

## Baisse des frais d'entrée

**-33%**  
pour les versements effectués sur le Fonds Garanti  
soit des frais d'entrée de maximum 2 %

**-66%**  
pour les versements effectués sur les supports en Unités de Compte  
soit des frais d'entrée de maximum 1 %

### pour tous nos adhérents !

#### Avec un avantage supplémentaire

si vous avez adhéré avant le 1er janvier 2000 :

Afer Europe vous accorde une réduction supplémentaire de frais de 30% applicable à tous les versements effectués jusqu'au 31 décembre 2007.

## SOMMAIRE

Editorial .....	1
Rapport moral du Président .....	2
Information financière .....	4
L'assurance de bien donner .....	6
Plan d'Investissement Progressif Dispositif Fourgous Opensfer .....	7
Résultat des votes de l'Assemblée Générale Repères	
Nos prochains rendez-vous .....	8

## Editorial

### Chers Adhérents,

**V**ous avez été près de 400 adhérents (représentant 1.000 pouvoirs) à avoir assisté à notre Assemblée Générale du 7 juin dernier et je vous en remercie.

Cette assemblée a été, de l'avis de tous, une réussite.

Après le rapport moral du Président au cours duquel nous avons annoncé la baisse des frais d'entrée ainsi que le rapport financier du Trésorier, nous sommes passés au vote des résolutions qui ont été adoptées à une très large majorité.

Nous avons écouté avec beaucoup d'intérêt les commentaires d'Eric Duval de la Guierce, Président d'Aviva Gestion d'Actifs, le gestionnaire financier des fonds Afer.

Le Notaire Honoraire Jean Jacobs a captivé tous les adhérents présents par un exposé très vivant sur l'art de bien donner.

Et un magnifique cocktail dînatoire est venu clôturer notre Assemblée !

Vous trouverez ci-après la transcription de certaines interventions, ainsi que le résultat des votes des résolutions et une information financière d'Eric Duval de la Guierce sur les turbulences qu'ont connues les marchés boursiers ces dernières semaines.

Par ailleurs, je tiens à remercier tout particulièrement nos deux adhérents qui ont remplacé au pied levé - et avec talent ! - nos interprètes restés coincés dans les embouteillages...

Associativement vôtre,



Marc VRIJMAN

Adresse mail :  
president@afer-europe.com



Marc VRIJMAN  
Président

# Assemblée Générale

du 7 juin 2007

## Rapport moral du Président

**Notons que lors de cette Assemblée, les différentes résolutions qui étaient soumises à votre approbation et dont il est question ci-dessous ont été adoptées.**

L'année 2006 a été marquée en Belgique par l'instauration d'une taxe de 1,1% sur les cotisations d'assurance vie, ce qui a fortement pesé sur notre encaissement. L'impact de cette taxe est encore bien présent depuis le début de l'année. Même si nous aurions préféré ne pas être soumis à celle-ci, il faut avouer que si psychologiquement cette taxe est dure à avaler, elle est beaucoup plus digeste qu'un précompte de 15% qui serait retenu chaque année... En effet, en 2 ans, avec des taux de rendement de l'ordre de 4%, le précompte est déjà supérieur à la taxe de 1,1%. L'assurance vie étant une épargne de moyen et long terme, cette taxe s'amortit très rapidement. Ainsi, sur 10 ans, une taxe de 1,1% ne représente plus que 0,11% du rendement annuel, soit 6 fois moins qu'un précompte qui serait retenu.

Nous sommes également confrontés depuis peu à un risque de double imposition sur les intérêts perçus, en cas de rachat dans les 8 premières années du contrat. Bien que nous combattons fermement cette double imposition, les administrations fiscales belge et française n'arrivent pas à se mettre d'accord et à revoir la convention préventive de double imposition, comme cela a été le cas récemment entre la Belgique et les Etats-Unis, l'Espagne ou les Pays Bas. De ce fait, nous travaillons actuellement à la création d'une structure de droit belge qui permettrait de résoudre ce problème. Nous aurons l'occasion de vous en reparler dans quelques mois.

