



YCE partners.

Étude qualitative

**Le Plan d'épargne retraite
(PER)**

Rapport de résultats

Septembre 2021

FICHE TECHNIQUE

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE



Mode de recueil

Entretiens individuels en visioconférence

Cible

Directeurs généraux ou directeurs Epargne/Retraite issus de sociétés d'assurance, de bancassurance, de courtage, de gestion d'actifs, de mutuelles et d'institutions de prévoyance

Terrain

Du 01/07 au 18/08/2021

Échantillon

10 répondants

PRÉSENTATION DE L'ÉCHANTILLON DE RÉPONDANTS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Secteur d'activité	Assurance	Assurance	Bancassurance	Mutuelle	Courtage	Mutuelle	Gestion d'actif	Assurance	Institution de prévoyance	Institution de prévoyance
Direction	Directeur général	Directeur Epargne	Directeur Epargne	Directeur marketing et développement	Directeur Epargne / Retraite	Directeur Epargne / Retraite	Directeur général	Directeur général	Directeur Epargne / Retraite	Responsable commercial Grands Comptes
Taille d'entreprise	Moins de 250 salariés	De 1000 à 4999 salariés	5000 salariés ou plus	Moins de 250 salariés	Moins de 250 salariés	5000 salariés ou plus	Moins de 250 salariés	5000 salariés ou plus	5000 salariés ou plus	5000 salariés ou plus

Nous avons également interrogé un onzième répondant (directeur général d'une bancassurance de 250 à 499 salariés), afin de recueillir son avis en tant que consommateur du PER.

LE NOUVEAU PER : ÉTAT DES LIEUX ET TENDANCES

- Les anciens dispositifs d'épargne retraite et leurs remplaçants : le nouveau PER
- Un lancement et une commercialisation jugés très réussis
- Calendrier et rythme de la commercialisation : tendances et leviers de croissance
- Tendances sur la commercialisation des PER
 - *Le PER en vitesse de croisière, et une période d'observation pour affiner les orientations*
 - *Transferts versus nouvelles souscriptions, et évolution envisagée*
- Principales statistiques de volume et valeur sur le nouveau PER
 - *Données FFA (2019-2021) : Evolution du nombre d'assurés et des encours PER sur 1 an ½*
 - *Données FFA (déc 20) : nombre d'assurés et montant des encours par type de dispositif PER*
 - *Comparatif données CCSF vs FFA & AFG (déc 20) : nombre d'épargnants/assurés et montant des encours par type de dispositif PER*
 - *Données CCSF : nombre d'épargnants, montant des encours, 'panier moyen', taux de transferts*
 - *Evolution à la baisse de la part des transferts sur 2021*

LES ATOUTS DU NOUVEAU PER, LES OPPORTUNITÉS ET LES FREINS À LEVER

- Préambule : Objectifs LOI PACTE (22/05/19) et principaux atouts du nouveau PER
- Le nouveau PER : principaux atouts soulignés et communiqués
- Atouts du nouveau PER par rapport aux anciens dispositifs
- Différences significatives entre acteurs : positionnement et communication
- Principales opportunités, et freins majeurs, autour du nouveau PER

BILAN ET PROSPECTIVE

- Le sujet de l'épargne pour la retraite et le 'grand âge'
- Épargne-retraite : vision macro
 - *Un besoin général de sensibilisation et une problématique liée à l'inégalité sur la capacité à épargner*
 - *Des réflexions en cours*
- Le sujet du 'grand âge' (dépendance et perte d'autonomie)
 - *Un enjeu à prendre en compte dans la stratégie des acteurs*
 - *L'intégration dans l'offre des acteurs est une certitude - sur deux sujets -, et actuellement en réflexion*
 - *« L'éco-système du bien-vieillir » doit se faire dans une logique de parcours et de bénéfices pour le client*
 - *L'articulation entre le PER et une offre dépendance/autonomie*
 - *Propositions pour intégrer les sujets dépendance/perte d'autonomie au nouveau PER*
- Conclusion sur l'avenir du PER
- Les principaux conseils aux acteurs

#1

LE NOUVEAU PER : ÉTAT DES LIEUX ET TENDANCES

LES ANCIENS DISPOSITIFS D'ÉPARGNE RETRAITE ET LEURS REMPLAÇANTS : LE NOUVEAU PER

Fin commercialisation
oct'20

	Contrats individuels		Contrats collectifs	
	Madelin	PERP	PERCO	Art. 83
Les principaux précédents produits	(1994)		(épargne salariale)	(1963+/-) Egalement article 39
Principaux souscripteurs	TNS	Salariés	Tous salariés	Tout ou partie des salariés
Nature de l'adhésion	individuelle		À travers l'employeur	
	volontaire	volontaire	volontaire	obligatoire
Déduction fiscale à l'entrée	Oui	Oui	Non	Oui

Lancement : oct'19

Le nouveau PER (3 produits)	PERin	PEReco	PERo
	Autres appellations	PER individuel (PERi)	PER collectif PERec ou PERcol

PERu – PER 'universel'
En projet chez quelques gros acteurs

Pour chacun, 2 types de dispositifs :
Compte-titre (fonds communs de placement)
Assurance (UC / Fonds euros)

Chaque nouveau dispositif dispose de trois compartiments afin d'accueillir des encours, par versement direct ●, et/ou par transfert ● (encours des anciens dispositifs)

Compartiment	PERin	PEReco	PERo
#1 Les versements volontaires des titulaires	● ●	● ●	● ●
#2 Les droits issus de l'épargne salariale	●	● ●	● ●
#3 Les cotisations obligatoires (salarié et employeur)	●	●	● ●

UN LANCEMENT ET UNE COMMERCIALISATION JUGÉS TRÈS RÉUSSIS

Avec une très forte mobilisation sur le PER individuel

- **Un démarrage fort, un lancement et une commercialisation jugés très réussis, sinon réussis** dans l'ensemble
 - malgré des **aléas** certains selon la taille de leur organisation, du contexte sanitaire, entre autres
 - et des **différences de rythme** selon la nature du dispositif proposé (PERin ou PER entreprise)
- Pour la plupart, **la commercialisation a débuté avec le PERin.**

Le PERin en fer de lance	Le PER entreprise plus lent à démarrer, mais une tendance vers une plus forte croissance
Considéré comme plus souple, touchant plus de monde, et plus facile à expliquer	Le contexte sanitaire a réorienté les priorités des entreprises potentiellement clientes... Mais de nombreux appels d'offre initiés par les grands comptes en 2020 pour la transformation de leur PEReco ou PERo

CALENDRIER ET RYTHME DE LA COMMERCIALISATION : TENDANCES ET LEVIERS DE CROISSANCE

Des **processus de commercialisation engagés** pour la plupart au cours de **2020**.

Les gros acteurs de l'assurance et de la banque semblent avoir été **les premiers** à commercialiser le PER (parfois dès 2019), suivis des autres acteurs, principalement sur les **2^e et 3^e trimestres 2020**.

C'est principalement le **PERin** qui est commercialisé en premier (sauf exceptions en lien avec l'ADN de l'organisation)

Certains acteurs ont d'abord lancé en propre, puis via leur réseau de distribution 6 mois plus tard (le temps de former les collaborateurs et de fédérer les actions)

Depuis, le rythme a observé une **croissance exponentielle** avec des **souscriptions x2 voire x3** (vs N-1) depuis fin 2020.

Les principales raisons de l'accélération :

La nature des cibles	Le type de contrat souscrit	Les forces du produit	Contexte
Les acteurs ont clairement priorisé leur clientèle , donc les cibles souscriptrices des PER sont le miroir de leur clientèle habituelle sur cette première période de commercialisation du nouveau PER.	Les transferts et transformations d'anciens plans d'épargne retraite ont marqué l'année 2020 – en passe de basculer vers davantage de contrats 'nouveaux'	Parmi les raisons expliquant le succès du PER (PERin surtout), il y a les qualités inhérentes au produit , qui répondent notamment aux inconvénients des anciens plans épargne retraite.	Accélération de la digitalisation (signature électronique) dans un contexte de crise sanitaire

L'enjeu à venir sera la conquête de nouveaux souscripteurs (clients 'purs'), avec tout ce que cela implique en terme de positionnement et de moyens...

... et l'accélération des souscription de PER entreprise.

De nouveaux usages vus comme une opportunité.

Le PERin en vitesse de croisière, et une période d'observation pour affiner les orientations

Le **PERin, assurantiel** de surcroît, est le dispositif le plus commercialisé

En parallèle, les acteurs pour la plupart restent attentifs – sans attentisme – à l'évolution du **marché et de l'offre qui sont encore au début du cycle, et non matures.**

Cette période d'observation vise à identifier les leviers de l'appétence et des besoins souscripteurs, et de situer l'avantage concurrentiel

NB. Selon les acteurs interrogés, il n'y a **pas de risque de cannibalisation du 'véhicule' assurance-vie**, car les finalités sont bien distinctes dans l'esprit des Français (épargne long terme pour le PER, court-moyen terme pour l'assurance-vie).

