

## **Les épargnants et la loi Pacte**

Quel regard les épargnants et les conseillers portent-ils sur l'apport de la loi Pacte en matière de retraite ?

Octobre 2019



# Sommaire

<b>Introduction</b>	<b>03</b>
<b>Nouveau dispositif d'épargne retraite</b>	
<b>Contexte et objectifs de l'étude</b>	
<b>Executive Summary</b>	<b>13</b>
<b>Partie 1</b>	<b>16</b>
<b>Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?</b>	<b>35</b>
<b>Partie 2</b>	
<b>Comment les CGP perçoivent-ils les nouvelles dispositions de l'épargne retraite individuelle ?</b>	<b>47</b>
<b>Partie 3</b>	
<b>Quelles sont les solutions pour éviter les écueils potentiels ?</b>	<b>49</b>
<b>Contacts</b>	

# Introduction

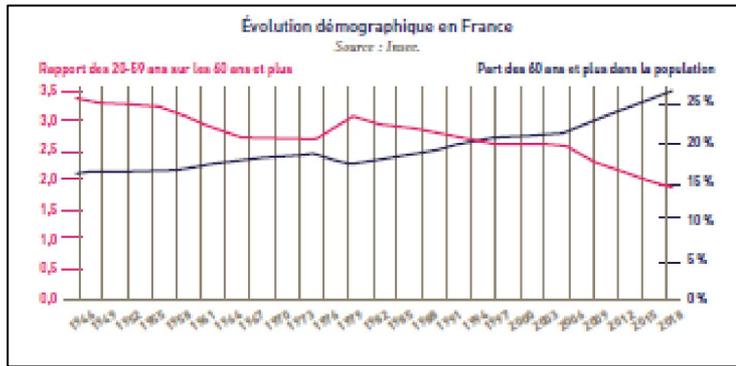
## **Nouveau dispositif d' épargne retraite**



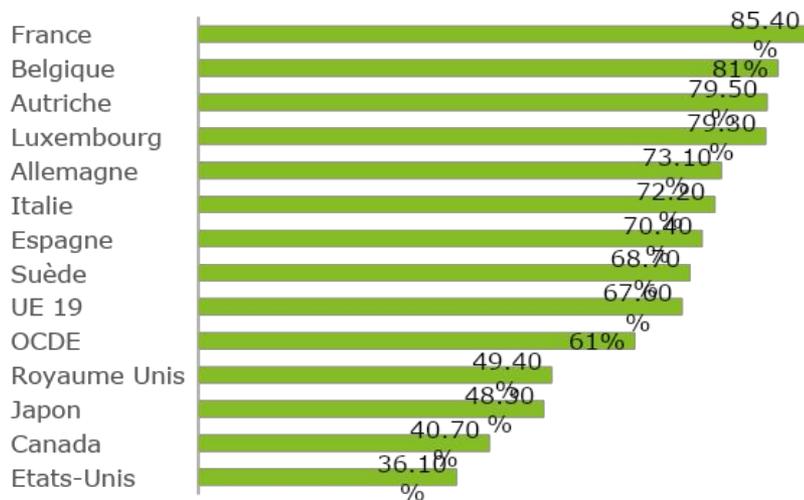


# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite



Pourcentage des transferts publics dans les revenus des personnes âgées de plus de 65 ans



### L'épargne retraite supplémentaire : parent pauvre de l'épargne en France

- 230 Md d'euros d'encours (*versus* 700 md sur livrets et comptes courants et 1 700 sur assurance-vie)
- Environ 2% des prestations retraite (6 Md par an) à comparer aux 30% au RU, 10% en Allemagne et 5% en Belgique
- Les causes de cet insuccès:
  - Taux de remplacement des retraites de base et complémentaire
  - Poids de l'épargne immobilière
  - Manque d'attractivité de l'offre: multiple, non mobile, soumise à des règles fiscales mouvantes





# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite



### Un objectif de simplification, complexe à mettre en œuvre



Développer l'épargne retraite supplémentaire



En rendant les produits d'épargne retraite supplémentaire plus attractifs



En homogénéisant et harmonisant les règles de fonctionnement des produits de retraite supplémentaire



En favorisant la transférabilité entre les produits



En protégeant les engagements *via* le cantonnement des actifs



En favorisant leur souscription *via* l'épargne salariale



# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite

	 <b>Avant Pacte</b>	 <b>Pacte</b>
<b>Acteurs</b>	Assureurs Gestionnaires d'actifs	Assureurs et gestionnaires d'actifs
<b>Produits</b>	Madelin /PERP Prefon COREM ART. 83 PERCO	Individuel Collectif PERIn (Nouv. PERP/Mad.) PERE FID (Nouv. Art. 83) PERE CO (Nouv. PERCO)
<b>Transfert</b>	Asymétrique	Total d'un PER à un autre 
<b>Gestion</b>	Fonds euro + UC  Pilotée à horizon 	Pilotée par défaut 
<b>Déblocage</b>	Accident de la vie (5 cas)  Accidents de la vie + Résidence princ. 	Accidents de la vie (5 cas) + résidence principale (sauf versement obligatoire) 
<b>Sortie en capital</b>	Non/20% (PERP)  Oui 	Versements obligatoires => Rente Sinon => Rente ou capital 
<b>Fiscalité</b>	Versements déductibles  Versements non déductibles 	Versements déductibles 
	 Avantage compétitif Réglementation peu favorable 	



# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite



### Deux modalités de souscription

PER dans l'entreprise  
(**PERE**)



PER à titre individuel  
(**PERIn**)



### Trois compartiments dans chacun de ces PER:

Compartiment  
individuel



- Versement volontaire
- Transfert des anciens contrats (PERP, Madelin, Préfon, Corem, etc.)

Compartiment  
collectif

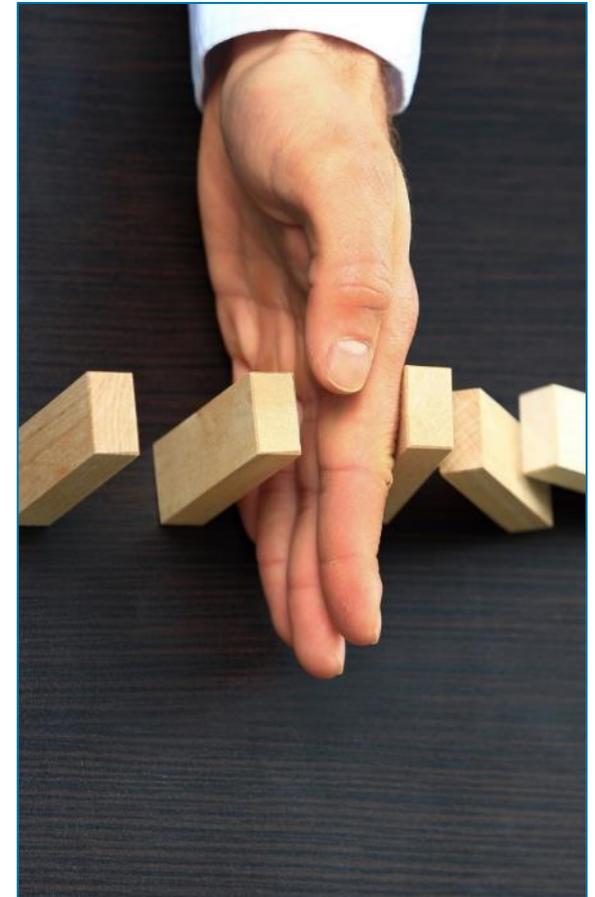


- Primes d'intéressement et de participation
- PERCO
- Jours de congés monétisés

Compartiment  
catégoriel



- Cotisations obligatoires
- Versements obligatoires Art.83
- Régimes de retraite supplémentaire





# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite



### Principe fiscal général retenu : si déductibilité à l'entrée de l'IR, imposition à l'IR à la sortie

	Compartiment 1 Versements volontaires		Compartiment 2 Epargne salariale	Compartiment 3 Versements obligatoires
Fiscalité à l'entrée	Déductible de l'assiette de l'IR (sous conditions de plafond)	Non déductible de l'assiette à l'IR	Exonération d'IR CSG à <b>9,7%</b>	Déductible de l'assiette de l'IR (sous conditions de plafond) CSG à <b>9,7%</b>
Modalités de sortie	Capital et/ou rente	Capital et/ou rente	Capital et/ou rente	Rente uniquement

Fiscalité en cas de sortie en capital	A l'échéance	Capital : soumis à l'IR	Capital : exonéré	Capital : exonéré d'IR	N/A
		Plus-values : application du PFU (ou option barème IR) + PS à 17,2%			Plus-values : PS à 17,2%
	Débloquages anticipés « Accidents de la vie »	Capital exonéré d'IR			Plus-values : PS à 17,2%
		Plus-values : PS à 17,2%			
	Déblocage anticipé « Acquisition de la résidence principale »	Capital : soumis à l'IR	Capital : exonéré	Capital : exonéré	N/A
		Plus-values : application du PFU (ou option barème IR) + PS à 17,2%		Plus-values : PS à 17,2%	

Fiscalité en cas de sortie en rente	Régime de la rente viagère à titre gratuit (RVTG) + sur la PV: PS 17,2% barème RVTO	Régime de la rente viagère à titre onéreux (RVTO) + sur la PV : PS 17,2%	Régime de la rente viagère à titre onéreux (RVTO) + sur la PV : PS <b>17,2%</b> barème RVTO	Régime de la rente viagère à titre gratuit (RVTG) + PS 10,1% sur la totalité
-------------------------------------	---	--	---	--

Source: AFG



# Introduction

## Nouveau dispositif d'épargne retraite



### Spécificités du PERIn

- Successeur des contrats PERP et Madelin
- Sous forme de compte titre ou contrat d'assurance
- La commercialisation doit s'effectuer sous connaissance des caractéristiques du souscripteur
- Pour le compte titre, nécessité d'un agrément « conseil en investissement »

Source : AFG





# Introduction

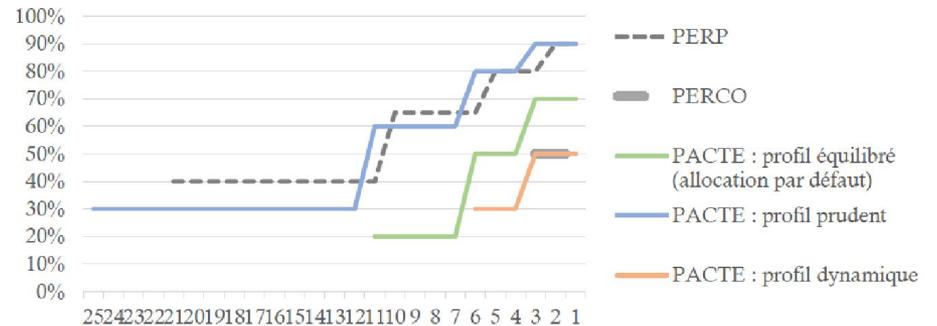
## Nouveau dispositif d'épargne retraite



### Un mode de gestion adapté au long terme



Gestion pilotée : part minimum d'actifs sécurisés (SRRI max = 3) en fonction du nombre d'années avant la liquidation envisagée



Source: Direction Générale du Trésor

# Introduction

## Contexte et objectifs de l'étude





# Introduction

## Contexte et objectifs de l'étude



- Mesurer **l'appétence et la compréhension des épargnants français** aux nouveaux dispositifs d'épargne retraite individuelle



- Evaluer **les perspectives et les conditions de développement** du plan d'épargne retraite au regard d'autres supports actuellement utilisés



- **Identifier** le profil des épargnants aspirant à investir dans ces nouveaux véhicules, qualifier les freins à son développement, identifier leur préférence en matière de conseil, estimer le mode de gestion qui sera privilégié, qualifier la part d'assurance-vie que l'épargnant pourrait transférer, etc.