Tout ceci n'a pas empêché votre Conseil d'être actif depuis la dernière Assemblée. Nous avons revu la rédaction des statuts et les avons mis en conformité avec le décret du 4 Août 2006 relatif aux associations souscriptrices de contrats d'assurance de groupe sur la vie. Nous avons pu également nous consacrer à l'amélioration de votre contrat.

**Les résolutions 3 à 6 soumises à votre vote concernent ces améliorations. De quoi s'agit-il ?**

### Résolution n°3 : instauration d'une Provision pour Participation aux Excédents (PPE)

Dans les Fonds Garantis des contrats d'assurance vie, il existe deux réserves stratégiques : la réserve de capitalisation et la PPE. La réserve de capitalisation met de côté les plus-values obligataires; ces plus-values viendraient compenser d'éventuelles moins-values réalisées si les taux étaient fortement orientés à la hausse et que nous serions amenés à vendre des obligations acquises antérieurement à un taux plus bas. Cette réserve existe dans votre contrat.

Par contre, nous n'avons pas la PPE qui permet de mettre en réserve les plus-values **actions** : le monde a changé depuis 1989 et la création d'Afer Europe ; les taux obligataires sont nettement plus bas aujourd'hui et ce depuis quelques années ; vous le constatez dans le rendement de votre contrat phare, le FONDS GARANTI. Si l'on veut améliorer dans les années à venir le rendement de ce fonds, (ou si l'on veut qu'il redevienne le meilleur) il est nécessaire d'y inclure une part d'actions un peu plus élevée, mais en limitant au maximum le risque : il existe un outil moderne pour cela : c'est la PPE.

Comment procéder :

1/ il faut de temps en temps sécuriser la plus-value latente et vendre les actions en portefeuille, quitte à racheter immédiatement après. De ce fait, le matelas ne peut plus se dégonfler.

2/ que faire de la plus-value sécurisée : soit la distribuer, soit en distribuer une partie et mettre le solde en réserve ; ceci permet de conserver « en lieu sûr » des plus values réalisées les années de « vaches grasses » pour les distribuer les années de « vaches maigres ».



*L'Assemblée Générale d'Afer Europe au Brussels M...*

Par exemple, en 2006, nous avons dégagé 100 millions d'euros de plus-values, alors que le portefeuille disposait de 300 millions d'euros de plus-values latentes en actions. Comme le contrat prévoit aujourd'hui la distribution intégrale des bénéfices réalisés, si le gestionnaire avait réalisé les 300 millions, il aurait fallu tout distribuer, ce qui aurait été positif sur le rendement 2006, mais qui aurait vraisemblablement obéré les rendements des années suivantes. Avec la PPE, il aurait pu réaliser 200 millions d'euros de plus-values, tout en ne distribuant que 100 millions ; il aurait pu mettre 100 millions d'euros en réserve pour l'avenir, pour votre avenir. Le taux 2006 n'aurait pas été différent, mais il y avait déjà un peu de gras à distribuer les années suivantes.

Avec la PPE, l'objectif sera de monter progressivement, en quelques années, et selon les conditions de marché, jusqu'à 10% du portefeuille en actions (5% environ à ce jour). La garantie annuelle de rendement ainsi que l'effet de cliquet continuant bien sûr à exister.

Le règlement de la PPE est très strict ; toutes les Compagnies d'assurances en ont mis en place. Toutefois, nous avons négocié avec les assureurs que le reversement de la plus-value réservée se fasse sur une période maximum de 6 ans (le maximum autorisé étant de 8 ans) et que cette PPE n'excède pas 2% de l'épargne gérée.

Sans l'instauration d'une PPE, nous risquons de banaliser le contrat ; de plus cette PPE rassure le gestionnaire financier, ce qui devrait lui permettre d'améliorer le rendement du Fonds Garanti. Cette PPE prendra effet, si vous adoptez la résolution n°3, au 1er janvier 2008.