Dans ce contexte, **deux « stratégies »** se détachent, selon la taille et la nature des acteurs :

soit proposer **l'offre la plus large possible**, pour éventuellement réorienter à terme - option qui favorise les plus **gros acteurs**, accompagnés de gestionnaires d'actifs (pour le compte-titre) et forts de solides réseaux de distribution.

soit **poursuivre et prioriser la commercialisation du PERin**, et **'attendre de voir'** avant de déclencher des actions plus intensives, particulièrement sur certaines 'gammes' : les **PER entreprise**, et les **comptes-titres**

TENDANCES SUR LA COMMERCIALISATION DES PER

Transferts versus nouvelles souscriptions, et évolution envisagée

Aux yeux de l'ensemble des acteurs interrogés, **le potentiel est immense pour le nouveau PER**, et ce n'est que le début d'une **phase d'accélération** avant d'atteindre une phase de croisière. Leurs projections :

#1

Une augmentation exponentielle des **transferts** dans un premier temps;

Notamment à travers la proposition de **transformation gratuite et automatique** des anciens contrats (notamment Madelin) en contrats PER, en expliquant l'intérêt pour les clients d'y consentir.

→ Un potentiel **vivier de plusieurs centaines de milliers de clients** pour les plus grosses organisations.

#2

... Pour ensuite observer un **ralentissement temporaire** :

Un tassement naturel dû à l'épuisement des possibilités de transferts et un rythme de nouvelles souscriptions plus lent (stratégie commerciale différente)

#3

Le volume des nouvelles souscriptions devrait ensuite s'accroître.

Avec les prises de conscience (relatives à la nécessité d'épargner pour la retraite) et l'accompagnement des acteurs (pédagogie, conseil)

Un gros chantier reste à faire sur l'augmentation en valeur.

Parmi les arguments de réussite des transferts :

- Les **qualités inhérentes du produit** (vs anciens contrats)
- La situation des **marchés financiers** qui favorisent les produits PER en **gestion pilotée**, avec des combinaisons d'unités de compte (versus rester sur un produit de retraite en points)
- La mobilisation des acteurs

A noter : les **gestionnaires d'actifs observent d'abord des nouvelles souscriptions** (qui concernent a priori une frange de clients pour des raisons de défiscalisation)

Certains acteurs restent néanmoins **prudents** sur ces perspectives, étant donné la quantité de paramètres à prendre en compte.

TENDANCES SUR LA COMMERCIALISATION DES PER

Transferts versus nouvelles souscriptions, et évolution envisagée

#1

Une augmentation exponentielle des transferts : un potentiel vivier de plusieurs centaines de milliers de clients pour les plus grosses organisations.

#2

Tassement naturel dû à l'épuisement des possibilités de transferts et un rythme de nouvelles souscriptions plus lent

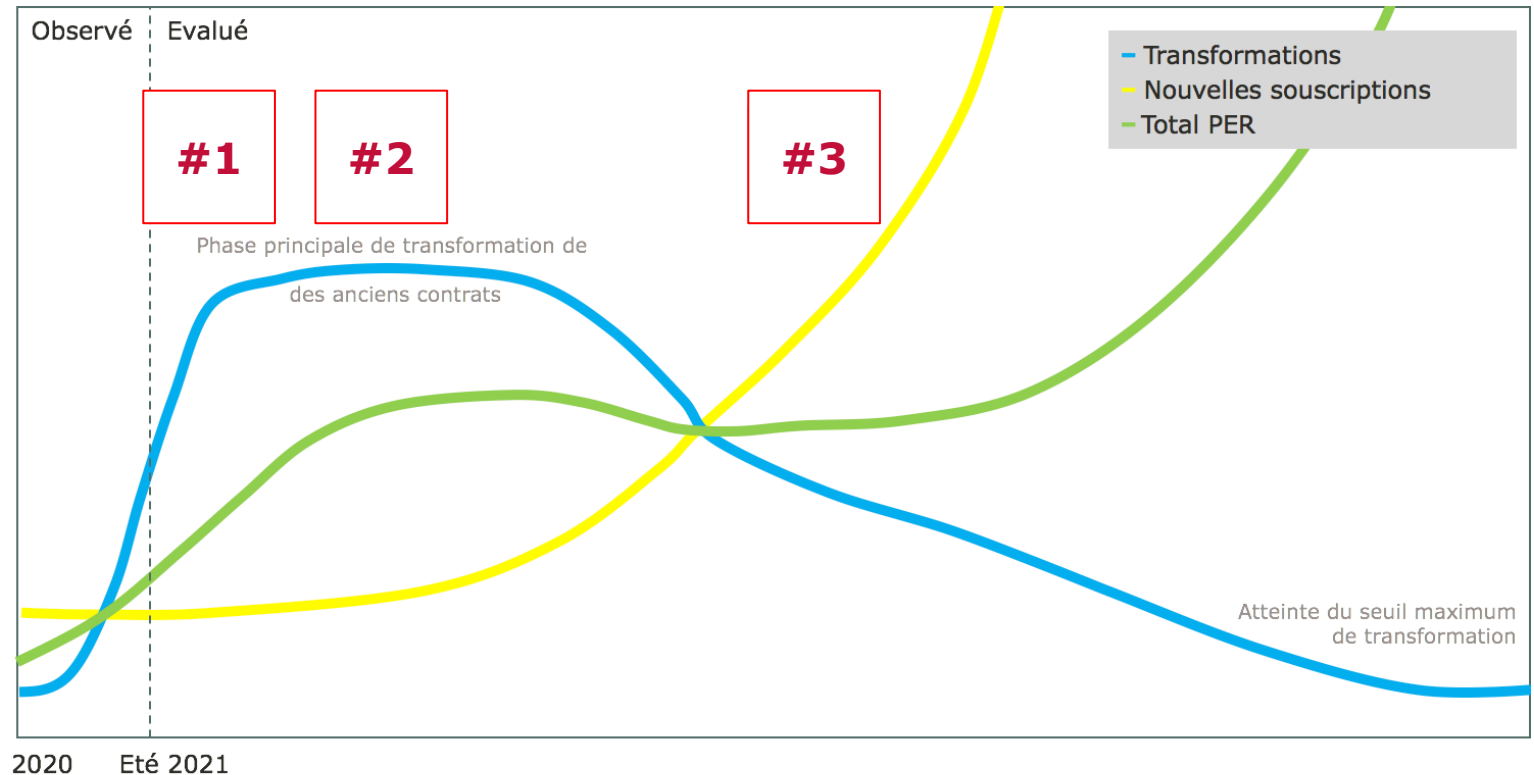
#3

Le volume des nouvelles souscriptions devrait ensuite s'accroître

Esquisse de l'évolution présumée pour la commercialisation du nouveau PER

(d'après les propos des acteurs interrogés)

Périodes #2 et #3 non estimées dans le temps (pour la #2, plutôt du court-moyen terme en déclaratif)



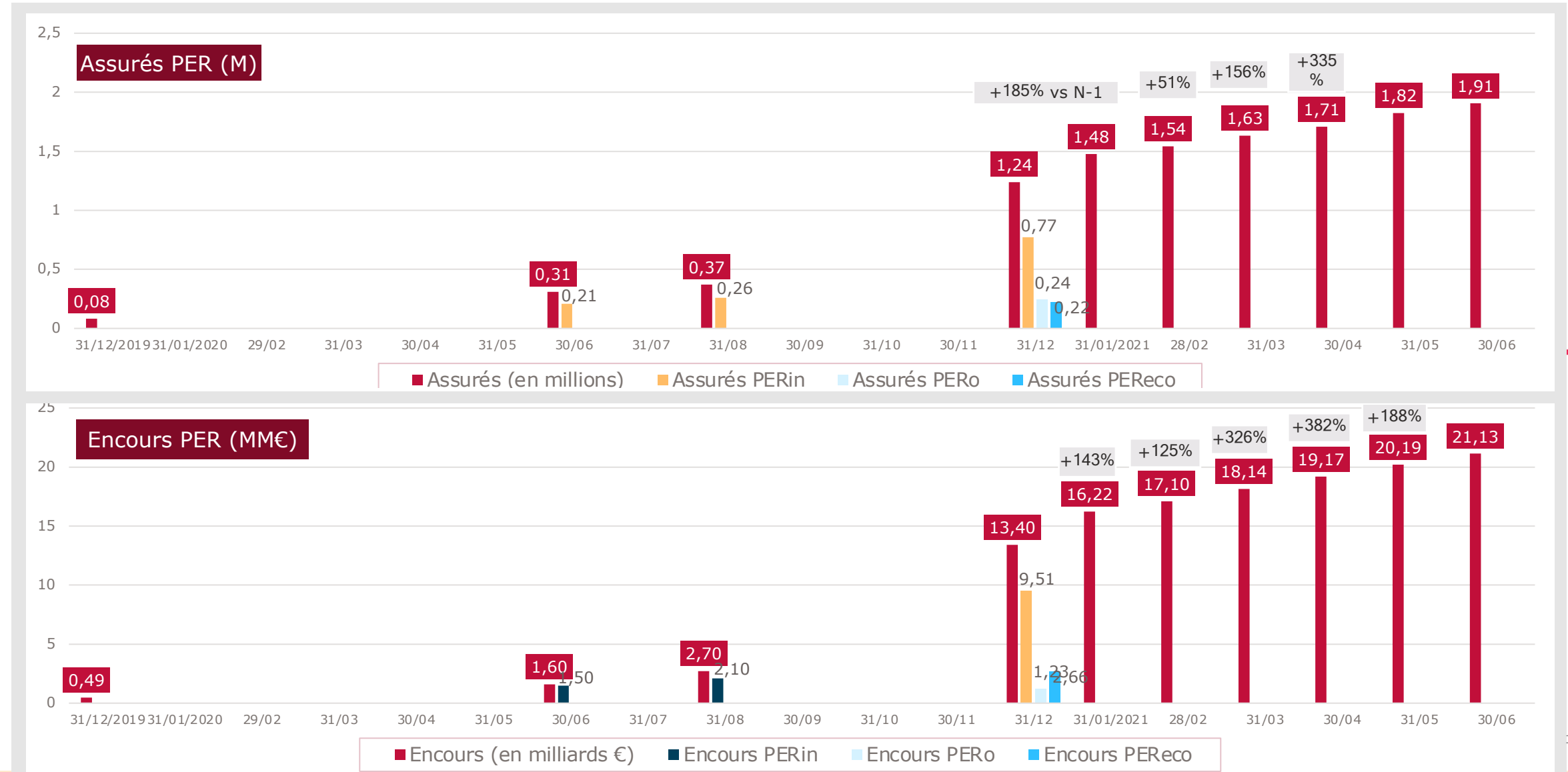
- Selon leur taille et l'orientation de leurs actions, les acteurs interrogés communiquent sur une centaine, à un ou deux milliers de contrats PERin, commercialisés à ce jour.