- **Mesurer** les convictions des conseillers financiers en matière de commercialisation de cette gamme d'enveloppes et **identifier** leurs réponses aux aspirations des clients retail



**Proposer une étude quantitative AVIVA – Deloitte** permettant d'identifier les conditions de réussite de cette innovation majeure en matière de retraite individuelle



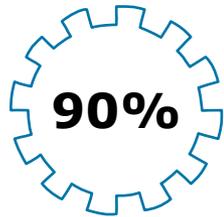
# Executive Summary



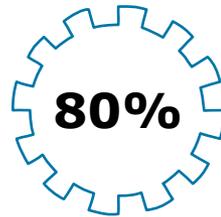




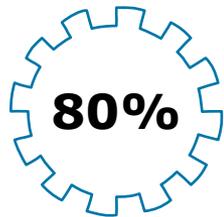
# Des CGP dans les starting-blocks



Plus de 90% des CGP connaissent les dispositifs épargne retraite de la loi Pacte



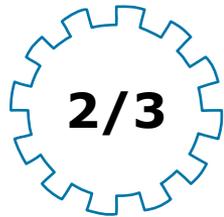
Près de 80% des CGP placent les assureurs comme leur première source d'information sur le PERE



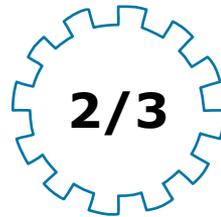
80% des CGP considèrent que le PERIn constitue une réelle innovation en matière d'épargne



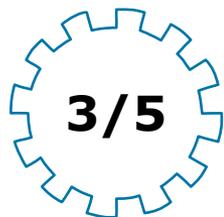
35% des CGP considèrent le manque d'information/ publicité autour de cette réforme comme un frein à son développement



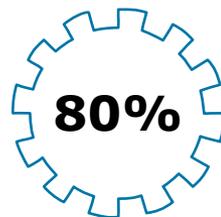
2/3 des CGP ne conseilleront pas à leurs clients de transférer les encours de leur assurance-vie vers un PERIn



Près de 2/3 des CGP considèrent que la gamme UC référencée aujourd'hui est pleinement adaptée pour répondre aux besoins du PERIn



3/5 des CGP orienteront leurs clients vers une gestion pilotée dont l'allocation sera réalisée par eux-mêmes



Près de 80% des CGP vont conseiller à leurs clients d'ouvrir un PERIn



La notion de maîtrise des frais clients est clairement intégrée chez les CGP (deuxième frein potentiel au développement des PERIn) et répond à l'une des préoccupations majeures des épargnants (les frais sont cités comme premier frein potentiel à la souscription par les épargnants)



# Partie 1

## **Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?**





# Méthodologie



OpinionWay a interrogé **1 007 épargnants actifs**.

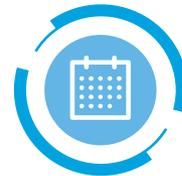


Echantillon **de 1 096 personnes** représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. L'échantillon a été constitué selon **la méthode des quotas**, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence.



Interrogation via un **questionnaire autoadministré en ligne** sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview).

Opinion Way a réalisé cette enquête en appliquant les procédures et règles de la norme ISO 20252.



Les interviews ont été réalisées du **26 au 30 septembre 2019**.



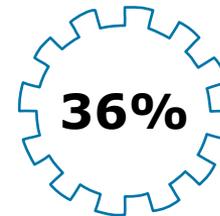
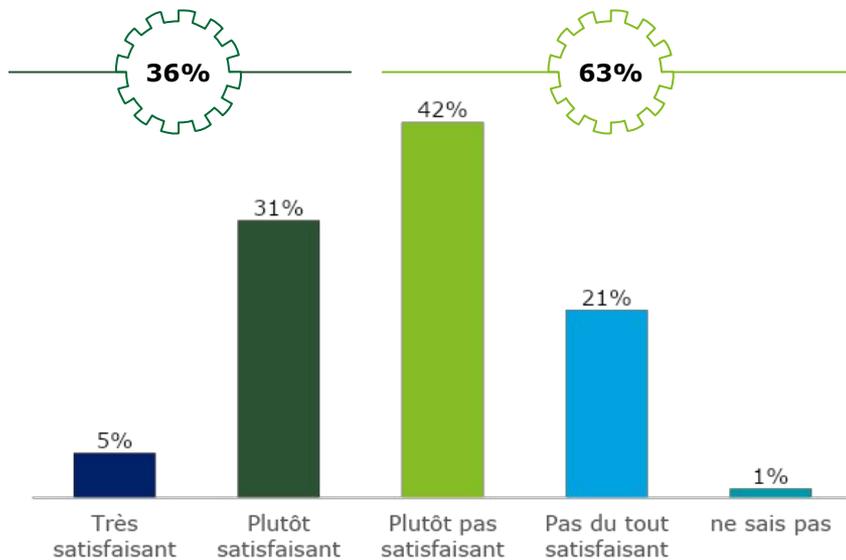


# Le regard des épargnants

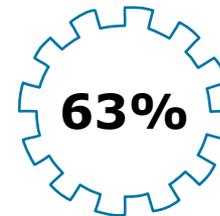
Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



## Quel est le niveau de satisfaction en matière de revenus anticipés pour la retraite ?



des épargnants s'avèrent satisfaits au regard du niveau de leurs revenus à la retraite



anticipent une insatisfaction



Sans surprise, l'inquiétude demeure face à la perspective de revenus insuffisants au moment de la retraite. Sentiment particulièrement vif chez les femmes, les CSP- et les populations âgées de 35 à 49 ans.





# Le regard des épargnants

## Les profils des épargnants les moins satisfaits



74%

de femmes de plus de 35 ans



74%

sont des employés



66%

vivent dans les territoires et principalement dans des communes de moins de 20 000 habitants



70%

gagnent moins de 2 000 euros/mois

### A l'opposé, les moins inquiets :

Les hommes de moins de 35 ans, habitants de l'IDF, cadres supérieurs de profession indépendante, disposant d'un revenu mensuel supérieur à 3 500 euros par mois



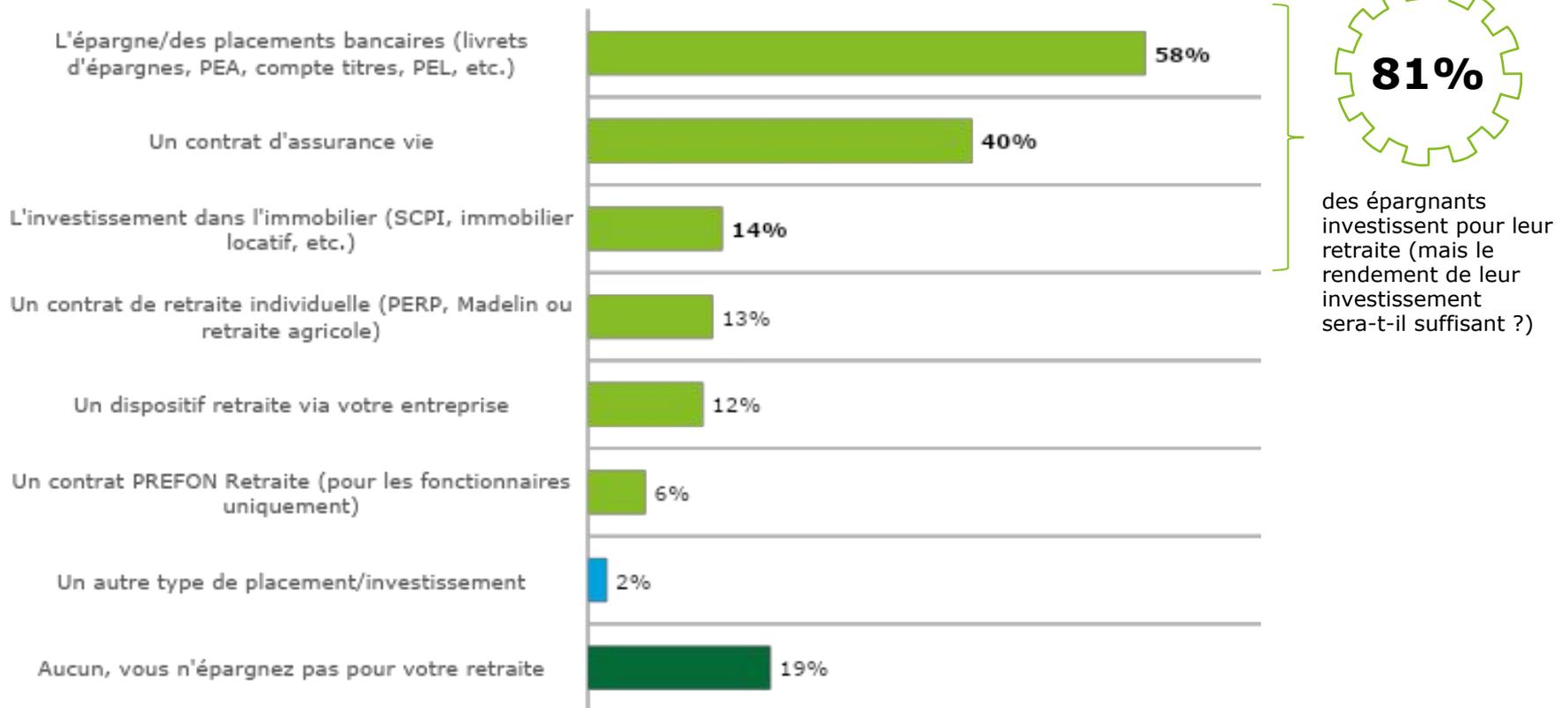


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



**Parmi la liste suivante, quels sont les placements que vous détenez afin de préparer votre retraite ?**



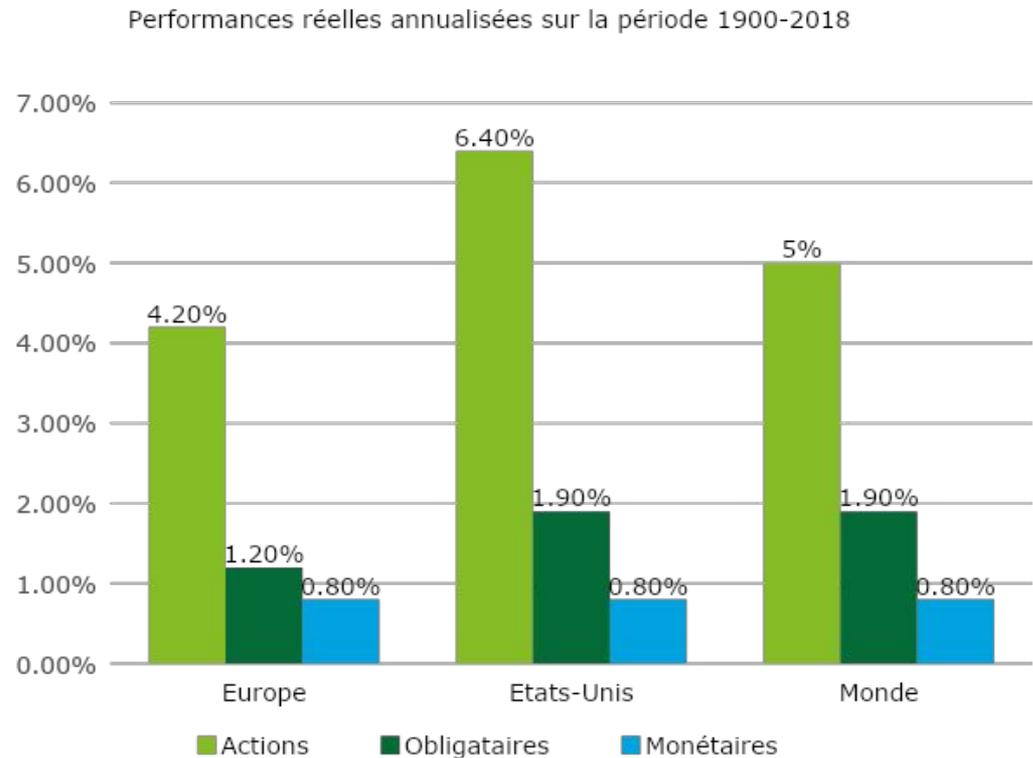
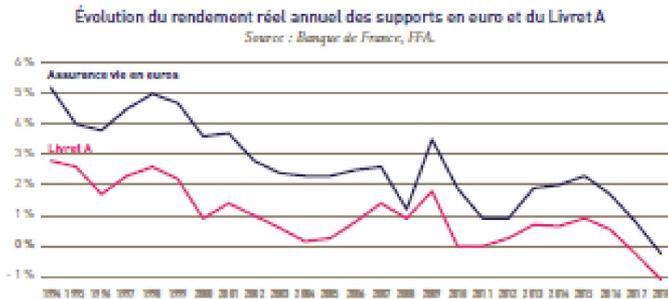