#### Résolution n°4 : création d'une nouvelle Unité de Compte

La résolution n°4 qui vous est proposée et qui tend également à améliorer votre contrat concerne la création d'une nouvelle Unité de Compte, qui sera appelée **OPENSFER**. Produit de la Branche 23, il s'agit d'un support haut de gamme, mais qui vous sera accessible sans restrictions. Ce sera un support dynamique, qui comprendra toutes les classes d'actifs (actions, obligations, etc..) et qui s'inscrit parfaitement dans la gamme des produits que nous proposons actuellement. Il ne remplace pas un produit existant, il enrichit la gamme. Ce n'est pas un fonds à « architecture ouverte », comme nous en connaissons déjà, et où c'est à vous de choisir parmi des dizaines de fonds, mais un fonds où nous vous présenterons un « produit fini ». C'est nous qui prendrons nos responsabilités afin de choisir le meilleur gestionnaire dans le meilleur secteur et dans la meilleure zone géographique. Cette nouvelle Unité de Compte vous sera proposée dans le courant du dernier trimestre de cette année.

#### Résolutions n°5 et 6 :

La résolution 5 qui vous est proposée concerne la fréquence de valorisation de vos investissements qui devient hebdomadaire (à compter du 1er janvier 2008), avant de passer probablement à la valorisation quotidienne plus tard. Cette valorisation hebdomadaire vous assurera une meilleure réactivité, ce qui était un de vos souhaits, et ce qui est compréhensible lorsque l'on investit sur les marchés boursiers. La résolution N° 6 vous propose d'étendre la garantie plancher en cas de décès à l'ensemble des Unités de Compte (à ce jour uniquement Eurosfer) pour un coût abaissé à 0,055% (au lieu de 0,06%), également à effet du 1er janvier 2008.

J'en profite pour vous rappeler qu'il peut être intéressant pour vous de transformer votre contrat Monosupport (s'il a été souscrit avant le 1er décembre 2003) en contrat Multisupport vous permettant d'investir une partie de votre épargne en actions, et cela en profitant de l'amendement Fourgous. Ce mécanisme vous ayant déjà été expliqué, je ne reviens plus dessus, mais sachez qu'il existe. Vous êtes déjà près d'un millier sur 12.000 adhérents concernés à avoir transformé votre contrat, pour un montant de plus de 20 millions d'euros.

Enfin, je terminerai mon rapport par une bonne nouvelle pour vous tous, du moins je l'espère ; en effet, nous avons négocié et obtenu la baisse des frais d'entrée sur votre contrat ; depuis le 1er juin, ceux-ci s'élèvent à maximum 2% pour vos investissements sur le Fonds Garanti (soit 33% de moins) et 1% sur vos investissements en Br 23 (soit des frais d'entrée divisés par 3). Parallèlement à cela, les frais de gestion financière des différentes Unités de Compte seront harmonisés à 0,6% annuellement, ce qui reste 2 fois moins cher que le marché. Attention toutefois de ne pas vous laisser influencer par des frais d'entrée plus faibles sur ce que vous investiriez en actions ; cet investissement ne doit se faire qu'en connaissance de cause et après avoir analysé avec votre Conseiller votre profil de risque. Les frais de gestion administrative restent fixés à 0,475%, ce qui est également 2 fois moins que le marché.

Et dernier point, afin de récompenser leur fidélité, nous avons décidé d'accorder à nos adhérents ayant souscrit avant le 1er janvier 2000, une ristourne supplémentaire de 30% sur les frais réduits annoncés, soit 1,4% maximum de frais d'entrée sur le Fonds Garanti et 0,7% maximum en Unités de Compte, et ce pour tous vos versements effectués avant le 31.12.2007.

Je vous remercie de votre attention.



La réunion s'est tenue le 7 juin dernier à l'Arriott Hotel.