Il est délicat de tirer des enseignements de chiffres communiqués par les acteurs interviewés sur les souscriptions et les encours, car certains n'ont rien communiqué (confidentialité), et quant aux chiffres communiqués, ils ne sont pas sur les mêmes bases : PER au global, PERin, PEReco, volume de souscripteurs individuels vs entreprises (sans l'effectif salarié), encours vs primes vs stocks, taille de l'acteur, transferts vs nouveaux, etc.

C'est pourquoi nous parlons de tendances observées par les acteurs, et mettons en regard de ces tendances, les chiffres et évolutions marché (sources : FFA, CCSF, AFG...)

PRINCIPALES STATISTIQUES DE VOLUME ET VALEUR SUR LE NOUVEAU PER

Données FFA : Evolution du nombre d'assurés et des encours PER sur 1 an 1/2
(PER commercialisés par les compagnies d'assurance)

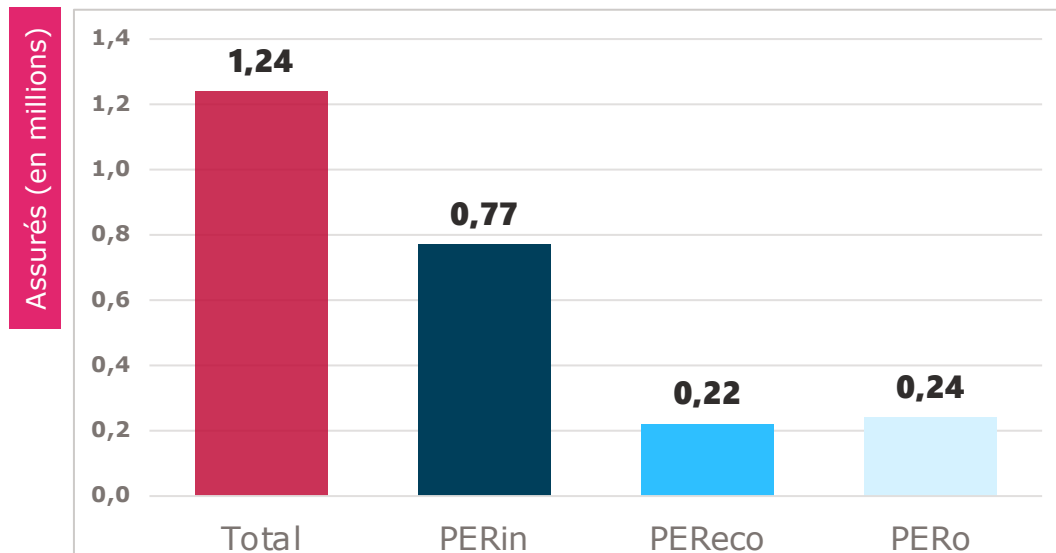


Source (données consolidées) : FFA.fr (mêmes tendances dans les documents : Direction Générale du Trésor, 2021, extrait du document de travail du COR sur « Les dispositifs d'épargne retraite dans la loi Pacte : objectifs, fonctionnement, régime social et fiscal » ; - Rapport du Comité de suivi et évaluation loi Pacte, France Stratégie, Septembre 2020

Données FFA (déc 20) : nombre d'assurés et montant des encours par type de dispositif PER
(PER commercialisés par les compagnies d'assurance)

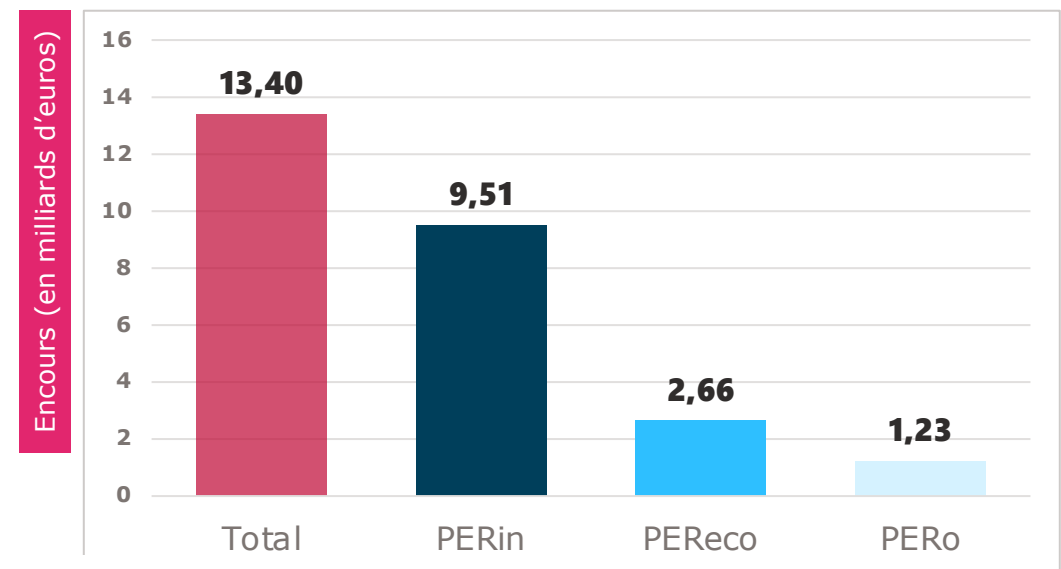
→ Un marché dynamique sur le PERin principalement

A fin décembre 2020, plus d'1,2 millions d'assurés pour le PER, dont près des deux tiers sur le PERin



Sources (données consolidées) : FFA.fr

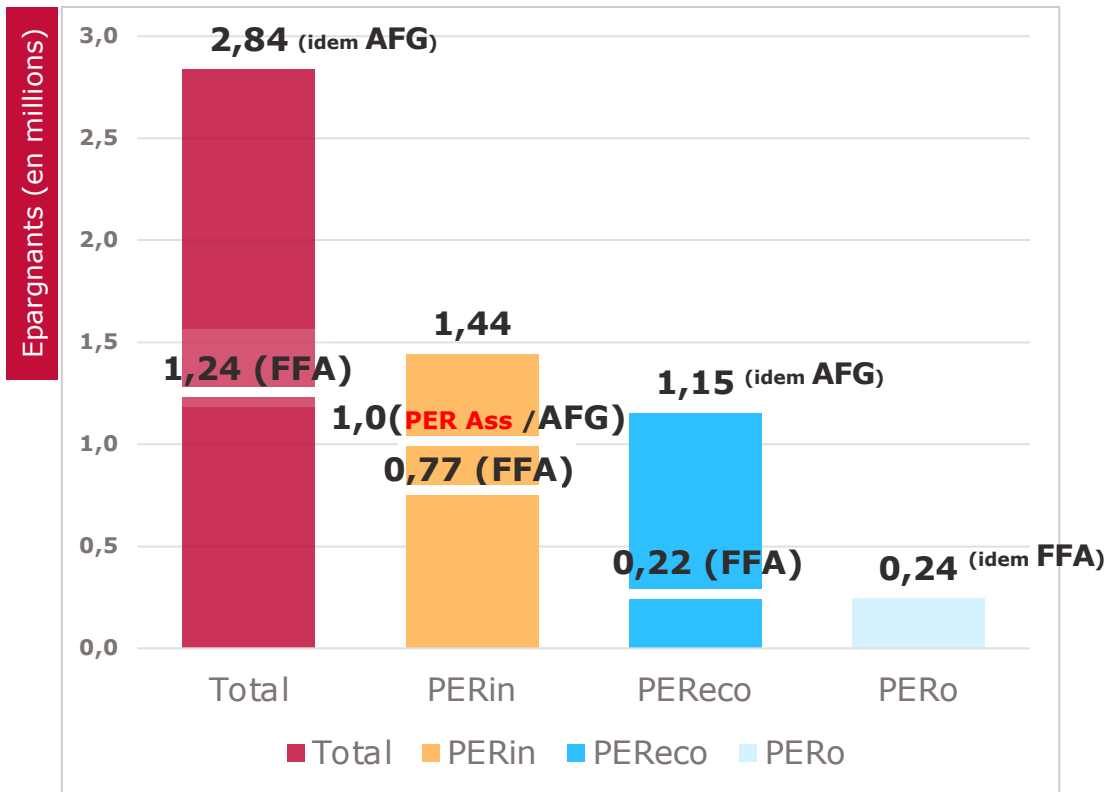
Plus de 13 milliards d'euros d'encours, dont plus des deux tiers sur le PERin