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



**Parmi la liste suivante, quels sont les placements que vous détenez afin de préparer votre retraite ?**



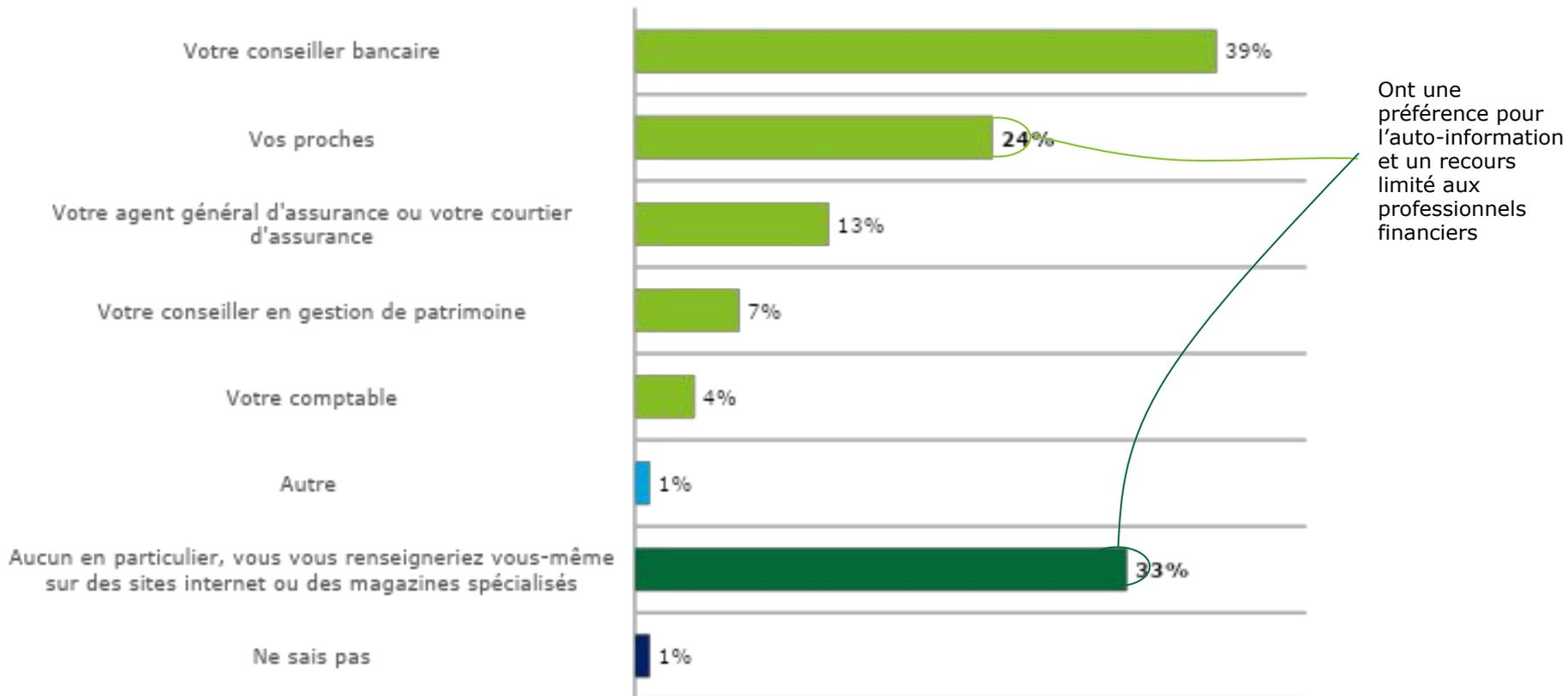


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



### Quels sont les intermédiaires que vous privilégieriez pour préparer votre retraite ?





# Le regard des épargnants

Les profils des épargnants qui ne font confiance qu'à eux-mêmes (33%)



40%

des femmes et des hommes de plus de 50 ans



40%

sont des ouvriers



38%

vivent dans des communes rurales



45%

sont inquiets pour leur niveau de revenu anticipé à la retraite





# Le regard des épargnants

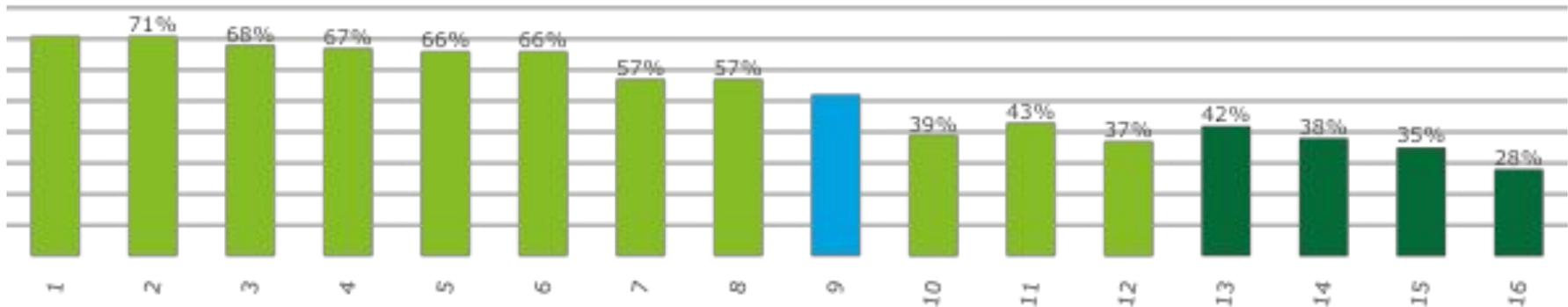
## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?

### Quels sont les intermédiaires que vous privilégieriez pour préparer votre retraite ?



Ont une préférence pour l'auto-information et un recours limité aux professionnels financiers

Part des adultes considérés comme compétents en matière financière (capables de répondre à au moins trois questions sur quatre sur les concepts de base)



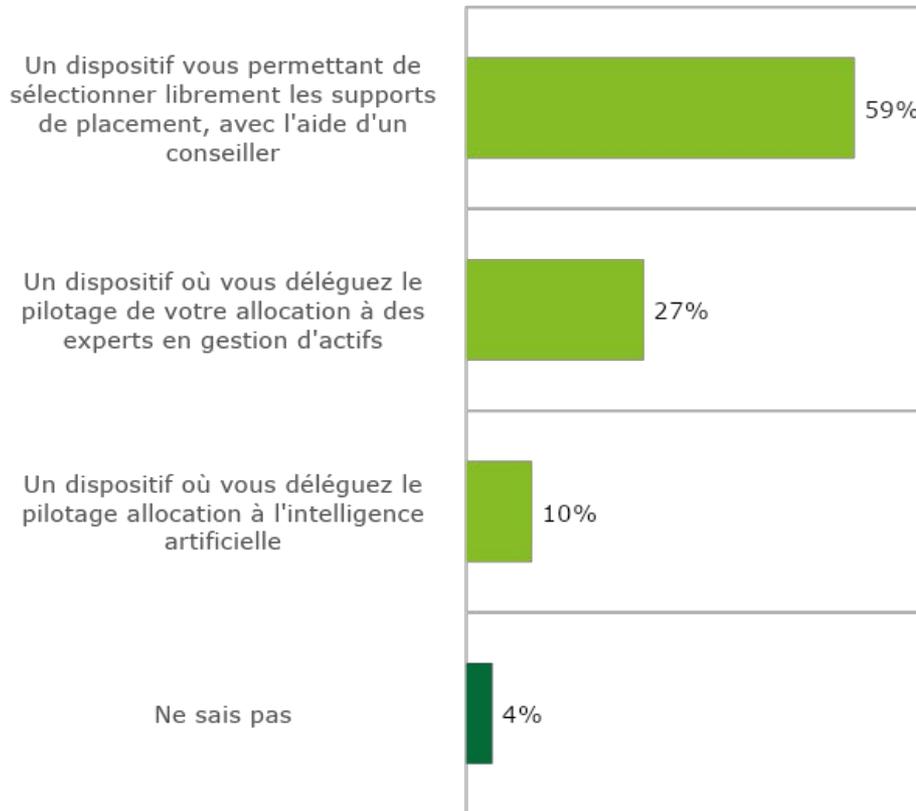


# Le regard des épargnants

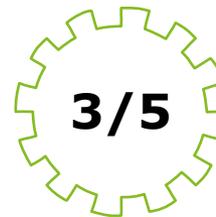
## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



### Quel dispositif serait le plus adapté pour votre épargne retraite ?



La gestion libre assistée recueille une majorité des suffrages. Intéressant, pour des Français qui sont censés ne pas disposer d'une éducation financière. Des impacts à identifier en matière de présélection des véhicules d'investissement.



Ce plébiscite de 3/5 du panel est constaté de façon homogène quels que soient l'âge, le sexe, le statut et le revenu mensuel du foyer.