# Information financière

par **Eric Duval de la Guierce,**  
**Président d'Aviva Gestion d'Actifs**



La crise des subprimes est apparue courant de l'été, en raison d'un endettement excessif de certains ménages américains en difficulté pour rembourser leurs échéances de prêts immobiliers. En effet, ces ménages peu solvables s'endettent auprès d'établissements financiers spécialisés qui ont en début d'année commencé à avoir des difficultés de refinancement et ont annoncé des « profit warning ». Courant des mois de février / mars, ces annonces avaient déjà fragilisé le marché actions, où le CAC, par exemple, avait perdu la totalité de ses gains du 1er trimestre.

La crise du subprime aurait pu rester cantonnée à la sphère américaine mais la sophistication financière a abouti à ce que ces dettes de mauvaise qualité soient titrisées et vendues à des clients institutionnels, des hedges Funds ou des OPCVM très souvent européens.

Les difficultés de refinancement de certains établissements ont asséché le marché interbancaire, courant du mois d'août et ont obligé les banques centrales (FED et BCE) à injecter des liquidités sur le marché afin d'éviter une crise systémique. D'autre part, la FED a baissé de 0.50% ses taux directeurs, les ramenant de 5.25 à 4.75%, offrant une bouffée d'oxygène au système bancaire. La BCE, quant à elle, maintient le statu quo sur ses taux directeurs sur un niveau de 4% jusqu'à la fin de l'année voire début d'année prochaine.

Malgré tout, une crise de confiance s'est installée chez les investisseurs et ne sera résorbée que lorsqu'une communication claire de la part des banques sur leur bilan aura été réalisée.

## Conséquences de cette crise sur l'économie réelle

Indiscutablement, il y a et aura des répercussions de cette crise sur l'économie réelle. L'effet richesse des ménages engendré par la hausse de l'immobilier américain s'est tari, ce qui a des conséquences sur la consommation de ces mêmes ménages. Or n'oublions pas que la consommation des ménages américains représente 30% du PIB mondial.

L'OCDE et le FMI ont d'ailleurs revu à la baisse les niveaux de croissance pour 2007 passant de 2.2 à 1.8 pour l'Europe et les Etats-Unis et même 1% pour ce dernier.

D'où notre gestion prudente sur les portefeuilles actions depuis novembre 2006.

Sur le front des obligations, la crise de liquidités a principalement affecté la partie courte de la courbe des taux. La crise de confiance généralisée a favorisé le « fly to quality » c'est-à-dire le retour des investisseurs vers les obligations d'état. Sur la partie courte, le renchérissement des placements court terme (certificats de dépôts) a permis d'atteindre des niveaux de 5% (rappel Eonia : 4%) historiquement élevés.

Sur le front des actions, les deux premières vagues baissières sont principalement dues à des problèmes de valorisation, mais le rythme de croissance restait inchangé soit 15% de croissance/an.

La crise actuelle semble plus profonde car les actions anticipent aujourd'hui un ralentissement de l'économie mondiale, ralentissement que nous avons anticipé dès la fin 2006, en ne partageant pas l'euphorie de début d'année 2007.

Nos portefeuilles actions dès la fin 2006 ont été construits pour faire face à un ralentissement de l'économie. Rappelons que déjà fin mai, après 10% de performance du marché, nous avons réduit nos expositions actions jugeant que le marché était à son prix. Certes, ces allègements ont été réalisés 2 mois trop tôt, le marché restant porté par la vague de fusions/acquisitions.

## Quelle est la politique de gestion actuelle des portefeuilles actions ?

Précisons déjà que nous ne sommes pas dans le scénario de 2000. Seuls quelques secteurs nous semblent sur évalués et principalement les valeurs industrielles qui ont surfé sur la vague de la forte croissance mondiale.

Nos portefeuilles jouent plutôt le biais défensif :

- en sous-représentant fortement les valeurs cycliques telles que Schneider, Saint Gobain, Alstom pour s'investir sur des valeurs défensives telles que Essilor, Sodexo, l'Oréal ;
- en sous-représentant les valeurs bancaires, très impactées par la crise estivale.

A noter que les secteurs telecom et technologie ont bien résisté durant l'été, le premier disposant d'une activité génératrice de cash flow, le second en raison de la présence de Nokia, que nous avons d'ailleurs renforcé dans le portefeuille en début d'année.