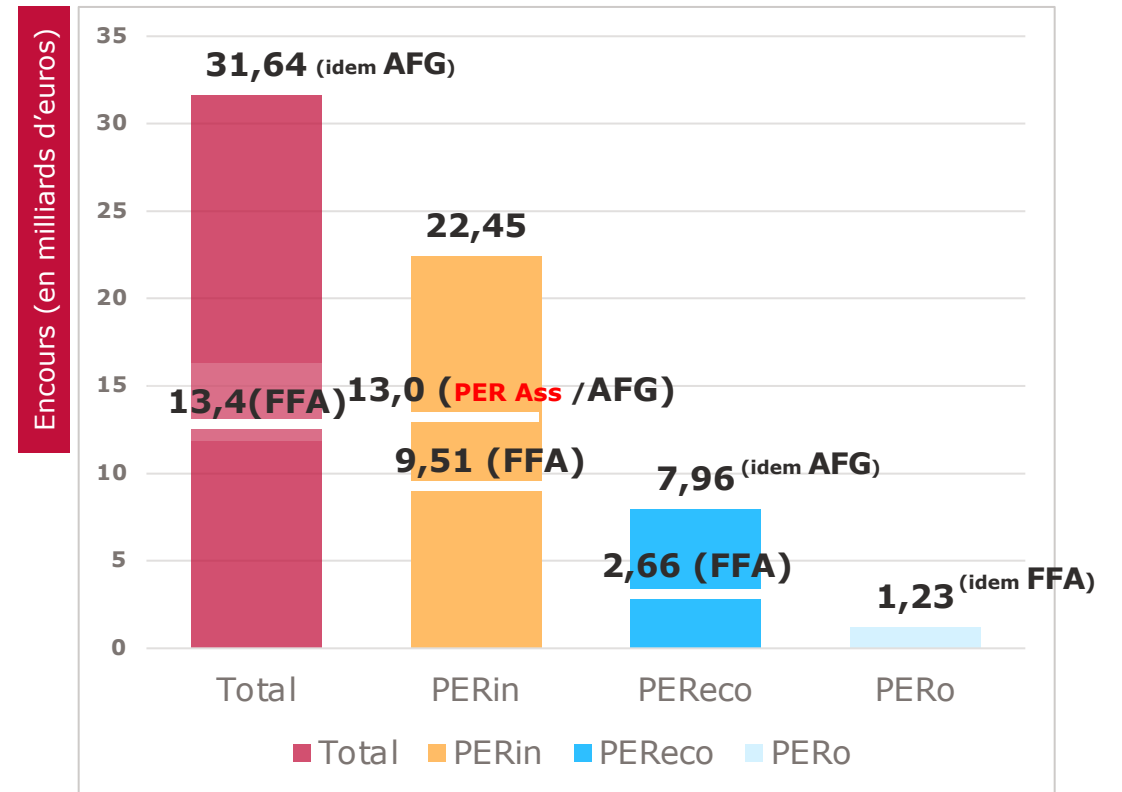
PRINCIPALES STATISTIQUES DE VOLUME ET VALEUR SUR LE NOUVEAU PER **YCE** partners.

Comparatif données CCSF vs FFA & AFG (déc 20) : nombre d'épargnants/assurés et montant des encours

A fin décembre 2020, près de 3 millions d'épargnants pour le PER, dont la moitié sur le PERin (selon le Comité Consultatif du Secteur Financier)



Près de 32 milliards d'euros d'encours, dont plus des deux tiers sur le PERin



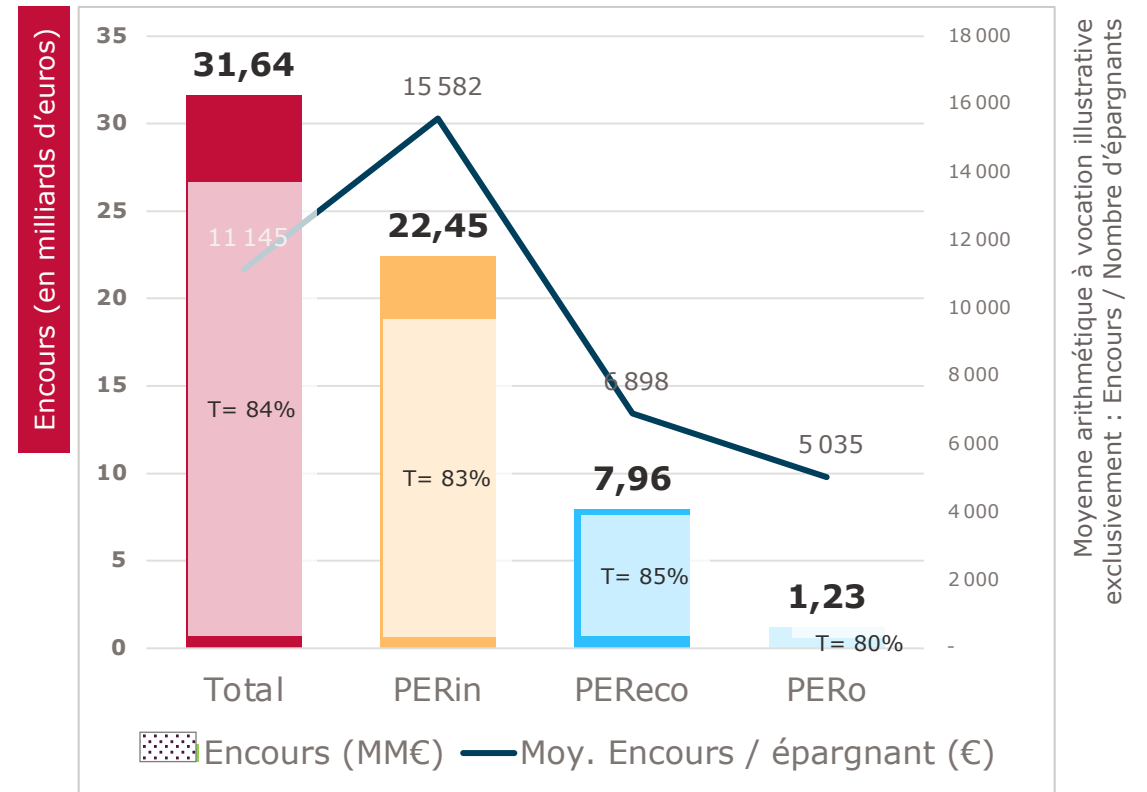
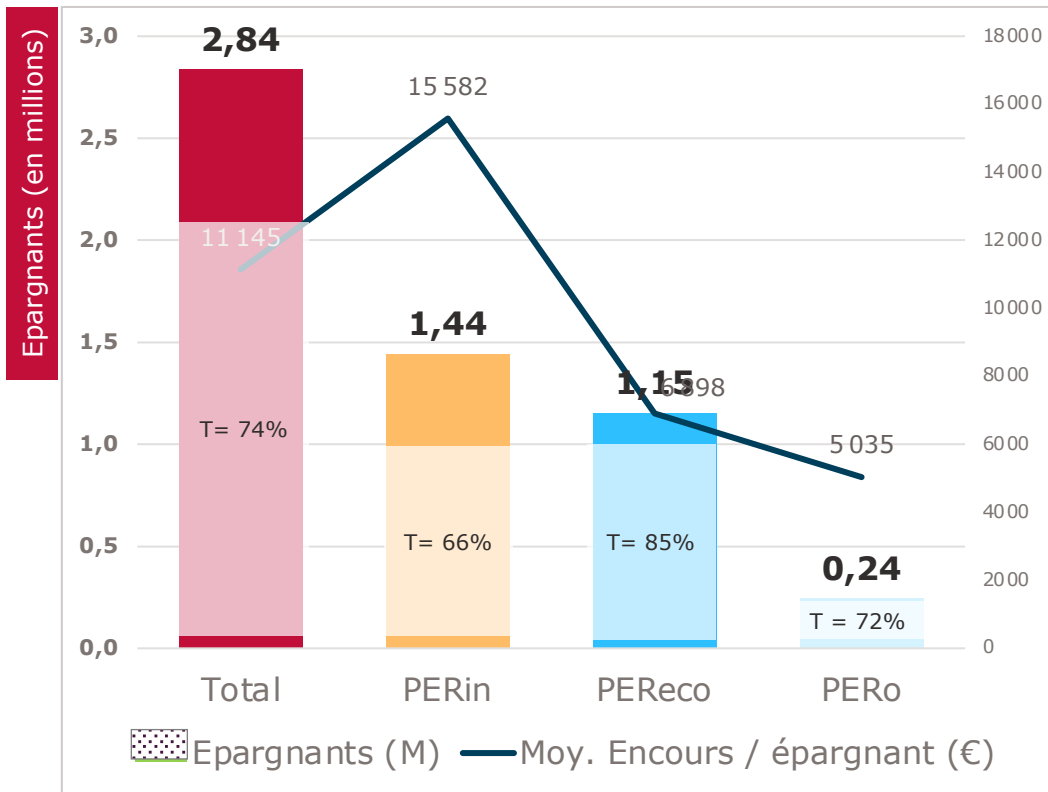
Sources (données consolidées) : [CCSF / Rapport 2021 sur les nouveaux plans épargne retraite](#) - [FFA.fr](#) - [Mingzi.fr](#)