# Le regard des épargnants

Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



**Quel dispositif serait le plus adapté pour votre épargne retraite ?**



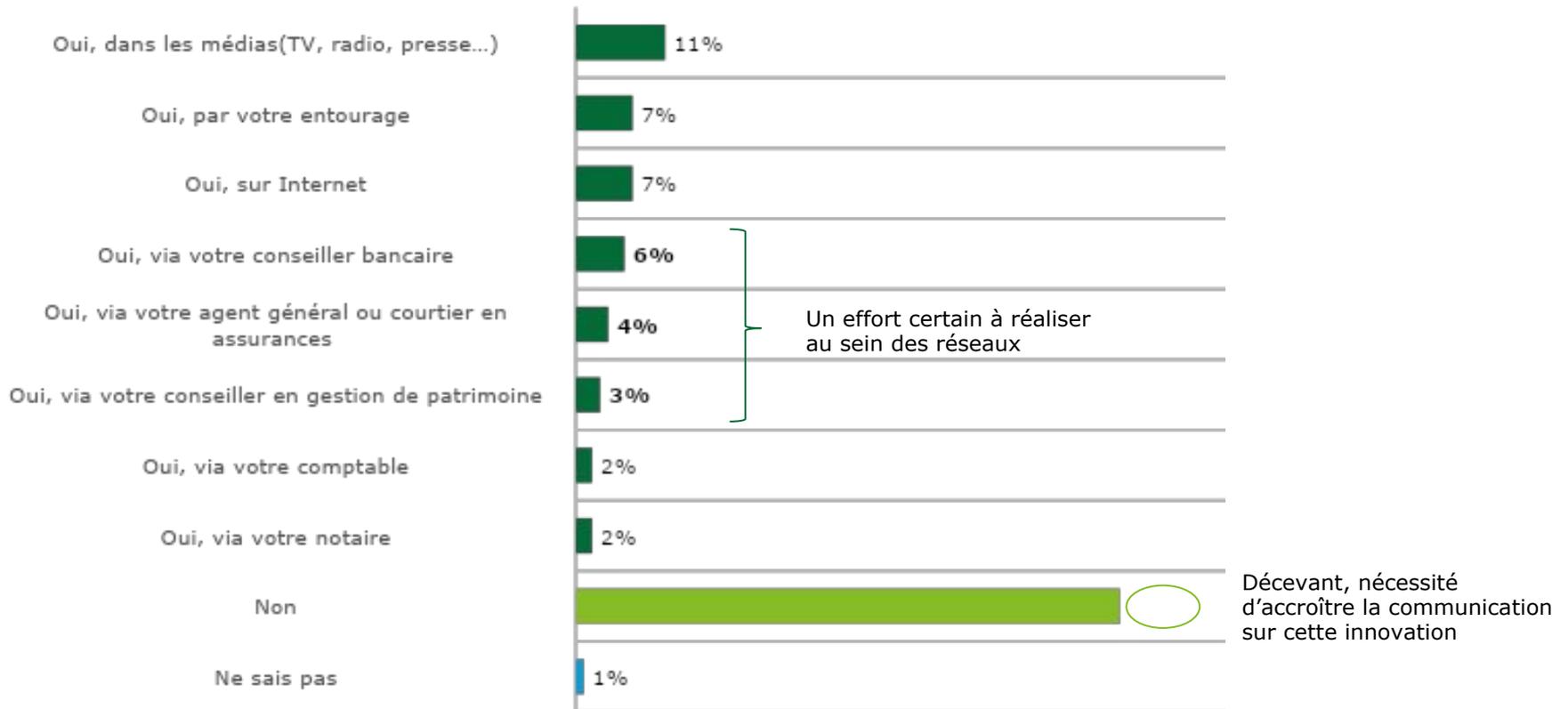


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



### Avez-vous entendu parler du Plan Epargne Retraite Individuel ?



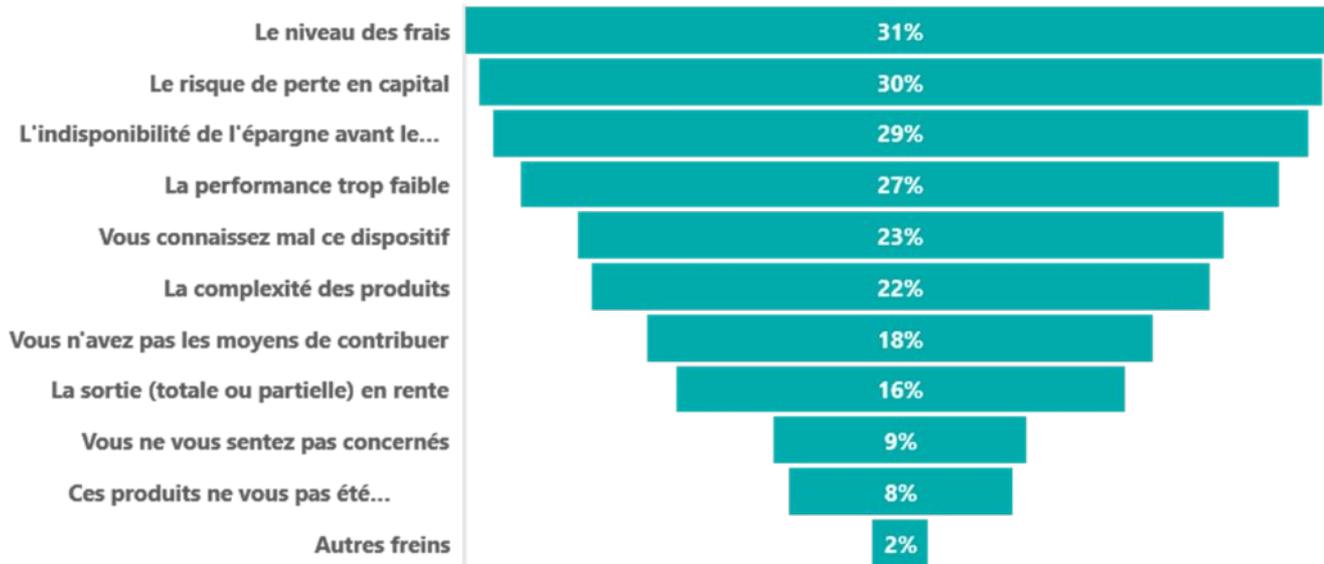


# Le regard des épargnants

Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



**Concernant ceux qui ont entendu parler du volet épargne de la loi Pacte (32% dans la question précédente), les principaux freins à la souscription sont :**



Et, toujours, le triptyque suranné de liquidité, sécurité et rendement

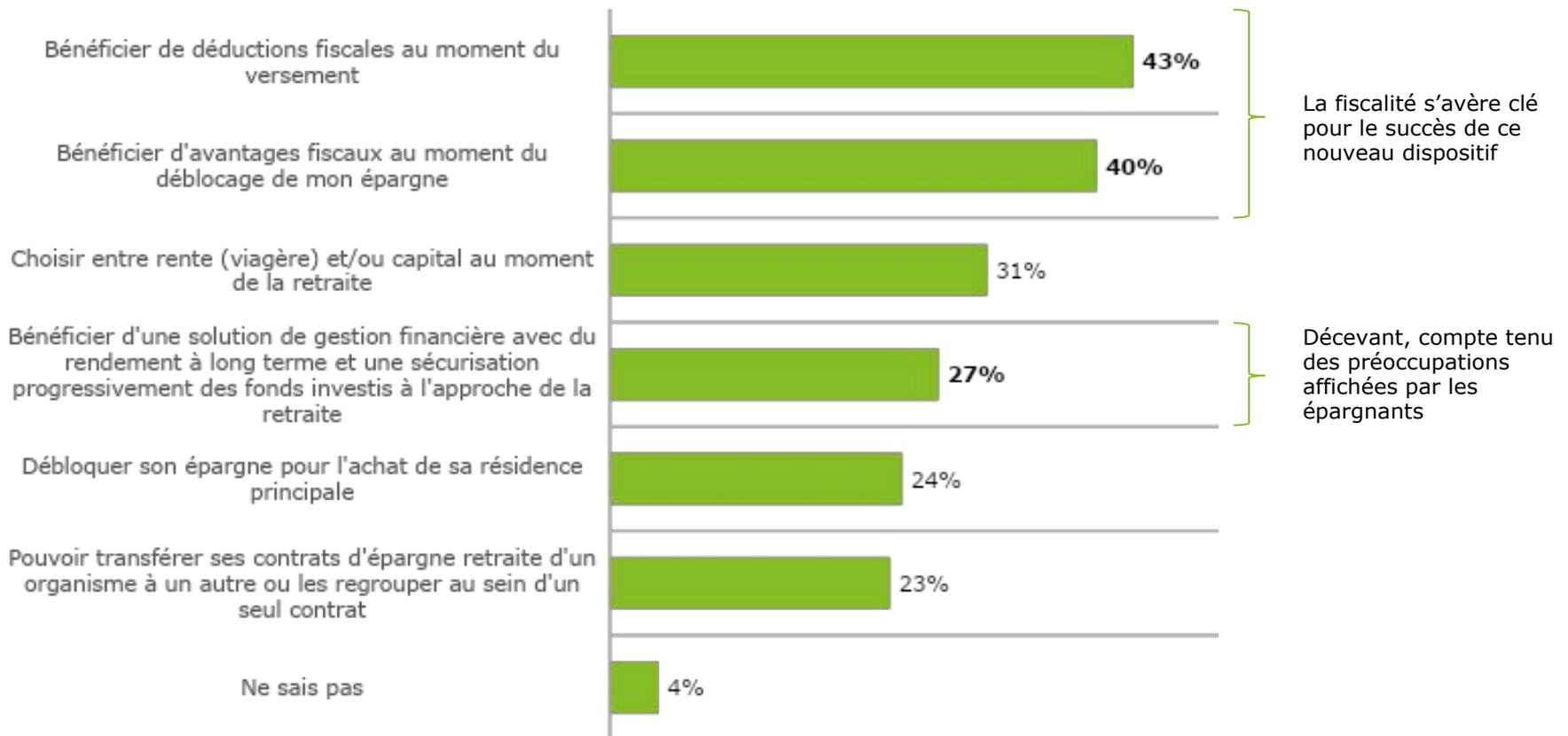


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



Quelles sont les caractéristiques du PERIn qui vous intéressent le plus ?