Compte tenu de notre prudence depuis 6 mois, il est à noter que l'ensemble des OPCVM Aviva Gestion d'Actifs ont bien résisté aux fortes baisses des marchés, plaçant bon nombre de fonds dans les deux premiers quartiles des classements.

Nous restons cependant prudents. Les gérants conservent environ 7% de trésorerie dans les portefeuilles actions. En effet, nous restons méfiants par rapport à certains facteurs :

- maintien de certaines bulles malgré les turbulences de cet été ;
- le secteur bancaire pourrait encore nous réserver quelques mauvaises surprises.

Même si le ralentissement en Europe comme aux USA semble avéré, les révisions de croissance bénéficiaires sont maintenues par les analystes à des niveaux de 7 à 8% ce qui permet de rester sur un objectif de 7 à 8% de performance pour 2007 et 2008 (dividende réinvesti).

## Question : la baisse des taux courts américains va-t-elle influencer la BCE ?

Dans un premier temps, la BCE devrait maintenir son statu quo jusqu'à la fin de l'année voire début 2008. Maintenant si le ralentissement est plus prononcé et que les risques d'inflation s'éloignent, une baisse des taux pourra être envisagée car n'oublions pas que la baisse des taux directeurs US affaiblit le dollar et rend encore un peu plus compétitives les exportations américaines.

Rédigé le 19 septembre 2007

Aujourd'hui, les taux d'exposition aux actions des UC AFER sont les suivants, au 30 septembre 2007 :

DYNAFER : 25%

SFER : 62,4%

PLANISFER : 87,5%

C'est dans un contexte de marchés chahutés que les options de lissage que nous vous proposons prennent toute leur importance. En effet, ces options vous permettant d'investir progressivement dans les marchés actions constituent les outils offrant une excellente protection.

# L'assurance de bien donner

par Jean Jacobs, notaire honoraire



Lorsque votre Président, Monsieur Vrijman, me contacta pour vous parler de planification successorale, j'ignorais qu'il dirigeait une association de retraite et d'épargne orientée vers les assurances-pensions et les assurances-vie qui peuvent, en effet, servir d'investissements dans le cadre d'une planification successorale mais qui, à mes yeux, ne constituent qu'un segment de ce secteur que tout contribuable devrait utiliser pour éviter ou réduire, en toute légalité, un « impôt sur la mort ». Je m'en suis aperçu lorsque j'ai reçu, tout comme vous, un modèle de convocation à l'Assemblée générale de ce jour où figure notamment le titre de mon exposé : *L'assurance de bien donner*.

Je vous donnerai les grandes lignes de la procédure à suivre pour utiliser votre capital retraite ou le produit de votre assurance-vie comme l'un des nombreux moyens de planification de sa succession.

Vous savez tous que dans tout contrat d'assurance, il y a, en principe, quatre intéressés : la Compagnie, le preneur d'assurance, l'assuré et le bénéficiaire. Généralement, le preneur d'assurance et l'assuré sont une seule et même personne qui paie la ou les primes et dont le décès entraîne le versement d'un capital ou d'une rente au profit du bénéficiaire que le preneur d'assurance avait voulu favoriser. Sauf exceptions, les sommes versées au bénéficiaire sont considérées comme faisant partie de l'actif successoral et dès lors imposées aux droits de succession, comme s'il s'agissait d'un legs à son profit (stipulation pour autrui - art. 8 C.S.). Malgré cela, le biais d'une assurance-vie a déjà plusieurs avantages : celui de pouvoir désigner librement le bénéficiaire, de réduire déjà des droits de succession (un petit-enfant plutôt qu'un enfant) et enfin celui du pouvoir modifier le bénéficiaire, pour autant qu'il n'ait pas déjà accepté, ce qui ne serait pas le cas d'une donation qui est toujours irrévocable (sauf entre époux).