PRINCIPALES STATISTIQUES DE VOLUME ET VALEUR SUR LE NOUVEAU PER

Données CCSF : nombre d'épargnants, montant des encours, 'panier moyen', taux de transferts

Un « panier moyen » d'encours de 15K€ sur le PERin, 7K€ sur le PEReco, et 5K€ sur le PERo.

La part des transferts sur l'ensemble des PER est de 74% en volume, et 84% en valeur.



Source (données consolidées) : [CCSF / Rapport 2021 sur les nouveaux plans épargne retraite](#)

Evolution à la baisse de la part des transferts sur 2021

Les données de la FFA permettent de regarder les tendances sur 2021, notamment le basculement du rapport transferts/nouveaux contrats PER, et **la baisse assez vive et régulière de la part des transferts sur ces six derniers mois.**

A noter qu'en comparant les deux premières lignes, et toutes choses égales par ailleurs, on peut tirer le constat (de tendance) que **les assureurs portent un peu plus de 40% de la commercialisation des PER** (en volume et valeur).

Tous PER confondus	Epargnants / Assurés (millions)	% Transferts (volume)	Encours (MM€)	% Transferts (valeur)	Source
Total à fin déc 20	2,83	74%	31,64	84%	CCSF (données non disponibles après fin déc 20)
Total à fin déc 20	1,24	NC	13,3	NC	FFA
Total à fin juin 21	1,90	NC	21,0	NC	FFA
Période partielle 1 ^e semestre 21	0,66	39%	7,73	68%	FFA
Evolution de la part des transferts par mois, de janvier à juin 2021		62% (jan 21) -> 25% -> 28% -> 30% -> 28% -> 22% (juin 21)		85% (jan21) -> 63% -> 58% -> 57% -> 63% -> 52% (juin 21)	FFA

#2

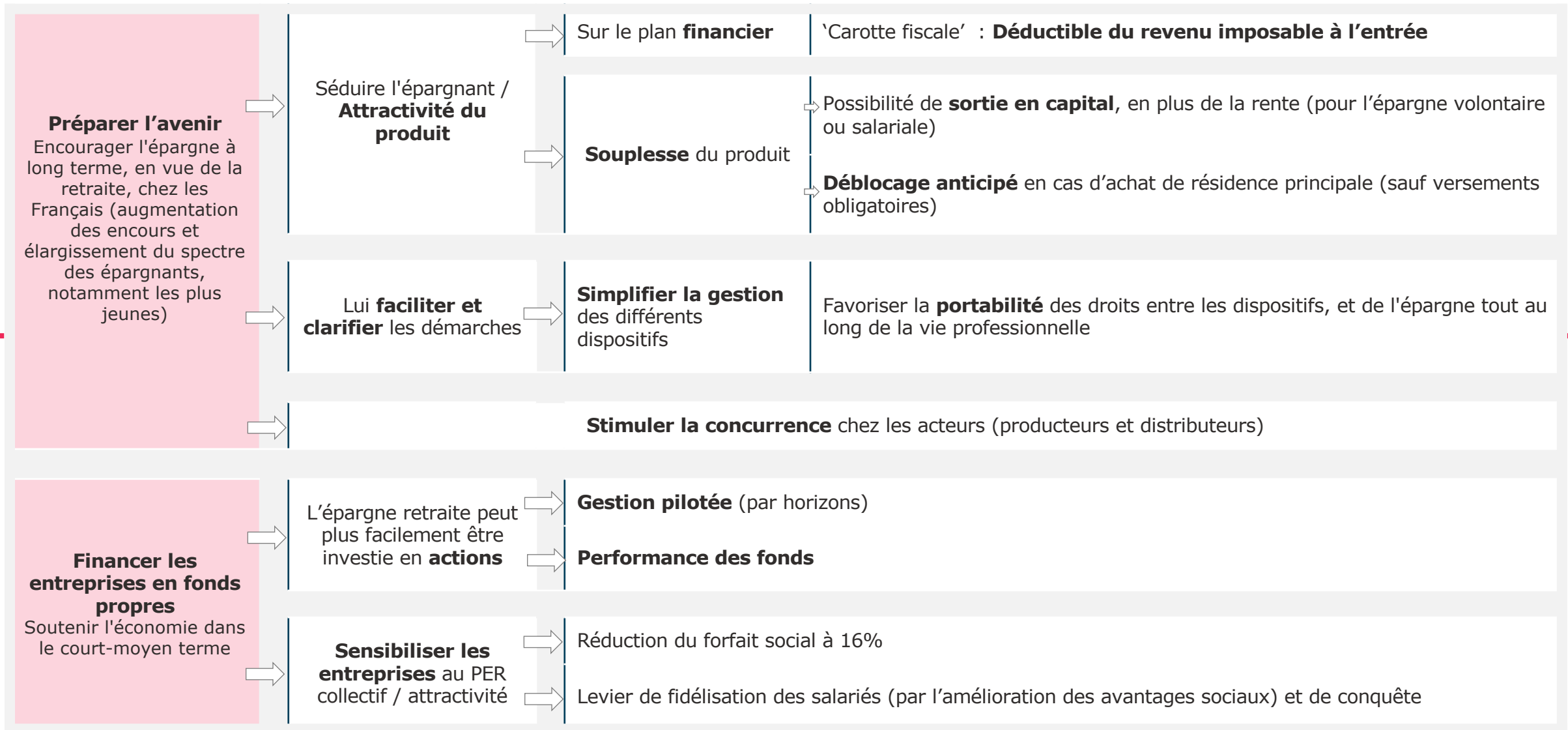
— LES ATOUTS DU NOUVEAU PER, LES OPPORTUNITÉS ET LES FREINS À LEVER —

Avec le nouveau PER

- ✓ **Possibilité de sortie en capital in fine, en plus de la rente**
- ✓ **Déductible du revenu imposable à l'entrée**
- ✓ **ISR/ESG – Performance des fonds - Gestion pilotée -
L'épargne retraite peut plus facilement être investie en actions**
- ✓ **« Tout en un » - Portabilité - Simplification, clarification**
- ✓ **Suivi client sur la durée – levier de fidélisation**
- ✓ **Déblocage anticipé en cas d'achat de résidence principale**

PRÉAMBULE : OBJECTIFS LOI PACTE (22/05/19) ET PRINCIPAUX ATOUTS DU PER

Les objectifs visés par la loi PACTE et les principaux atouts du PER communiqués par les instances et dans les publications (*consolidation*)



LES PRINCIPAUX ATOUTS SOULIGNÉS

Evidence / pré-requis ■ ■ ■ Axe (déclaré) de différenciation

Marques d'intérêt observés chez les souscripteurs, et atouts du PER communiqués par les acteurs

Séduire l'épargnant / Attractivité du produit	→	Sur le plan financier ++++	↳ 'Carotte fiscale' : Déductible du revenu imposable à l'entrée / Hors plafonnement ↳ Moins de frais
	→	+++	Sur le plan responsable : ISR/ESG
Lui faciliter et clarifier les démarches	→	Souplesse du produit / + de liberté +++++	↳ Possibilité de sortie en capital , en plus de la rente (pour l'épargne volontaire ou salariale) ↳ Déblocage anticipé en cas d'achat de résidence principale (sauf versements obligatoires) ↳ Régularité des tranches de versements libre pour le PERin (vs Madelin)
	→	Simplifier la gestion des différents dispositifs ++	↳ Tout en un -> Favoriser la portabilité des droits entre les dispositifs, et de l'épargne tout au long de la vie professionnelle ↳ Centralisation des bénéfices fiscaux
Stimuler la concurrence chez les acteurs (producteurs et distributeurs)	→	+	↳ Accompagnement tout au long de la vie : approche globale, et dans la durée, de conseil et d'orientation des choix (pour les étapes clés) débutant à la souscription du produit – suivi de la relation client
	→		↳ Diversification de l'offre (davantage à offrir)
	→		↳ Levier de fidélisation des clients
L'épargne retraite peut plus facilement être investie en actions	→		↳ Innovation et dynamisme - par la refonte positionnement/offre (ISR...) / organisation (SI...)
	→	++++	↳ Gestion pilotée (par horizons) ↳ Performance des fonds
Sensibiliser les entreprises au PER collectif / attractivité	→		↳ Réduction du forfait social à 16%
	→		↳ Levier de fidélisation des salariés (par l'amélioration des avantages sociaux) et de conquête