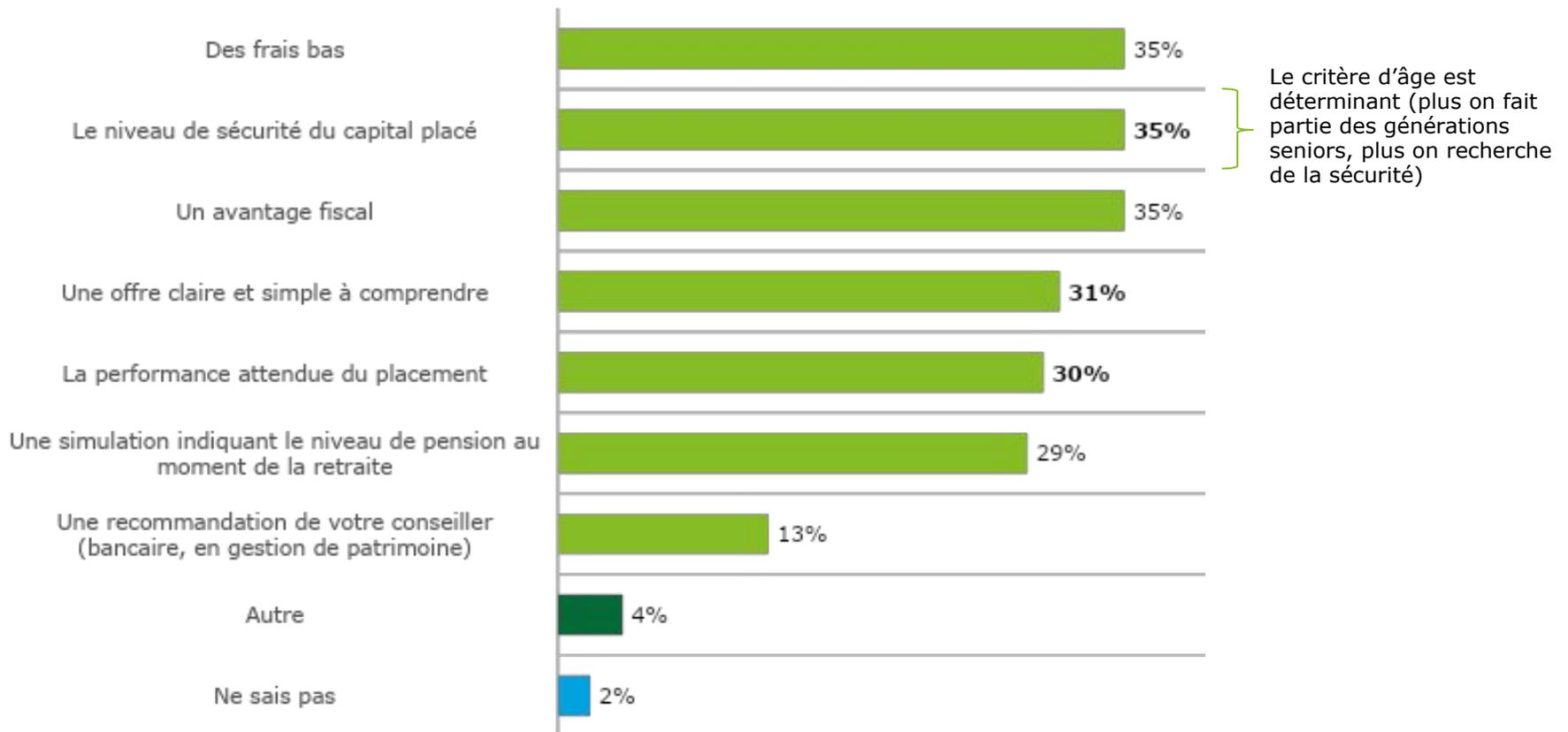


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



### Qu'est-ce qui vous inciterait le plus à souscrire un PERIn ?



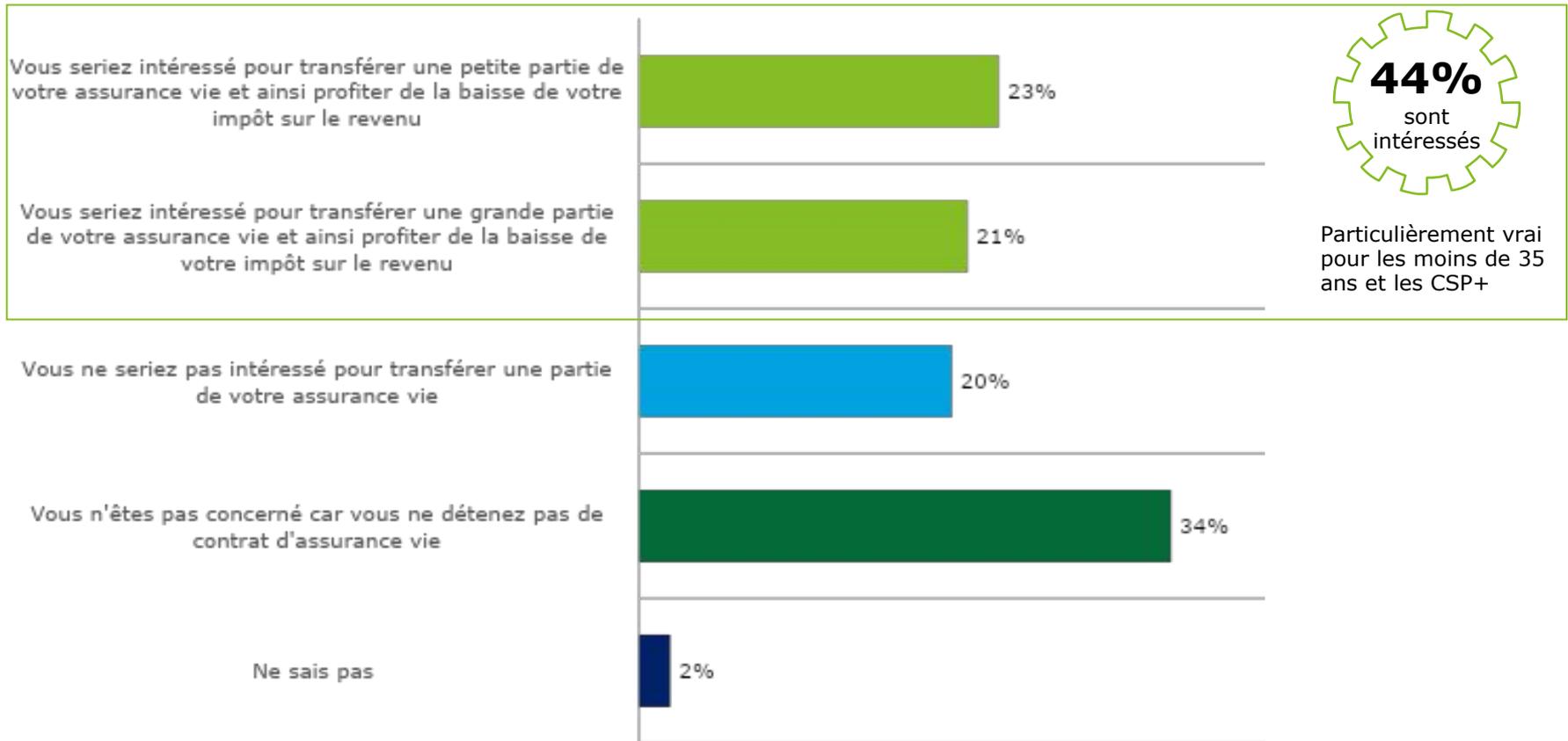


# Le regard des épargnants

## Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



### Seriez-vous prêt à profiter de l'opportunité de transférer des encours accumulés sur votre assurance-vie vers votre PERIn ?





# Le regard des épargnants

Seriez-vous prêt à profiter de l'opportunité de transférer des encours accumulés sur votre assurance-vie vers votre PERIn ?



## Les profils des épargnants prêts à transférer leur contrat d'assurance-vie dans un PERIn (44%)



**61%**  
des hommes de moins de 35 ans



**51%**  
vivent en IDF



**87%**  
considèrent le PERIn comme une très bonne opportunité



**49%**  
épargnent régulièrement



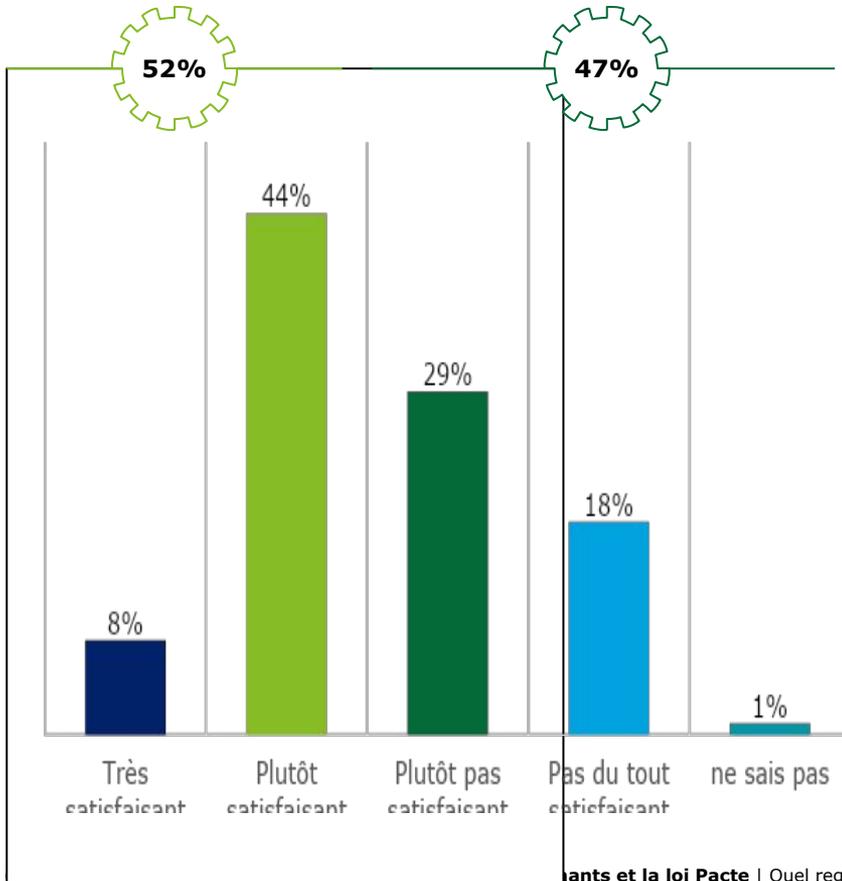


# Le regard des épargnants

Quel intérêt des épargnants pour le volet épargne de la loi Pacte ?



**Seriez-vous intéressés à placer une partie de votre investissement dans votre PERIn sur des actifs IR ?**



Un intérêt mitigé pour l'IR



# Le regard des épargnants

Seriez-vous intéressés à placer une partie de votre investissement dans votre PERIn sur des actifs IR ?



## Les profils des épargnants prêts à investir dans de l'IR au sein de leur PERIn (52%)



57%  
sont des hommes



55%  
ont moins de 50 ans



61%  
vivent en IDF



62%  
ont des revenus mensuels supérieurs à 3 500 euros



Partie 2  
**Comment les  
CGP  
perçoivent-ils  
les nouvelles  
dispositions de  
l'épargne  
retraite  
individuelle ?**





# Méthodologie



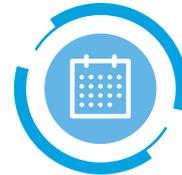
**Spoking Polls a interrogé 403**  
Conseillers en Gestion de Patrimoine  
(CGP)



**Enquête réalisée par Internet et**  
**téléphone** via la plateforme Spoking  
Polls



Echantillon Conseillers en Gestion de  
Patrimoine (CGP)