Il est heureusement possible d'éviter les droits de succession **si le preneur d'assurance et le bénéficiaire sont la même personne**. Pour y arriver, il faut préalablement que l'assuré (le père, le frère ou l'oncle, etc..) effectue une **donation** au profit du preneur d'assurance, lequel en versera le produit à une compagnie d'assurance pour couvrir le risque de décès du 'donateur-assuré' et dont il sera lui-même le bénéficiaire.

Quelques mots sur les donations de biens mobiliers qui ont fait l'objet de législations récentes, très favorables sur le plan fiscal qui rendent ce genre d'opération un moyen - courant, avantageux et souvent sans risque d'un décès inopiné - de planification successorale. Je vous rappelle que depuis toujours existe le **don manuel**, soit une remise de la main à la main de titres, espèces ou objets mobiliers (œuvres d'art) ; pour diverses raisons (facilité, sécurité et suppression des titres au porteur), le don manuel est remplacé par le **don par virement** dont la date constitue une date certaine vis-à-vis de l'administration fiscale pour faire courir le délai de 3 ans pour éviter que ce don soit considéré comme faisant partie de la succession du donateur et dès lors imposé aux droits de succession. Ce don est irrévocable et porte sur la pleine propriété des biens donnés, entraînant dès lors certains risques pour le donateur. Pour y pallier partiellement, il est actuellement possible d'effectuer pareilles donations **en se réservant l'usufruit** des biens donnés et sans courir le risque des trois ans, en les réalisant devant **notaire** moyennant un droit d'enregistrement de 3, 5 ou 7% suivant les Régions et les degrés de parenté entre donateur et donataire. Il est même possible d'éviter ces droits d'enregistrement en réalisant cet acte notarié en Hollande ou en Suisse, et de conserver une copie de celui-ci qui peut se faire enregistrer aux taux ci-dessus si les parties estiment que le délai des 3 ans risque de ne pas s'accomplir. Il est enfin possible de couvrir auprès d'une compagnie d'assurance le risque d'un décès inopiné durant ce délai à un taux qui est parfois inférieur aux droits d'enregistrement (donateur ayant maximum environ 60 ans) ! L'acte notarié avec réserve d'usufruit peut contenir certaines **charges, clauses et conditions** telles que le transfert des fonds donnés à une Compagnie d'assurance pour les investir dans les produits d'une branche 21 ou 23 (taux ou rendement garanti au profit du donateur), ainsi que le droit de retour conventionnel en cas de prédécès du donataire, même avec postérité. Le don manuel ou par virement, qui doit porter nécessairement sur la pleine propriété, peut être assorti d'un **pacte adjoint** qui en précise les charges et conditions telles qu'énoncées ci-avant; outre le versement d'une **rente viagère** par les donataires au donateur, ce document peut également être enregistré si le risque des 3 ans devait se présenter.

De ces manières, toutes ces donations auront été faites, en quelque sorte, avec des élastiques !

Il faut cependant éviter que l'administration puisse les considérer comme inexistantes ; par exemple, si le donateur s'est réservé le droit de racheter la police ou s'imisce dans la gestion du capital devenu la nue-propriété ou la pleine propriété du donataire. Ainsi, les possibilités de rachat partiel ou total ainsi que de transférer la police appartiennent uniquement au preneur. Voilà une manière relativement simple de planifier sa succession. Votre compagnie d'assurance ou mieux, votre courtier pourra vous éclairer davantage.

Mon exposé s'intitule : « L'assurance de **bien donner** ». Il est vrai que les législations actuelles poussent à déjà *vider* sa succession pour éviter ou alléger au maximum les droits de succession de ses héritiers. Mais attention, n'oublions pas qu'une donation est irrévocable et une générosité trop grande poussée par l'aversion à payer des impôts peut mettre des donateurs en difficultés financières devant des frais exceptionnels ou inattendus ! Par souci de pérennité, il est parfois conseillé de donner la maison familiale, que l'un des enfants serait ravi d'occuper un jour, en nue-propriété à ses enfants en s'en réservant l'usufruit. Mais voilà que 10 ou 20 ans plus tard, les parents vivent encore dans la maison et n'envisagent pas de la quitter, d'autre part les enfants ont fait leur trou, vivent à l'étranger ou ont divorcé, lorsqu'une offre intéressante pousse les parents ou le survivant à vendre l'immeuble devenu une charge, et les lourds droits de donation payés quelques années plus tôt n'ont servi à rien puisqu'il est possible de donner les fonds sans droit ou presque... ! Que les donations mobilières soient assorties de conditions insérées dans les actes notariés ou dans les pactes adjoints bien ficelés, sauvegardant les droits des parents, même en cas de déconfiture d'un des enfants.