DIFFÉRENCES SIGNIFICATIVES ENTRE ACTEURS

Positionnement et communication

Activité	Mutuelle – Prévoyance - Assurance	Bancassurance – Gestion d’actifs - Courtage
	ISR/ESG Accompagnement / Conseil Compétitivité prix	Fiscalité Portabilité / Porosité

Taille	Groupes	Moyennes à petites structures
	Déploiement de réseaux (SI/Distribution) Cross-selling / Appels d’offres	Compétitivité prix / frais ‘one-to-one’
ISR/ESG	Conseil	
Offre globale	Offre partielle (PERin) – pour commencer	

NB. Retours empiriques, à prendre avec les précautions d’usage relatives aux études qualitatives

RÉCAPITULATIF DES ATOUTS DU NOUVEAU PER PAR RAPPORT AUX ANCIENS DISPOSITIFS

Réponses du nouveau PER aux lacunes ou inconvénients des anciens dispositifs

Avant (anciens dispositifs)	Avec le nouveau PER
Absence de portabilité : cumul de plusieurs produits selon les changements de statut professionnel, ou d'entreprise (sans parfois possibilité de regroupement ou de transfert de l'épargne)	'Tout en un' -> Favoriser la portabilité des droits entre les dispositifs, et de l'épargne tout au long de la vie professionnelle; Centralisation des avantages fiscaux
Absence de lisibilité, complexité de compréhension : produits peu compréhensibles, fiscalités et règles différentes	Simplification, clarification ... Même s'il reste encore des choses à faire
Rigidité, manque de souplesse à la sortie : sortie en rente viagère uniquement dans la plupart des cas, peu populaire (notamment au regard des possibilités de l'assurance-vie et autres produits d'épargne) - « Les Français ne voient pas à long terme »	Possibilité de sortie en capital in fine, en plus de la rente (pour l'épargne volontaire ou salariale), et à plus court terme, déblocage envisageable pour l'achat de la résidence principale (sauf versements obligatoires)
Niveau de frais parfois élevé	Moins de frais
Rendements limités pour les épargnants : fonds en euros	Fonds UC, gestion pilotée
Pour les entreprises, limitation des fonds propres pour financer la croissance et l'innovation	L'épargne retraite peut plus facilement être investie en actions
Madelin : imposait une régularité des tranches de versement	Contrainte levée (effet bénéfique lors du Covid pour les souscripteurs qui ont dû interrompre leurs versements)

Outre les atouts du produit



Opportunités

- **Le sujet de la retraite depuis 20 ans, notamment à travers ses réformes passées et à venir**
 - Sensibilisation croissante sur le besoin d'épargner, qui augmente l'intérêt pour le PER (outre ses atouts)
- La situation des marchés financiers qui favorise les PER en **gestion pilotée**
- **La crise sanitaire 2020/21**
 - Un stock d'épargne plus important chez les Français, à réorienter sur le PER
 - En mineure, simplification des processus administratifs (digitalisation), même si la pure vente en ligne n'est pas un sujet



Freins et obstacles passés ou actuels

- **Montage des produits / agrégation**
 - SI / Portail
 - Complexité fiscale
- **Sensibilisation, communication**
 - Formation et déploiement FDV / Réseaux de distribution
 - Rassurer, conquérir et transformer les (futurs) clients
- **Crise sanitaire**
 - Ralentissement des souscriptions au PER entreprise
 - Absence du lien humain indispensable à la confiance
- **Concurrence**
 - 'Course contre la montre'

#3

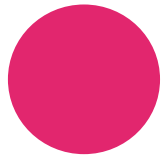
BILAN ET PROSPECTIVE



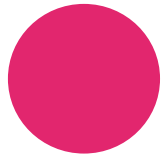
Un marché de l'épargne retraite structurellement en développement



Déséquilibre de richesse entre les Français, creusé par la crise sanitaire



Déséquilibre entre générations sur le ratio retraités / cotisants



Méconnaissance encore généralisée sur l'importance de se constituer une épargne retraite supplémentaire 'suffisante'

Quel rôle de l'état sur la question du financement de la retraite, notamment par capitalisation ?

Quelles incitations possibles ?

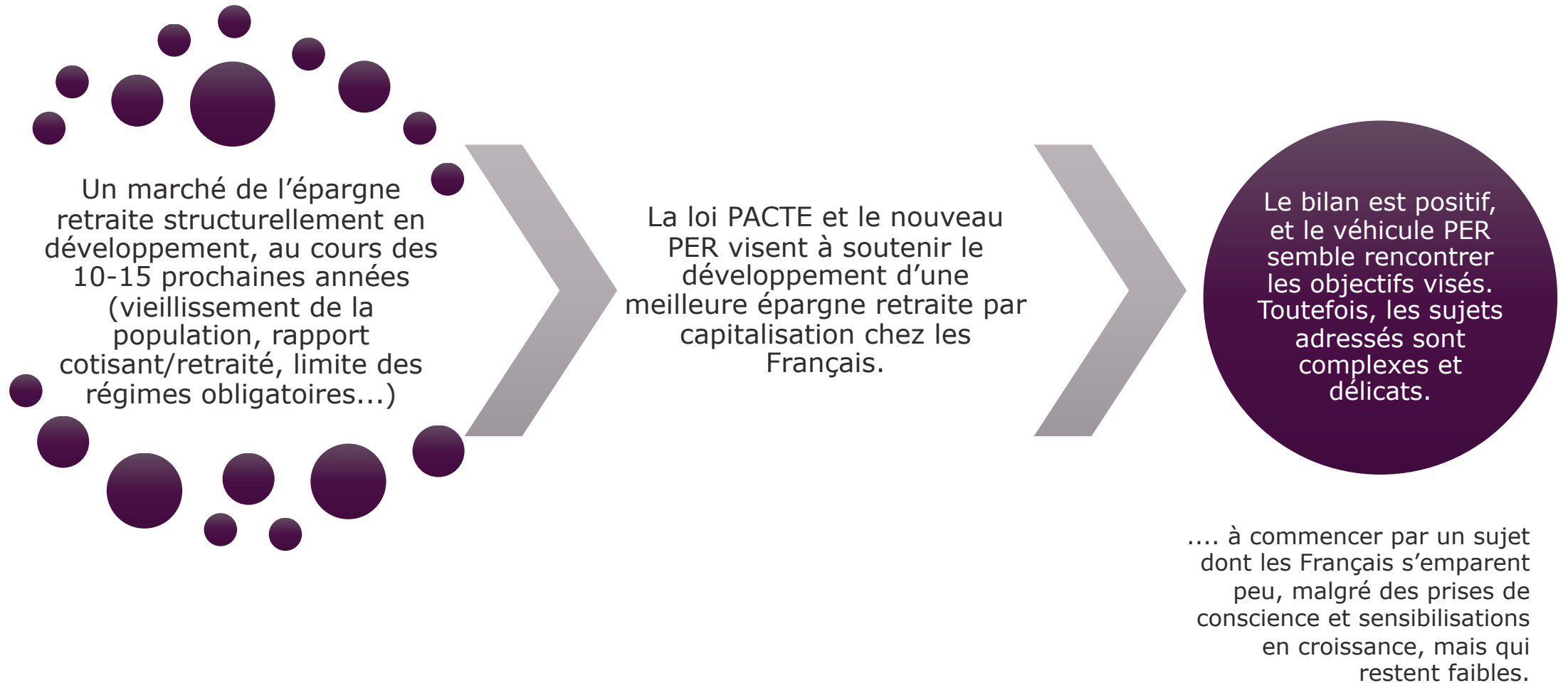
Quel rôle pour le PER ?

Parmi les voies envisagées

Articulation part obligatoire et part complémentaire

Accords de branche

Introduction



Un besoin général de sensibilisation et une problématique liée à l'inégalité sur la capacité à épargner

Un déséquilibre de richesse entre les Français, creusé par la crise sanitaire

Un déséquilibre entre générations sur le ratio retraités / cotisants

Une méconnaissance encore généralisée relative à l'importance de se constituer une épargne retraite supplémentaire 'suffisante'

CONSTAT

UN SUJET TRÈS COMPLEXE, VOIRE TABOU

Tous les Français n'ont pas les moyens suffisants pour épargner pour la retraite (par capitalisation)... et n'y pensent pas forcément.

Ce qui pose la question – toujours en suspend – du rôle de l'état sur la question du financement de la retraite, notamment par capitalisation.

Comment **inciter** - et a minima faire adhérer - **les contribuables non imposables** (ou imposables dans une tranche marginale), donc non concernés par les incitations fiscales, et qui plus est ayant une faible – voire aucune – capacité d'épargne ?

Par ailleurs, **une sensibilisation à l'importance d'épargner tôt paraît essentielle**, notamment pour les plus faibles revenus dont les versements restent limités.