Les interviews ont été réalisées du **27**  
**septembre au 11 octobre 2019**



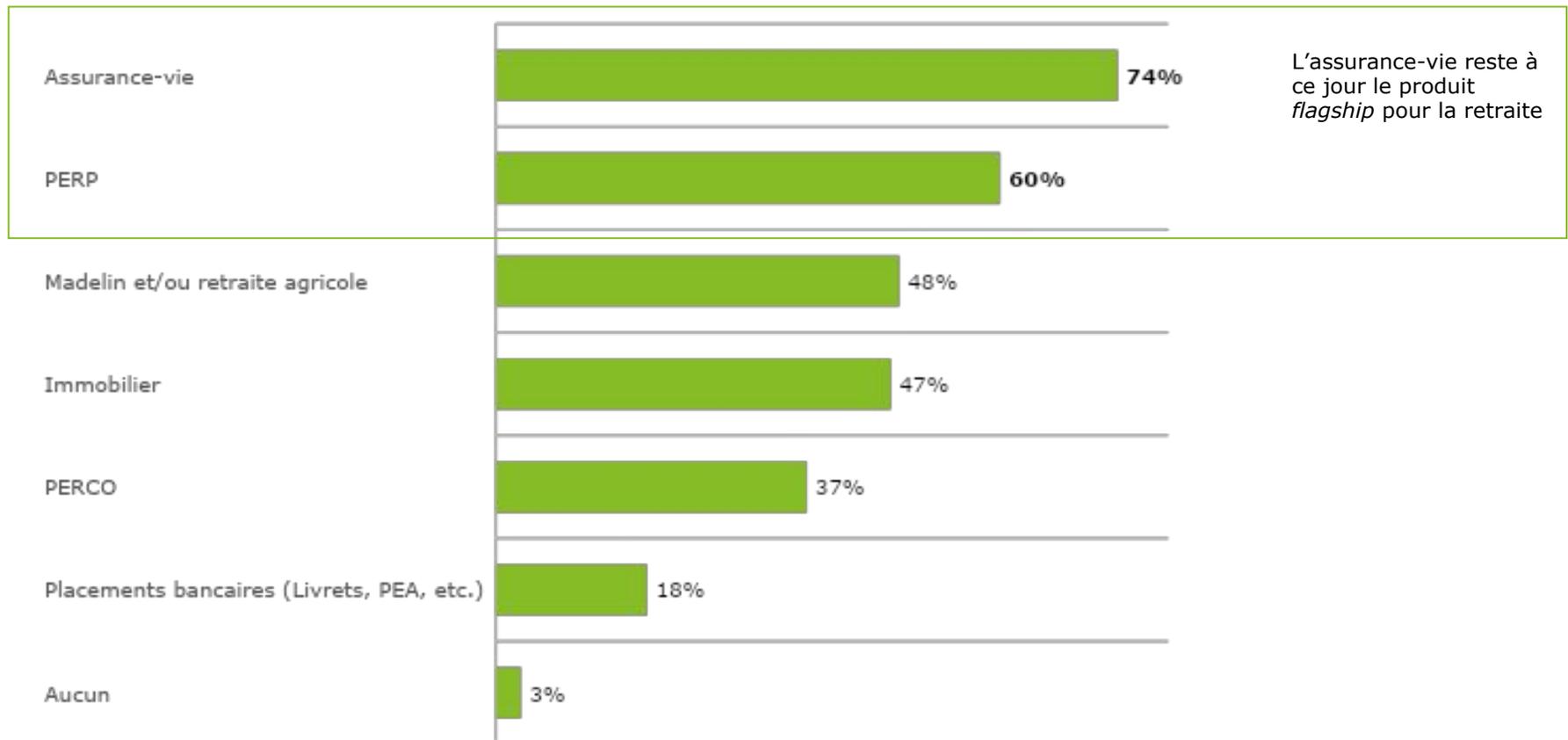


# Le regard des conseillers

La retraite : cœur de métier des conseillers



## Quels produits de retraite proposez-vous le plus à vos clients ?



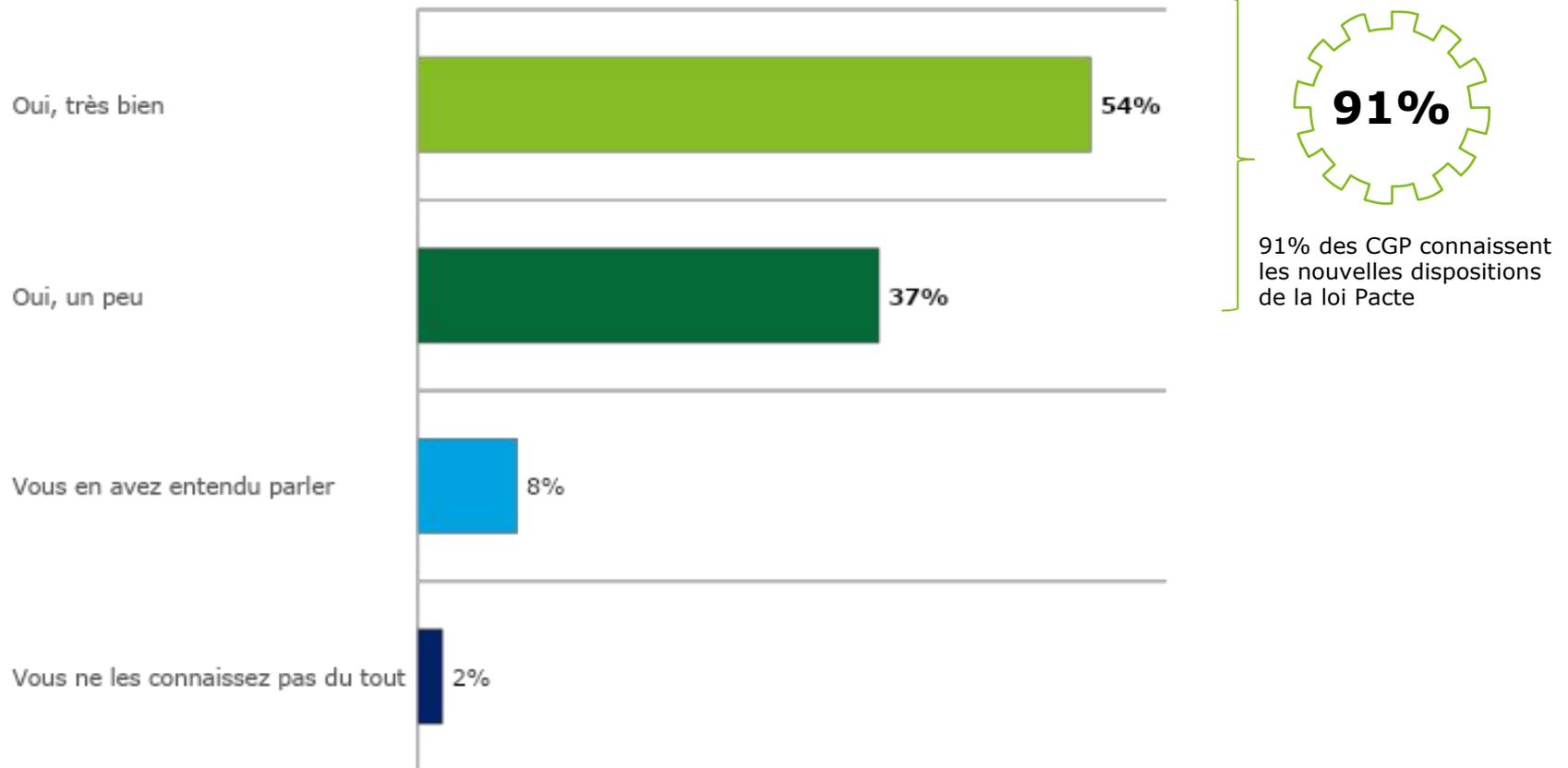


## Le regard des conseillers

Plus de la moitié des conseillers maîtrisent le volet épargne retraite de la loi Pacte



### Connaissez-vous les nouvelles dispositions de la loi Pacte en matière de retraite ?



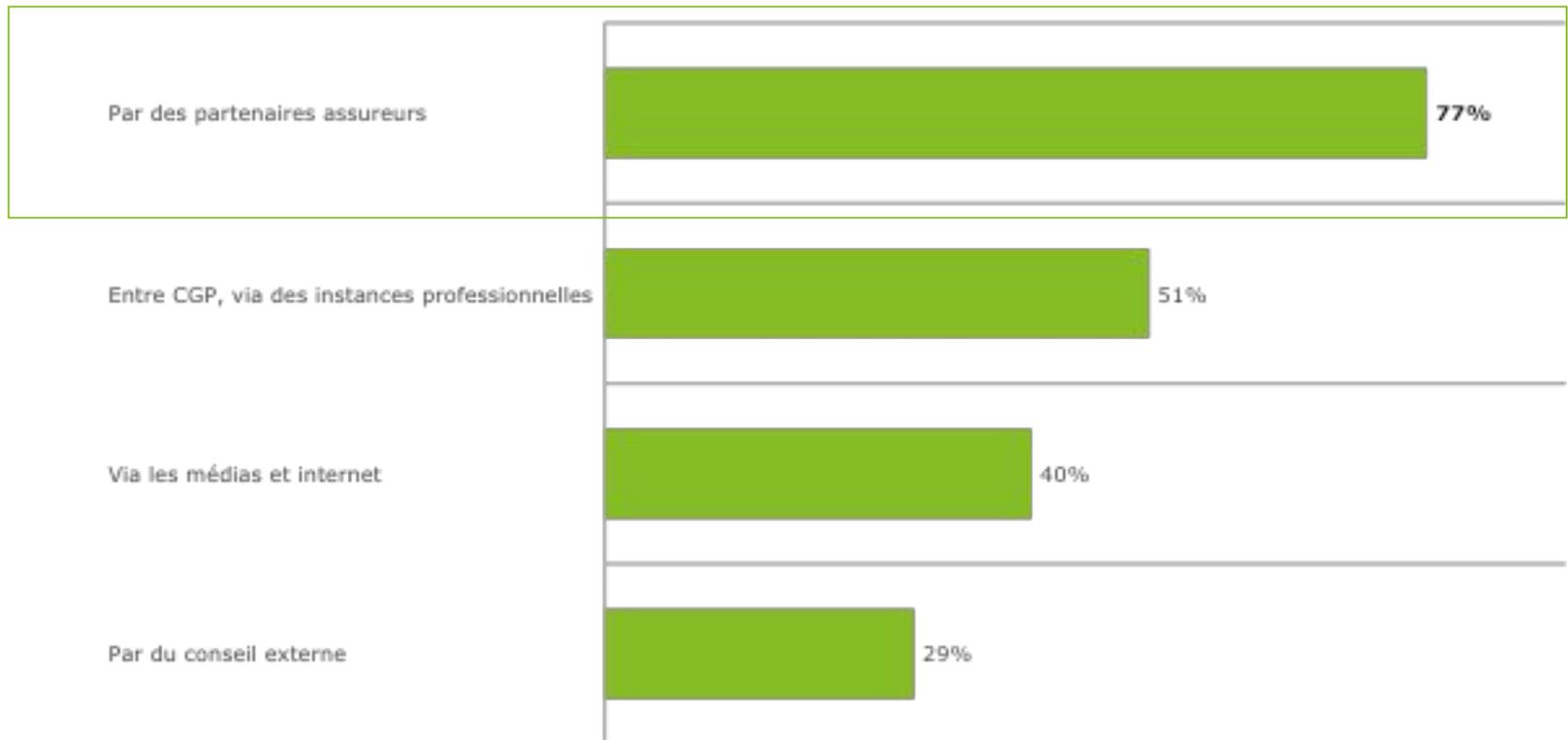


## Le regard des conseillers

Les assureurs, principale source de formation et d'informations pour les conseillers