Le temps me manque pour approfondir chacun de ces sujets mais de grâce, ayons l'assurance de **bien donner** ou mieux de **bien tester** puisqu'un testament est également un outil important de planification successorale et qu'il a l'avantage de pouvoir être révoqué ou modifié en fonction des circonstances de notre société qui ne cesse d'évoluer.

Bruxelles, le 7 juin 2007.

Jean Jacobs, not. hre - Adresse mail : [jjjacobs@tele2allin.be](mailto:jjjacobs@tele2allin.be)

## Maîtrisez votre épargne avec le **PLAN D'INVESTISSEMENT PROGRESSIF**

Vous désirez dynamiser votre épargne et profiter sur le long terme des performances des marchés actions, mais vous voulez le faire au « meilleur moment » ?

Le **Plan d'Investissement Progressif** vous permet **d'investir régulièrement en lissant les variations boursières**. Au lieu d'investir en une seule fois et de façon aléatoire, ce plan vous permet de planifier **gratuitement** des investissements réguliers sur nos produits en Unités de Compte, soit à l'occasion d'un versement, soit à l'occasion d'un arbitrage d'épargne. En attendant, le solde du versement non encore investi continue à bénéficier du rendement du Fonds Garanti.

### **Le dispositif FOURGOUS**

Votre contrat a été souscrit après le 1er décembre 2003 ? Pas de problèmes, il est « **multisupport** », c'est-à-dire qu'il vous permet déjà d'investir dans nos Unités de Compte.

S'il a été souscrit avant le 1er décembre 2003, et si vous n'avez pas encore demandé la transformation dite « Fourgous », votre contrat est considéré comme « **monosupport** » et est donc investi totalement dans le Fonds Garanti. Vous pouvez aujourd'hui **le transformer en « multisupport »** et bénéficier, en contrepartie d'une prise de risque, des performances des marchés actions en recherchant une valorisation supérieure à celle du Fonds Garanti.

Saisissez cette opportunité et bénéficiez exceptionnellement jusqu'au 31 décembre 2007 de l'exonération des frais de transformation.

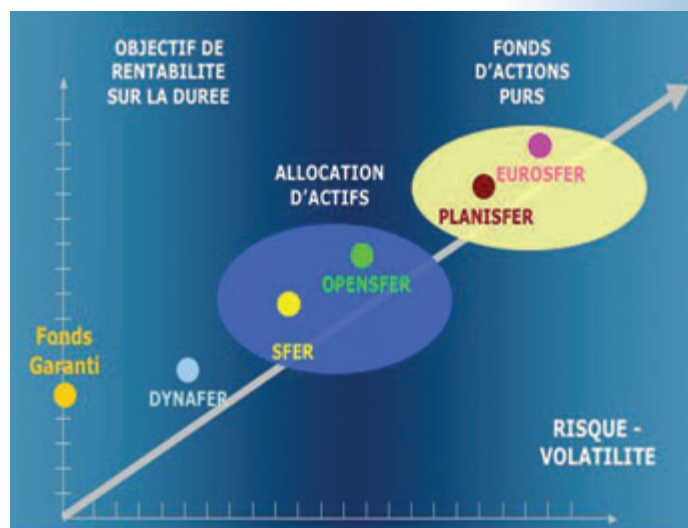
### **OPENSFER, notre nouvelle Unité de Compte Multigestion**

Comme annoncé lors de notre Assemblée Générale, nous vous proposons d'investir dans notre nouvelle Unité de Compte dénommée **Opensfer**.

