connaissions la Carac, nous avons comparé des acteurs du marché avant de nous engager. Les taux servis par la Carac et la qualité du conseil de notre conseillère mutualiste ont fait la différence.

3 Pourquoi avez-vous souscrit à des produits de la nouvelle gamme en 2021 ?

C.G. Avec mon conjoint, nous sommes dans la cinquantaine et nous ressentions le besoin de faire le point sur notre situation afin de préparer l'avenir, notamment notre retraite, mais aussi de prévenir les aléas de la vie avec un plan obsèques. Nous souhaitons faire en sorte que nos enfants n'aient pas de charges à assumer s'il nous arrivait quelque chose. Le bilan patrimonial nous a permis de trouver des solutions adaptées pour envisager l'avenir sereinement.

◆◆ **Christelle Gottardini**
adhérente de la Carac

Carac vous conseille



Construire demain ensemble, en toute confiance et sur des bases solides.

Alors qu'elle s'apprête à fêter ses 100 ans, la Carac n'en regarde pas moins vers l'avenir. Elle puise sa solidité à la fois dans son histoire, sa gestion prudente et sa vision, celle d'une mutuelle engagée au service de ses adhérents et pleinement en phase avec son époque.

Depuis près d'un siècle, la Carac propose des solutions financières pour toutes les personnes soucieuses de performance dans la gestion de leur patrimoine. À travers son plan stratégique « Ambition 2030 », elle s'attache aujourd'hui à pérenniser son indépendance tout en restant fidèle à ses valeurs mutualistes. À ce titre, elle accompagne tous les profils d'épargnants, y compris les plus vulnérables, grâce à une gamme complète proposant des contrats monosupport et multisupports. Preuve de sa solidité financière, la Carac a renforcé en 2021 ses fonds propres malgré la crise sanitaire. Elle gère aujourd'hui 12,3 milliards d'euros d'actifs. Sa gestion prudente et ses bons résultats lui ont notamment permis d'assurer sereinement le renouvellement de sa gamme d'assurance vie en 2021. Ainsi propose-t-elle, depuis le 1^{er} juin 2021, une nouvelle gamme diversifiée composée de quatre contrats accessibles sans frais sur versements et assortie d'un conseil personnalisé. Des placements qui ont été créés pour se préparer à toutes les étapes de la vie et commercialisés par les conseillers Carac présents sur tout le territoire, dans les 50 agences et points conseils du réseau commercial de la mutuelle.



Agence de Neuilly-sur-Seine.

Des taux parmi les meilleurs du marché

En 2021, la Carac affiche des taux de rendement se situant dans la moyenne haute du marché. Fidèle à ses valeurs mutualistes de protection et de solidarité, la mutuelle a souhaité servir une rémunération identique pour tous ses produits appartenant à une même famille (contrats monosupport, multisupports, épargne solidaire), avec une bonification supplémentaire de 0,35 point pour les contrats multisupports et de 0,10 point pour les contrats monosupport solidaires.



Taux 1,20 %
pour Carac Épargne Patrimoine



Collaborateurs du réseau commercial dans l'agence de Neuilly-sur-Seine.

Une nouvelle gamme qui s'adapte aux besoins des adhérents

La nouvelle gamme d'assurance vie lancée par la Carac en 2021 constitue l'aboutissement d'un des chantiers clés de son plan stratégique, à l'instar du PER Individuel Carac commercialisé depuis octobre 2020. Son ambition : aller à la rencontre d'une nouvelle clientèle, plus diverse et plus jeune, ouverte à la prise de risques dans ses placements et en quête de services. Pour ce public, la Carac a créé des produits multisupports, investis en unités de compte thématiques et porteuses de sens. La mutuelle n'en continue pas moins à servir ses adhérents plus âgés ainsi que les personnes vulnérables, qui ne peuvent pas ou ne veulent pas prendre de risques, grâce à ses contrats monosupport. La Carac adopte un positionnement différenciant sur le marché. Elle pérennise avec cette gamme le 0 % de frais sur versements (habituellement réservé à des produits distribués par les courtiers en ligne) tout en offrant un conseil personnalisé par un expert Carac.



Avec cette nouvelle gamme, nos adhérents accèdent à l'accompagnement personnalisé d'un conseiller tout en bénéficiant de 0 % de frais sur tous leurs versements.

◆◆◆ **Myriam Souveton**
responsable du département marketing et digitalisation

La mutuelle répond ainsi à une demande forte des adhérents et prospects, inquiets de voir la baisse du rendement des fonds en euros allonger le délai d'amortissement des frais sur versements. En outre, la Carac a associé à sa nouvelle gamme de nombreux services digitalisés et propose notamment des entretiens en présentiel ou à distance avec un conseiller.



[NOS OFFRES]

Carac Épargne Patrimoine

est un contrat multisupports conçu pour accompagner tous ceux qui souhaitent diversifier leur épargne tout en bénéficiant pleinement des atouts de l'assurance vie. Son atout majeur : offrir aux adhérents soucieux des enjeux environnementaux et sociétaux l'accès à un large choix d'unités de compte (UC) socialement responsables et rigoureusement sélectionnées, ainsi que la possibilité d'investir dans des secteurs d'avenir.

Carac Épargne Génération

est un contrat multisupports destiné aux moins de 25 ans. Reflet des valeurs solidaires de la mutuelle, il permet aux parents et aux grands-parents d'aider financièrement leurs descendants en leur constituant une épargne dans le cadre fiscal favorable de l'assurance vie.