### Comment vous informez-vous sur ce sujet ?



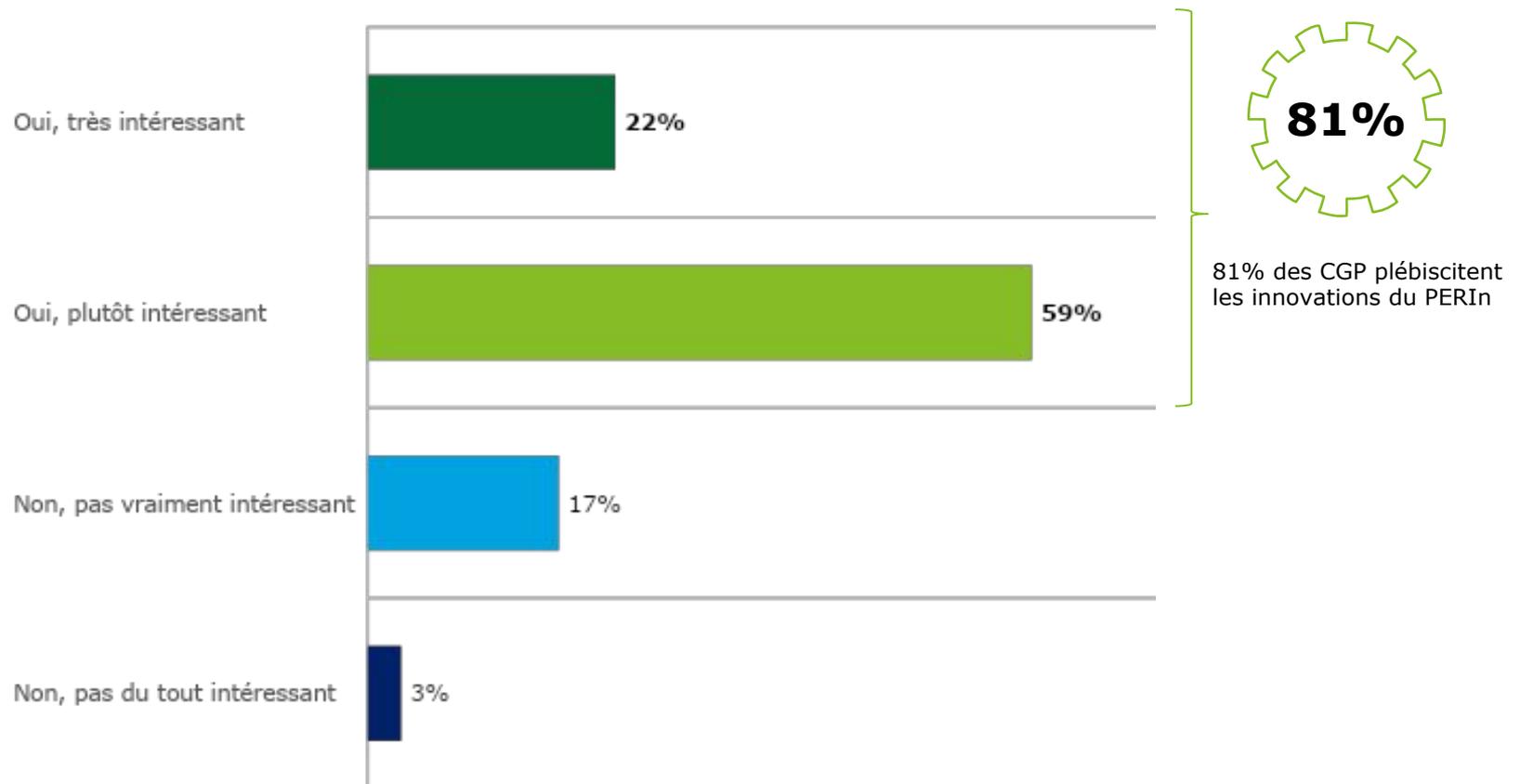


## Le regard des conseillers

Pour 8 conseillers sur 10, le PERIn constitue une réelle innovation



### Pensez-vous que les nouveautés sur le PER individuel rendent ce dernier intéressant ?



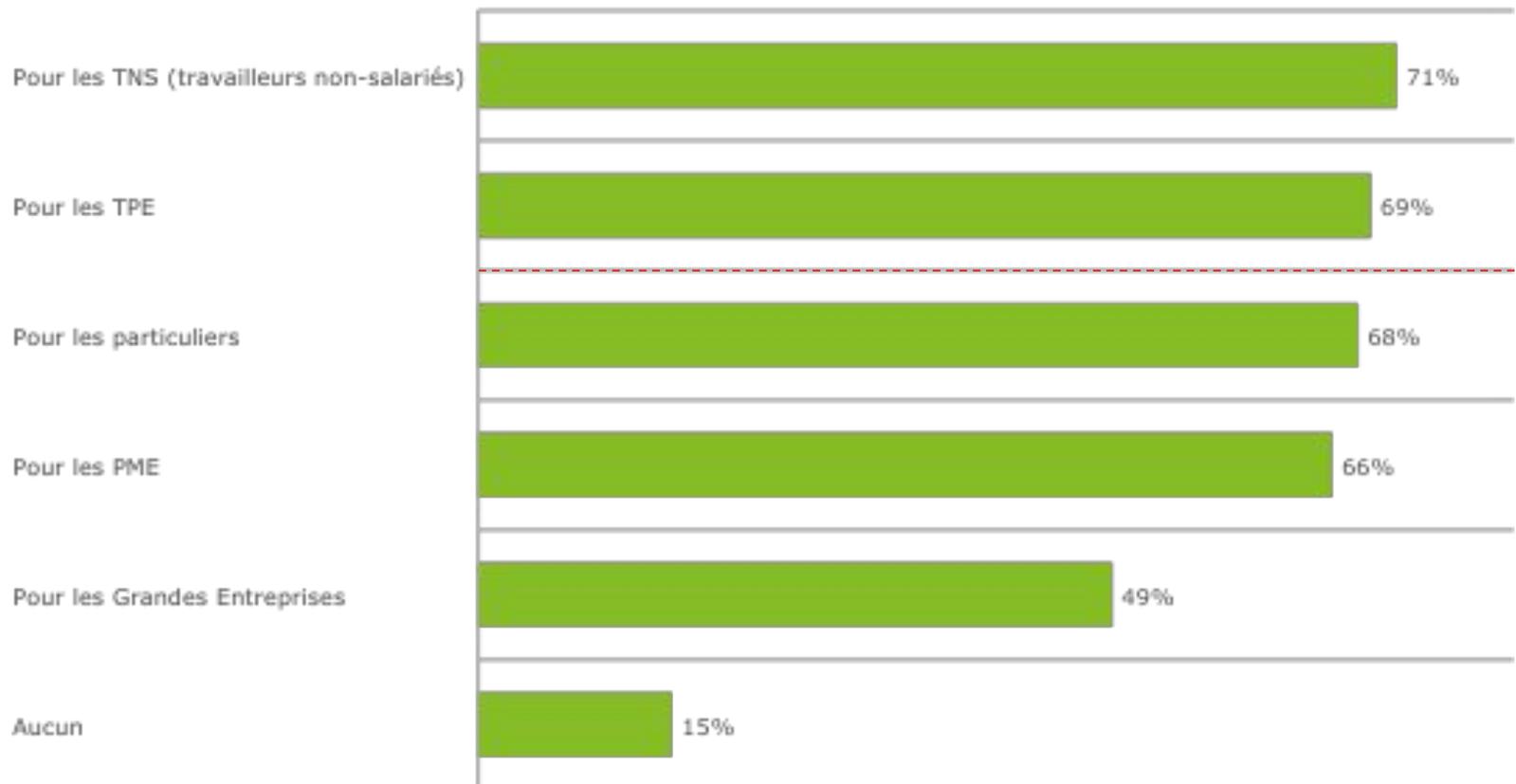


## Le regard des conseillers

Le PER est particulièrement intéressant pour les structures de petite taille



### Pensez-vous que ce nouveau dispositif soit plus particulièrement destiné... ?



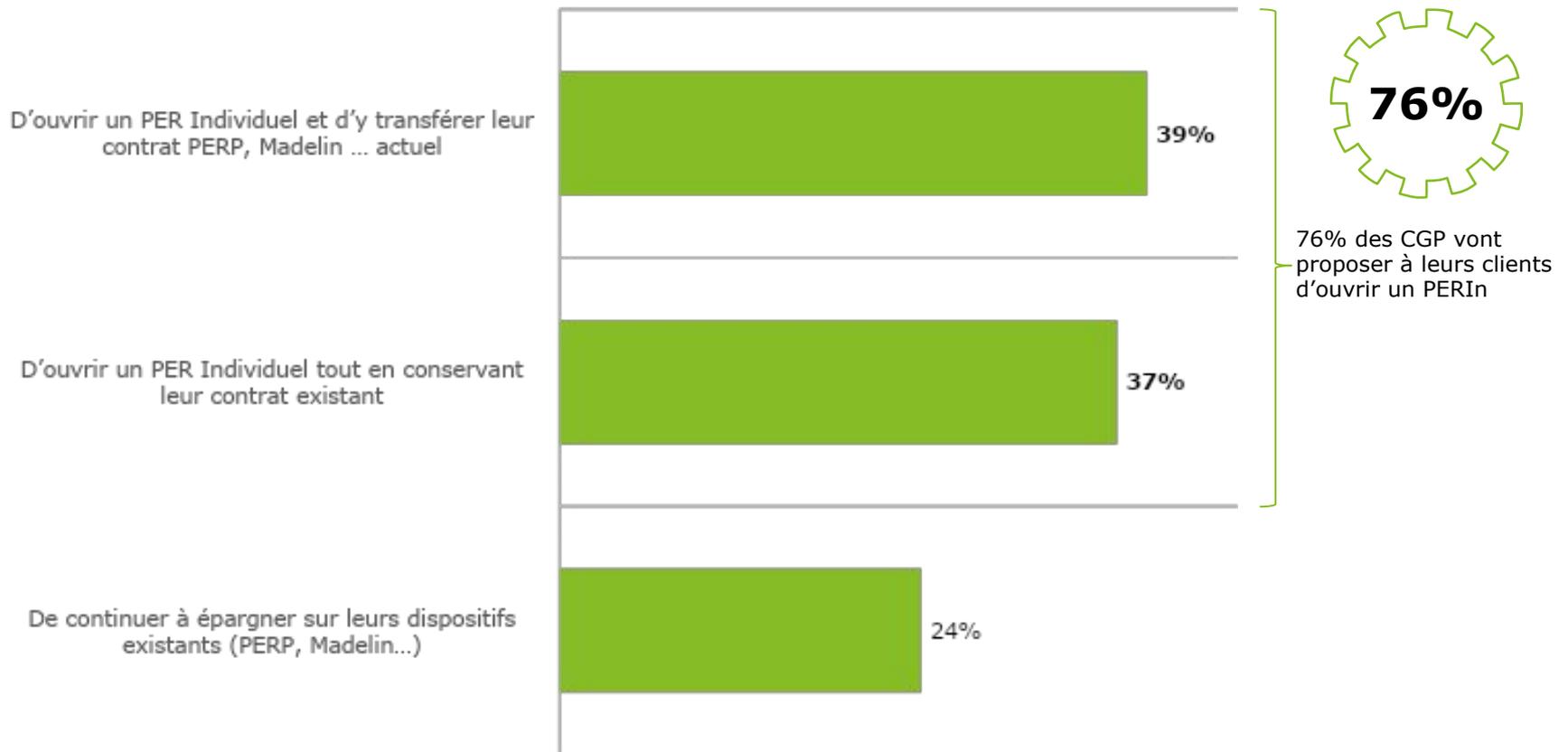


# Le regard des conseillers

Pour 8 conseillers sur 10, le PERIn constitue une réelle innovation



## Pensez-vous conseiller à vos clients...



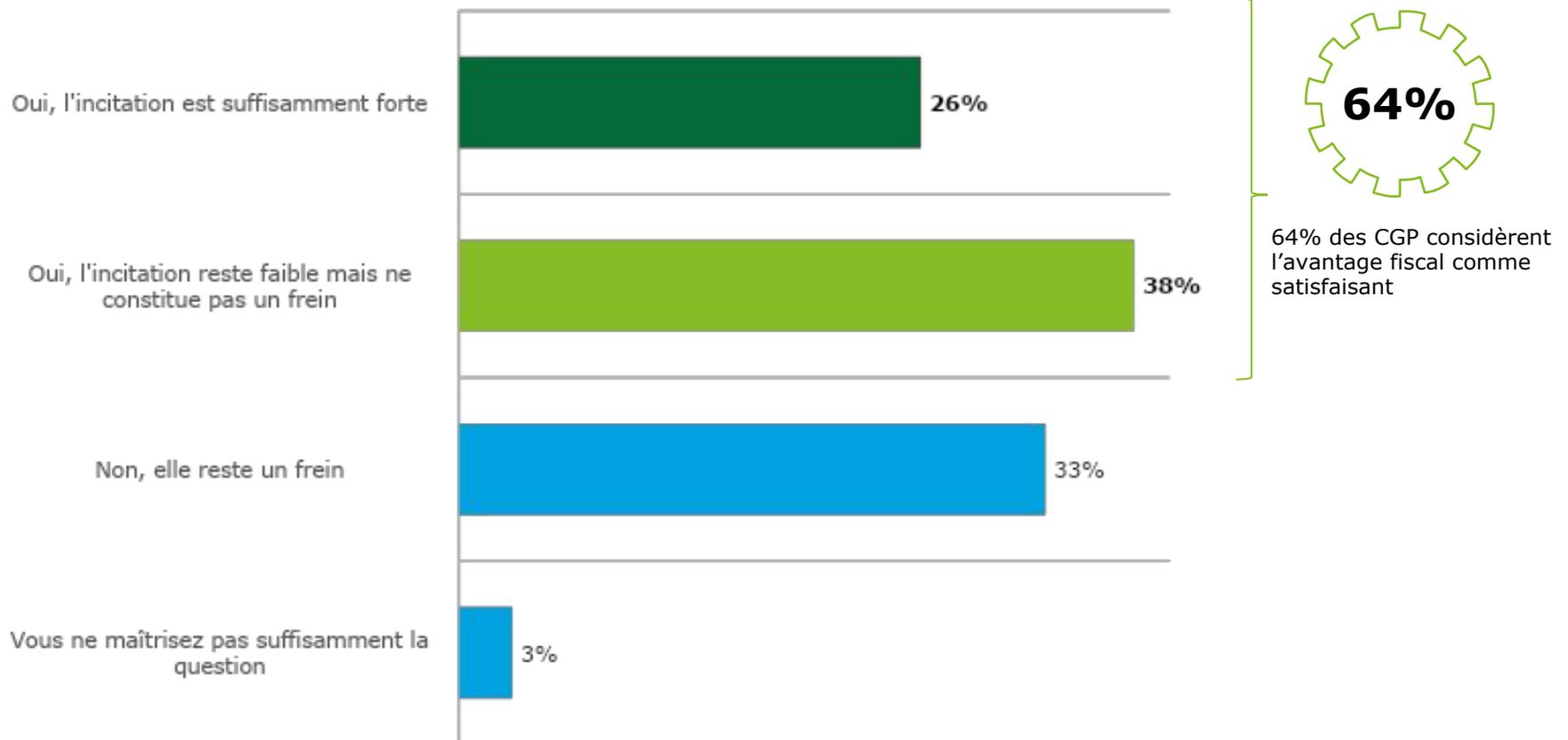


## Le regard des conseillers

Moins d'un conseiller sur 3 va proposer à ses clients de transférer une partie de son assurance-vie vers un PERIn