Enfin, les plus jeunes étant ceux qui seront le plus concernés par la retraite par capitalisation, il s'agirait de leur donner les moyens d'épargner

Des réflexions en cours

Une des voies – logiques – envisagées consiste à proposer le nouveau **PER comme principal véhicule d'épargne par capitalisation** en le rendant **populaire**, et **l'ancrer dans les usages ordinaires** des Français, à l'instar des mutuelles et complémentaires santé. Parmi les propositions : **le rendre – à terme - obligatoire dans l'entreprise** via des accords de branches (orientation moyen-long terme)

- D'abord apporter de la **pédagogie** sur la retraite et ses mécanismes (notamment dans les entreprises)
 - *Avant tout du ressort de l'état/pouvoir publics*
 - *Puis des acteurs qui proposent des produits d'épargne retraite*
- Ensuite présenter le PER comme LE véhicule d'épargne retraite.
- Puis l'imposer avec un ou deux partenaires par branche, et astreindre les entreprises de la branche à souscrire à ce type de formule
 - *Une proposition qui serait indexée à des **incitations fiscales** pouvant être supérieures à ce qui existe aujourd'hui, pour faciliter l'adhésion à cette nouvelle politique.*

Le sujet, quand il concerne les « mieux lotis », est adressable en « **déstockant** » (patrimoine) afin de « **fluidifier** » (revenus).

- La problématique à résoudre porte ainsi sur la « fluidification » des « masses d'argent stocké », à considérer dans leur globalité.
 - *Il s'agirait de **libérer le stock d'épargne et d'inciter à sa circulation** en **supprimant** dès que possible les obstacles et les **freins tels que le droit successoral et la fiscalité.***
- Parmi les propositions, il y a également le fait d'inciter les propriétaires immobiliers à vendre leur résidence principale pour solvabiliser. Car le réflexe est souvent de conserver la propriété pour les descendants... alors que ce sont les descendants qui financent l'Ehpad.

LE SUJET DU 'GRAND ÂGE' (DÉPENDANCE ET PERTE D'AUTONOMIE)

Un enjeu à prendre en compte dans la stratégie des acteurs

CONSTAT

Une **problématique commune** à celle de l'épargne-retraite : le sujet de **revenu disponible pour la période post-vie active**.

... Mais des sujets cloisonnés aux yeux des Français (perspectives différentes)

Le départ en retraite est un sujet à connotation positive : «on est sûr d'y aller» et la perspective est positive (plus de temps pour soi, etc); là où les **sujets de la dépendance et de la perte d'autonomie sont méconnus et vus comme une contrainte**, presque tabou, qu'on ne projette pas.

Néanmoins, il y a une **prise de conscience sur le coût de la dépendance** (Ephad), même si dans la plupart des cas, le grand public semble considérer que la **prise en charge** sera effectuée par la **solidarité nationale** et les instances départementales.

PROBLÉMATIQUES

Un même **besoin de sensibilisation** des Français (que pour la retraite)

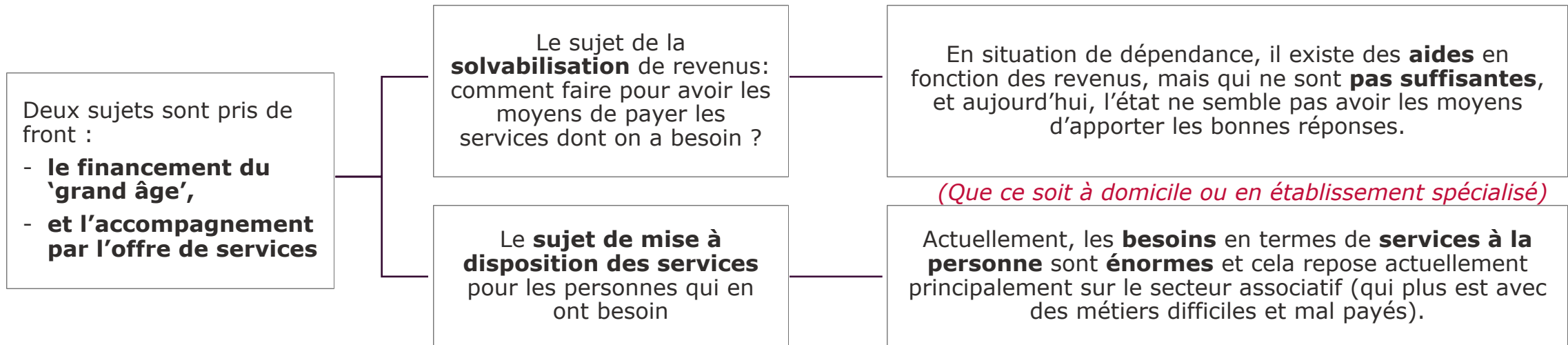
L'importance d'inciter les Français - qui le peuvent - à créer et **alimenter un poste d'épargne 'grand âge'** lors du départ en retraite.

Une réelle attente des acteurs pour des **incitations politiques**, pour que le **gouvernement porte le message** sur la dépendance et la perte d'autonomie.

LE SUJET DU 'GRAND ÂGE' (DÉPENDANCE ET PERTE D'AUTONOMIE)

L'intégration dans l'offre des acteurs est une certitude - sur deux sujets -, et actuellement en réflexion

La plupart des acteurs interrogés sont en **réflexion** sur **l'association de leur offre PER à une offre prenant en charge les questions liées à la perte d'autonomie et la dépendance.**



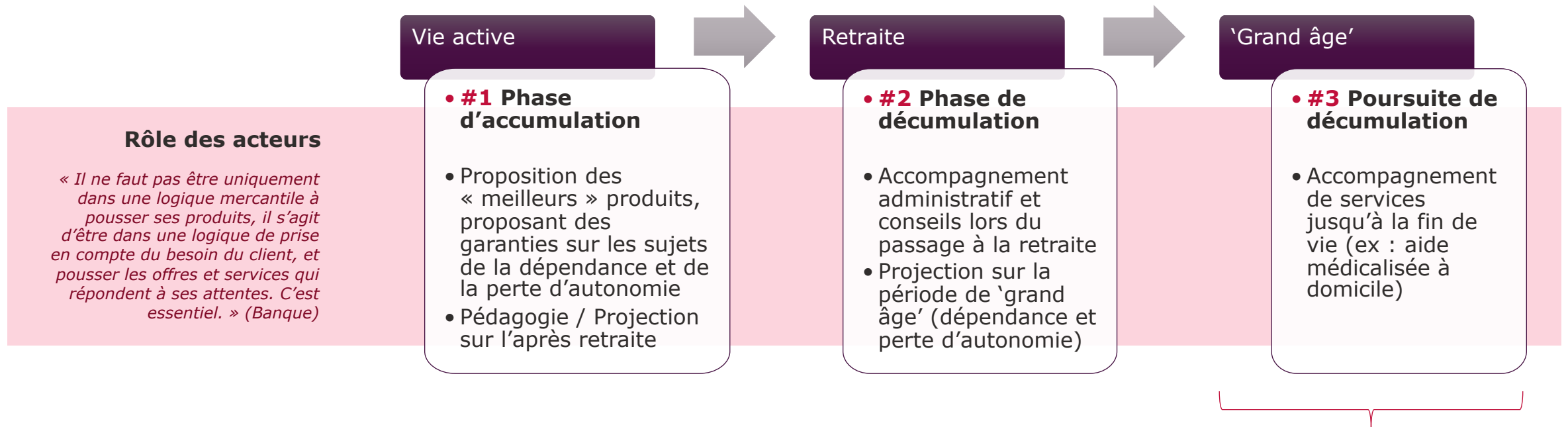
→ Une **certitude** : la dépendance et la perte d'autonomie sont des **sujets à traiter** (sociétalement) et sur lesquels **être présent** (compétitivement).

→ Si tous sont engagés dans une **phase de réflexion plus ou moins avancée**, un **temps de recul est nécessaire** pour **l'analyse** de la situation, puis la **construction** et la **tarification** autour d'offres de produits et services spécifiques.

LE SUJET DU 'GRAND ÂGE' (DÉPENDANCE ET PERTE D'AUTONOMIE)

« L'éco-système du bien-vieillir » doit se faire dans une logique de parcours et de bénéfices pour le client

- Certains acteurs observent des attentes clients très fortes sur l'anticipation de la chute de revenus disponibles à la retraite – en passe de s'accélérer – et un besoin de services d'accompagnement à la retraite de plus en plus fort.
- **Actuellement, l'articulation entre les produits « techniques » proposés en phase #1 et l'écosystème de services de la phase #3 n'existe pas – a priori - sur le marché. Mais nombreux sont les acteurs qui y travaillent activement.**



Une réflexion en cours chez la plupart des acteurs sur l'agrégation de services et des offres pertinentes « avec du sens » pour leurs clients, et non fournis par les acteurs en question, mais par des confrères et/ou partenaires.