Carac Épargne Protection

est un contrat d'assurance vie monosupport destiné à protéger les personnes vulnérables qui ne peuvent pas prendre de risques avec leur épargne. La formule, qui allie sécurité financière et résultats, peut accueillir des versements dans le cadre fiscal de l'épargne handicap.

Carac Épargne Solidaire

est un contrat d'assurance vie monosupport sécurisé dont 1 % des sommes versées par l'adhérent revient à l'une des six associations partenaires de la Carac. Un produit d'épargne solidaire conçu pour ceux qui ne souhaitent pas prendre de risques et qui comporte une option épargne handicap.



Une offre créée en un temps record

Le lancement de la nouvelle gamme d'assurance vie est le résultat d'un travail collaboratif exemplaire mené depuis 2020 au sein de la Carac. Cette refonte totale de l'offre, qui constituait l'un des premiers chantiers majeurs du plan « Ambition 2030 », a mobilisé toute la mutuelle. Grâce à la remarquable dynamique collective qui s'est créée autour de ce projet, la gamme a pu sortir dès le mois de juin 2021, soit huit mois seulement après le lancement du PER Individuel Carac.

Unités de compte thématiques : donner un sens à son épargne

En phase avec ses propres valeurs et avec les attentes des publics qu'elle souhaite attirer, la Carac a introduit dans sa nouvelle gamme des contrats multisupports investis en unités de compte thématiques. Objectif : diversifier l'épargne tout en lui donnant un sens, avec des univers d'investissement qui parlent à tous comme le climat, l'intelligence artificielle, la cybersécurité ou encore la préservation des ressources naturelles. Cette nouvelle offre, plus lisible, a fait l'objet d'un travail d'ingénierie financière important de la part de la Carac. Elle est amenée à s'enrichir mais permet d'ores et déjà aux adhérents de contribuer par leur épargne à un nombre significatif de thématiques d'avenir.

La Retraite Mutualiste du Combattant (RMC)

est un produit d'assurance vie monosupport libellé en euros ayant pour objet la constitution d'une rente viagère différée pour les combattants d'hier et d'aujourd'hui et les victimes de guerre.

La RMC prend un « coup de jeune »

La Carac continue de défendre le droit à réparation pour services rendus à la nation exclusivement réservé aux combattants d'hier et d'aujourd'hui ainsi qu'aux victimes de guerre. En 2021, les adhérents titulaires d'une RMC ont pu bénéficier de nouveaux services comme les versements en ligne (plus de 5 millions d'euros collectés en trois mois) et la signature électronique à distance. Afin de promouvoir ce produit spécifique auprès des Opex, la Carac a mené des campagnes web pour accompagner les offres promotionnelles, développé ses prises de parole sur les réseaux sociaux et reconduit son soutien à la radio numérique dédiée aux militaires en opération et à leur famille, Skyrock PLM.

Une nouvelle étape a également été franchie dans le cadre du partenariat avec Unéo

Le partenariat d'indication signé avec la mutuelle de santé, destinée aux militaires et à leur famille, a été consolidé et renforcé. Dorénavant, en plus de la RMC, le Plan d'Épargne Retraite Individuel Carac est proposé aux adhérents d'Unéo.



Retour sur les campagnes promotionnelles 2021

Depuis quelques années, la Carac propose à échéances régulières des offres promotionnelles pour recruter de nouveaux adhérents. La réussite de ces opérations et les pics de collecte qui en résultent systématiquement ont été pris en compte dans la conception de la nouvelle gamme, qui pérennise notamment l'absence de frais sur versements.

La preuve en est le succès de l'offre de bienvenue Carac Profiléo lancée début 2021, qui proposait 0 % de frais sur versements et un bonus de 100 euros pour le parrain en cas de souscription. Elle a été plébiscitée par les adhérents, dynamisant la collecte dans un contexte sanitaire pourtant peu favorable.

Autre opération promotionnelle concluante sur 2021, l'offre lancée de juillet à décembre sur le contrat RMC, qui proposait également l'absence de frais sur versements. Une manière pour la Carac de montrer à quel point elle est attachée à offrir aux militaires le meilleur service possible, à des conditions préférentielles.

Enfin, l'année 2021 a aussi vu la mutuelle, pour la première fois, tester la prospection en ligne, avec une campagne de webmarketing sur Google. Un pilote concluant, qui a permis à la Carac de toucher plusieurs centaines de nouveaux prospects intéressés par ses services.



RMC – Skyrock PLM

En 2021, dans le cadre de son partenariat avec la radio numérique Skyrock Pour Les Militaires, la Carac a participé à deux émissions « Spéciale combattants » en mai et décembre 2021.

Avec notamment **Xavier Carpentier**, responsable de la Zone Centre à la Carac, qui a répondu sur Skyrock PLM aux questions des auditeurs sur le droit à réparation des Combattants et le témoignage de **Marion Buchet**, administratrice de la Carac, et de **Cédric Travers**, adhérent et sportif de haut niveau soutenu par la mutuelle.

La Carac prend la parole dans les médias

Entre novembre et décembre 2021, la Carac s'est exprimée dans les médias à travers une campagne radio qui a pris la forme de spots et d'un sponsoring d'émissions, accompagnés par un dispositif de communication digitale. L'opération, qui faisait suite au lancement courant 2021 de la nouvelle gamme d'assurance vie de la Carac, se poursuivra en 2022. Très bien accueillie par le réseau et les adhérents interrogés, cette campagne a développé la notoriété de la mutuelle et fait rayonner ses valeurs auprès des nouveaux publics qu'elle souhaite toucher.