L'objectif de gestion vise à obtenir, sur la durée de placement recommandée de 5 ans, la performance absolue la plus élevée en exploitant une diversité de classes d'actifs dans le cadre d'une volatilité inférieure à 8%.

La stratégie mise en place est discrétionnaire et vise à sélectionner des OPCVM et des titres de classes d'actifs traditionnels (actions, obligations, ...) et de classes d'actifs « décorrélants » (obligations et actions des pays émergents, immobilier, matière premières, devises) issus de toutes zones géographiques et accessoirement, des fonds appliquant différentes stratégies d'investissements dites « alternatives ».

Le graphique ci-contre vous donne le positionnement de cette nouvelle Unité de Compte parmi la gamme des produits que nous vous proposons.



*OPENSFER occupe une place centrale dans notre gamme de produits.*

**Pour tout renseignement complémentaire sur le Plan d'Investissement Progressif, sur le dispositif Fourgous ou sur notre nouvelle Unité de Compte Opensfer, contactez votre courtier habituel ou notre bureau d'information au 02/ 535 74 15.**

# Résultats des votes

de l'Assemblée Générale du 7 juin 2007

RESOLUTIONS	POUR	CONTRE	ABST.	RESULTAT
1) Approbation des comptes	725	4	22	Adoptée
2) Approbation du budget	720	1	30	Adoptée
3) Modification du contrat collectif portant sur la création d'une Provision pour Participation aux Excédents	696	25	30	Adoptée
4) Modification du contrat collectif portant sur la création d'une nouvelle Unité de Compte	640	15	96	Adoptée
5) Modification du contrat collectif portant sur la fréquence de valorisation des supports	717	5	29	Adoptée
6) Modification du contrat collectif portant sur la garantie plancher au sein des Unités de Compte	695	18	38	Adoptée
7) Approbation des nouveaux statuts de l'Association	715	2	34	Adoptée

## Repères

Performance du FONDS GARANTI en 2006 : **+ 4,33% nets**

Taux minimum garanti pour 2007 : 3,16% nets + Bonus

Performances de nos PRODUITS EN UNITES DE COMPTE\* au 16/10/2007 :

	en 2006 :	depuis le 1/1/07 :	depuis 1 an :	depuis 3 ans :
<b>DYNAFER :</b>	<b>+ 3,99%</b>	<b>+ 3,14%</b>	<b>+ 3,56%</b>	<b>+ 15,68%</b>
<b>SFER :</b>	<b>+ 11,77%</b>	<b>+ 3,86%</b>	<b>+ 5,26%</b>	<b>+ 41,75%</b>
<b>EUROSFER :</b>	<b>+ 17,51%</b>	<b>+ 10,20%</b>	<b>+ 13,32%</b>	<b>+ 69,35%</b>
<b>PLANISFER :</b>	<b>+ 4,05%</b>	<b>- 2,13%</b>	<b>- 3,42%</b>	<b>+ 28,52%</b>

\* Les performances passées ne présument en rien des performances futures.

Nos produits en Unités de Compte ne bénéficient ni de l'effet cliquet, ni du taux minimum garanti.

## Nos prochains rendez-vous

Du 24 au 26 octobre : **Salon Initiatives** aux Halles des Foires de Liège

Du 20 au 24 novembre : **Salon Zenith** au Heysel à Bruxelles

Du 7 au 9 mars 2008 : **Salon Papi' on** aux Halles des Foires de Liège

Nous tenons des cartes d'entrée gratuites à votre disposition sur simple demande au 02/ 535 74 15  
ou par e-mail : [info@afer-europe.com](mailto:info@afer-europe.com) .

AFER EUROPE - Bureau d'Information - 149 avenue Louise - Boîte 40 - B-1050 BRUXELLES  
Tél.: 02 535 74 15 - Fax: 02 535 75 75 - E-mail: [info@afer-europe.com](mailto:info@afer-europe.com) - <http://www.afer-europe.com>  
74, rue Saint-Lazare - F-75009 PARIS - Tél.: 00 33 1 40 82 24 24 - Fax: 00 33 1 42 85 09 18