LE SUJET DU 'GRAND ÂGE' (DÉPENDANCE ET PERTE D'AUTONOMIE)

L'articulation entre le PER et une offre dépendance/autonomie

Regrouper ou associer une offre 'grand âge' au PER : c'est une réflexion avancée,
et des **interrogations** restent en suspend :

L'atout principal du PER (**libération du capital à la retraite**) peut être **'contre-productif'** pour assurer le financement du 'grand âge' (vs la rente)

Risque **de confusion (voire de rejet) pour le client (non sensibilisé)**

Les produits « fusionnés » semblent ne **pas être optimisés en termes de coûts** pour le souscripteur (ex : assurance-vie et décès)

Propositions pour intégrer les sujets dépendance/perte d'autonomie au nouveau PER

Intégrer une option liée à une rente 'grand âge' dans le PER

Associer au produit une dimension conseil

Une problématique pas que financière...
-> Réflexion autour d'une offre globale, avec des services à proposer par les acteurs qui commercialisent le PER

LE SUJET DU 'GRAND ÂGE' (DÉPENDANCE ET PERTE D'AUTONOMIE)

Propositions pour intégrer les sujets dépendance/perte d'autonomie au nouveau PER

Un besoin de meilleure visibilité en matière de cadre législatif

Intégrer une option liée à une rente 'grand âge' dans le PER

(à l'instar de l'article 83, Madelin)

- Une **assurance** pour booster la rente en cas de dépendance/perte d'autonomie en fin de vie (nécessite de choisir le système de rente)
- Des **options qui permettent de prendre moins de rente au départ**, et un peu plus en fin de vie ; calées sur les systèmes de cycle de vie (plutôt qu'un lissage)
- un PER dont tous les versements seraient déductibles, avec une « poche » qui serait non disponible en capital, et réservée exclusivement pour la dépendance ou perte d'autonomie... en s'assurant que ce soit **compatible fiscalement** (ou faire évoluer la loi)

Pour aller plus loin : des contrats 'grand âge' anticipant les frais inhérents à la fin de vie : dépendance, perte d'autonomie, voire même décès (ex : contrats obsèques où tout est payé à l'avance)

Associer au produit une dimension conseil

- Au moment de la retraite, voire lors de la souscription du PER, sensibiliser, et informer sur les sujets autour du 'grand âge', et conseiller sur les encours à conserver sur le contrat.

Une problématique pas que financière...

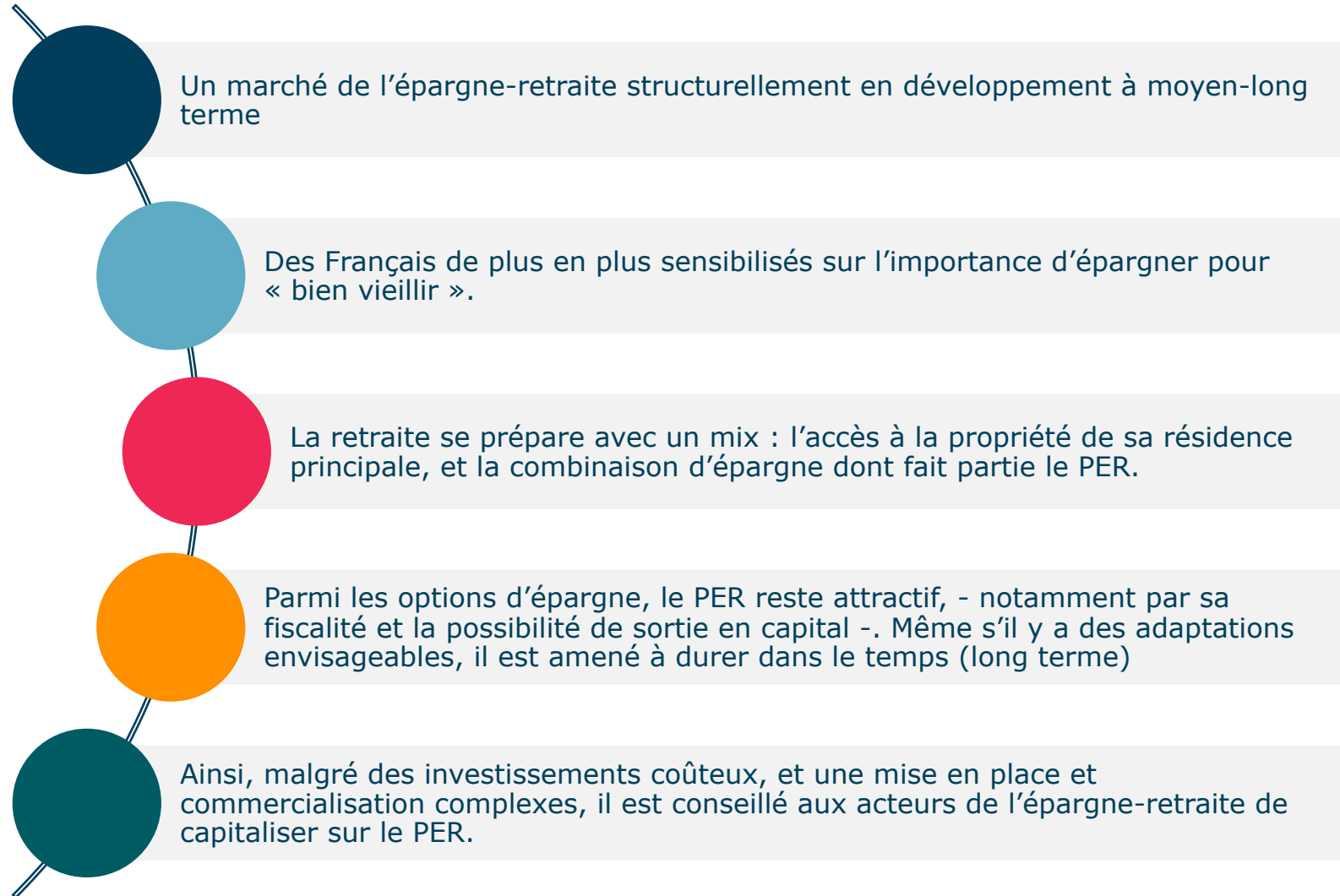
-> Réflexion autour d'une offre globale, avec des services à proposer par les acteurs qui commercialisent le PER

- Même les épargnants les plus aisés observent des difficultés sur le volet de **l'accompagnement** et des **services à la personne**, lorsqu'en situation de dépendance.
- Il pourrait être envisagé de proposer une **offre très large** (« package ») comprenant des produits et mécanismes de **protection sur le sujet du 'grand âge'**, comprenant **également le financement des services à la personne dépendante**, permettant d'enclencher, si le besoin émerge :
 - un service et accès **facile, varié et centralisé** à ces services en question
 - des **conseillers** ou personnes **dédiés**, pour **tout mettre en place** (dans le cas où la personne en situation de dépendance n'a pas d'enfants, ou afin d'éviter la charge à ces derniers) : appeler une société de ménage, les services municipaux, etc.

Les acteurs pressentis pour proposer ce type d'offre globale seraient lotis de services de protection juridique (pour prendre intégralement en charge les questions juridiques avec un avocat dédié), et habitués à ce type de problématique (de par leur ADN), à l'instar des assureurs mutualistes.

« Le P.E.R. est une manière astucieuse, à travers une combinaison d'une réglementation du produit et de fiscalité pour flécher de l'épargne vers le long terme. Le sujet actuel est donc d'inciter les Français à épargner pour dans vingt ans, de manière attractive, en leur faisant prendre un niveau de risque raisonnable, tout en contribuant à financer l'économie. Aujourd'hui, la meilleure option - si vous êtes dans la bonne catégorie - , c'est le PER. » (Assurance)

« C'est un marché qui est difficile et compliqué, car le ticket d'entrée pour gérer des produits est lourd, et parce qu'il est extrêmement concurrentiel, mais en volume, il restera porteur. » (Assurance)



Etre 'global player' dans la mesure du possible

- Un **axe de différenciation important** pour les acteurs porte sur la flexibilité, et la **proposition de l'ensemble des 'solutions' PER**, y compris les solutions d'épargne salariale.
- En effet, le client étant suivi sur une partie de sa vie, il peut à tout moment changer de statut professionnel (salarié, à son compte) ou d'entreprise. Un acteur qui assure cet **enjeu de 'porosité'** et propose l'ensemble des dispositifs PER, répond ainsi à tous les **besoins sur le cycle de vie** de cette personne, et voire de son conjoint.
- Cela passe par le développement d'un **SI intégré solide**.

Développer des réseaux commerciaux et des systèmes de distribution (pour toucher en volume)

- **Stratégies de fusion** chez les grands groupes
- **Stratégies de distribution : réseaux directs** (banque/ass/mutuelles) **réseaux de courtage, prescripteurs** (ex : experts comptables PERin), **cross-selling** (chez clients des filiales), **AO** (PERo, PEReco)

Asseoir une dimension conseil pointue (et pas de vente 100% en ligne)

- **Marché en croissance, très technique et complexe, qui nécessite une certaine spécialisation** des acteurs : vendre du volume, en limitant le conseil, ne suffit pas.
- Un élément distinctif pressenti très important à terme est la dimension **conseil, pédagogie et accompagnement** (notamment pour les particuliers et les petites entreprises) ... et **confiance** : étudier la situation (au cas par cas), et proposer une solution 'sur mesure'. Par ailleurs, la loi Pacte stipule un **devoir de conseil et d'information**.