### Pensez-vous conseiller vos clients de réemployer les encours de leur assurance-vie vers un nouveau PERIn ?



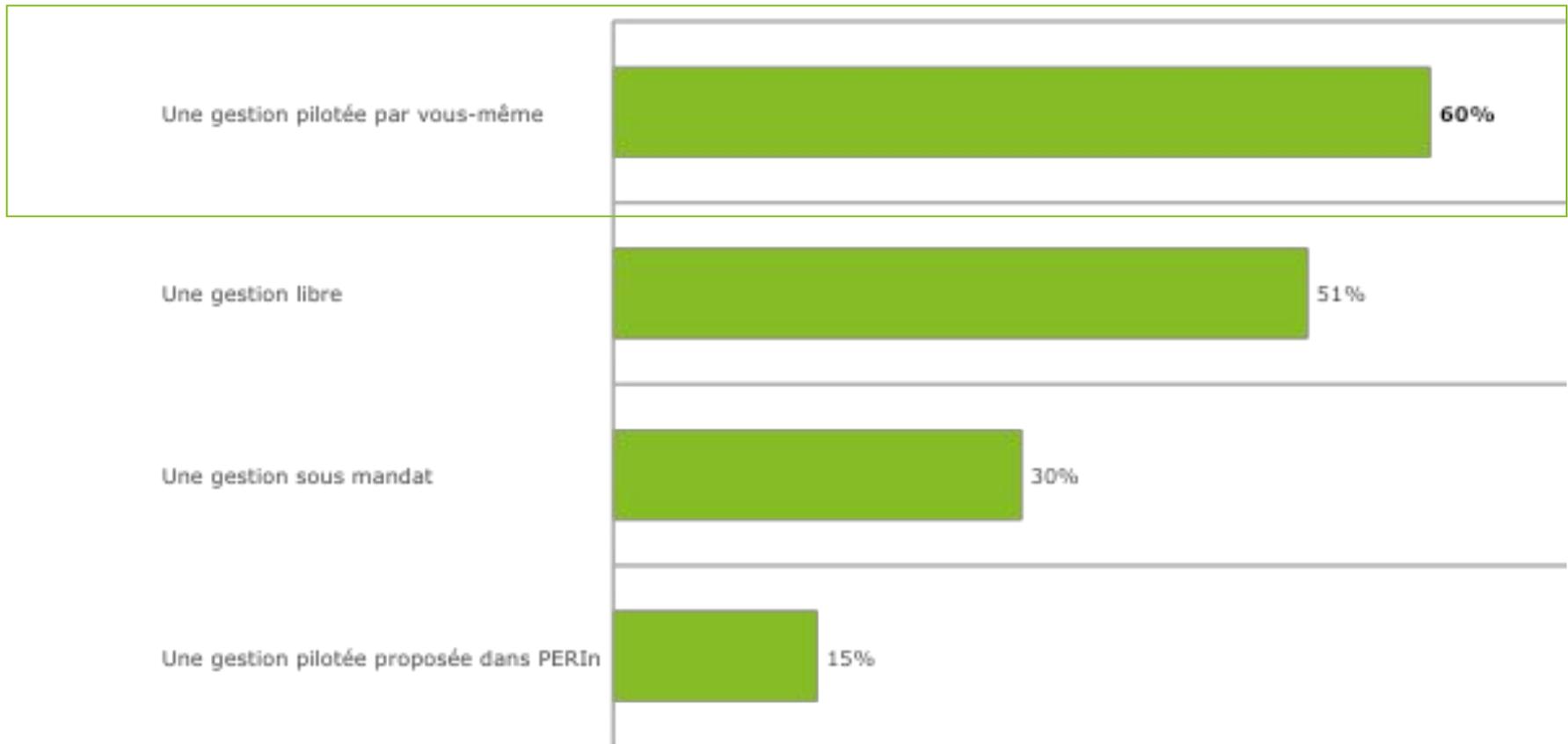


## Le regard des conseillers

3 conseillers sur 5 sont prêts à assumer leur rôle de conseil en matière d'allocation



### Sur quels types de gestion pensez-vous qu'il soit pertinent d'orienter vos clients ?



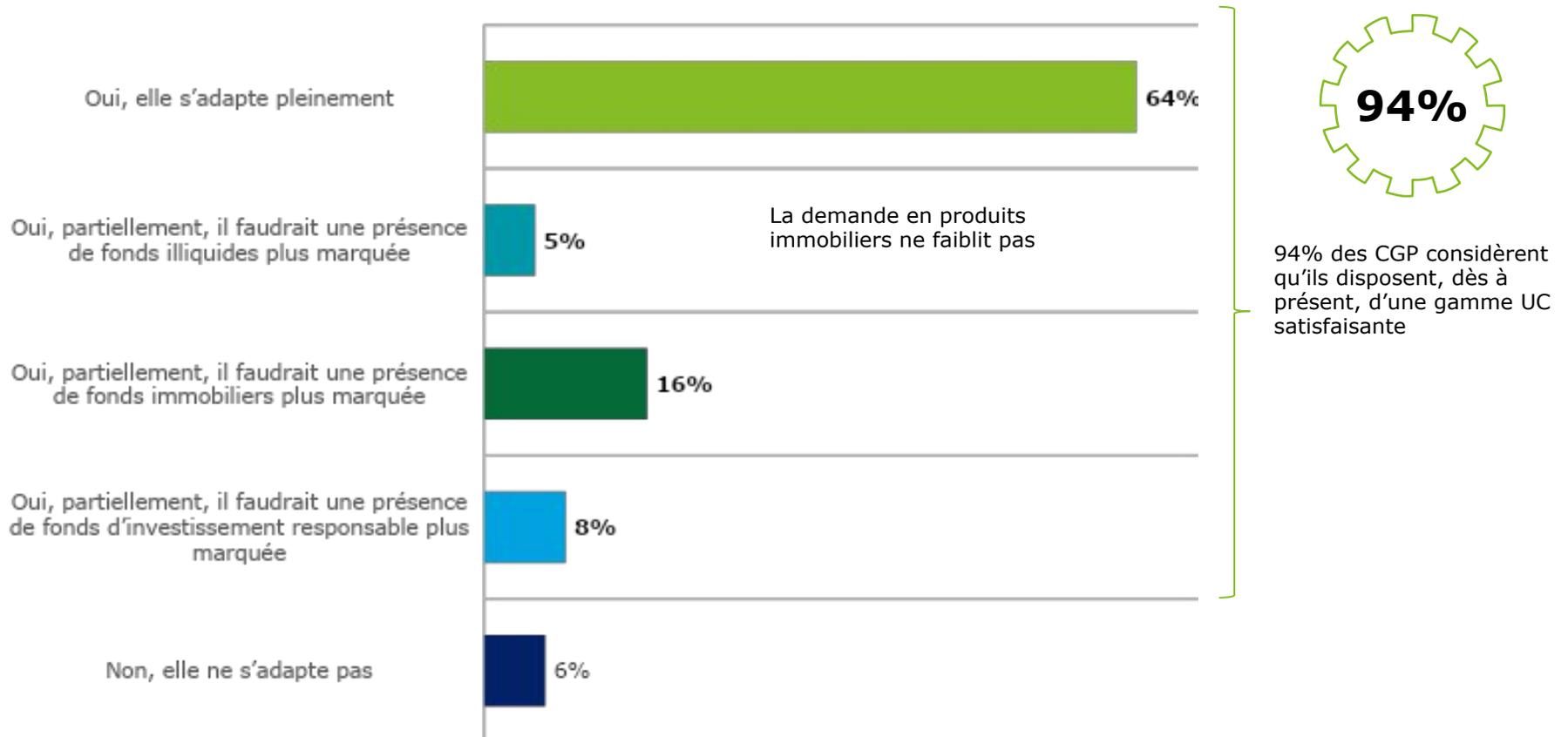


## Le regard des conseillers

L'essentialité des conseillers considère que la base de sous-jacents est suffisamment complète pour répondre aux objectifs de gestion



### Pensez-vous que la gamme d'UC dont vous disposez aujourd'hui dans le cadre de l'assurance-vie peut s'adapter aux produits retraite ?



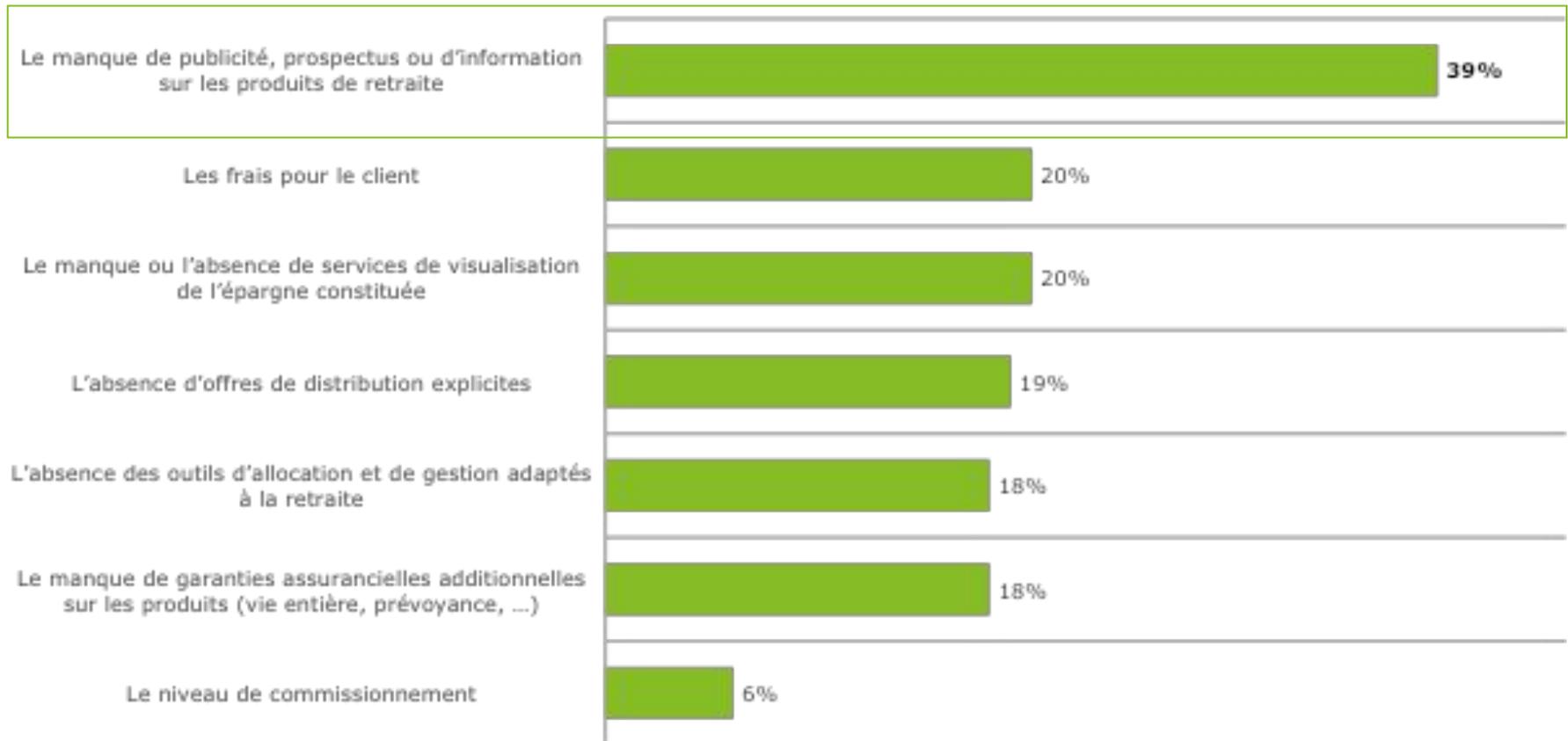


# Le regard des conseillers

Encore plus de diffusion d'informations

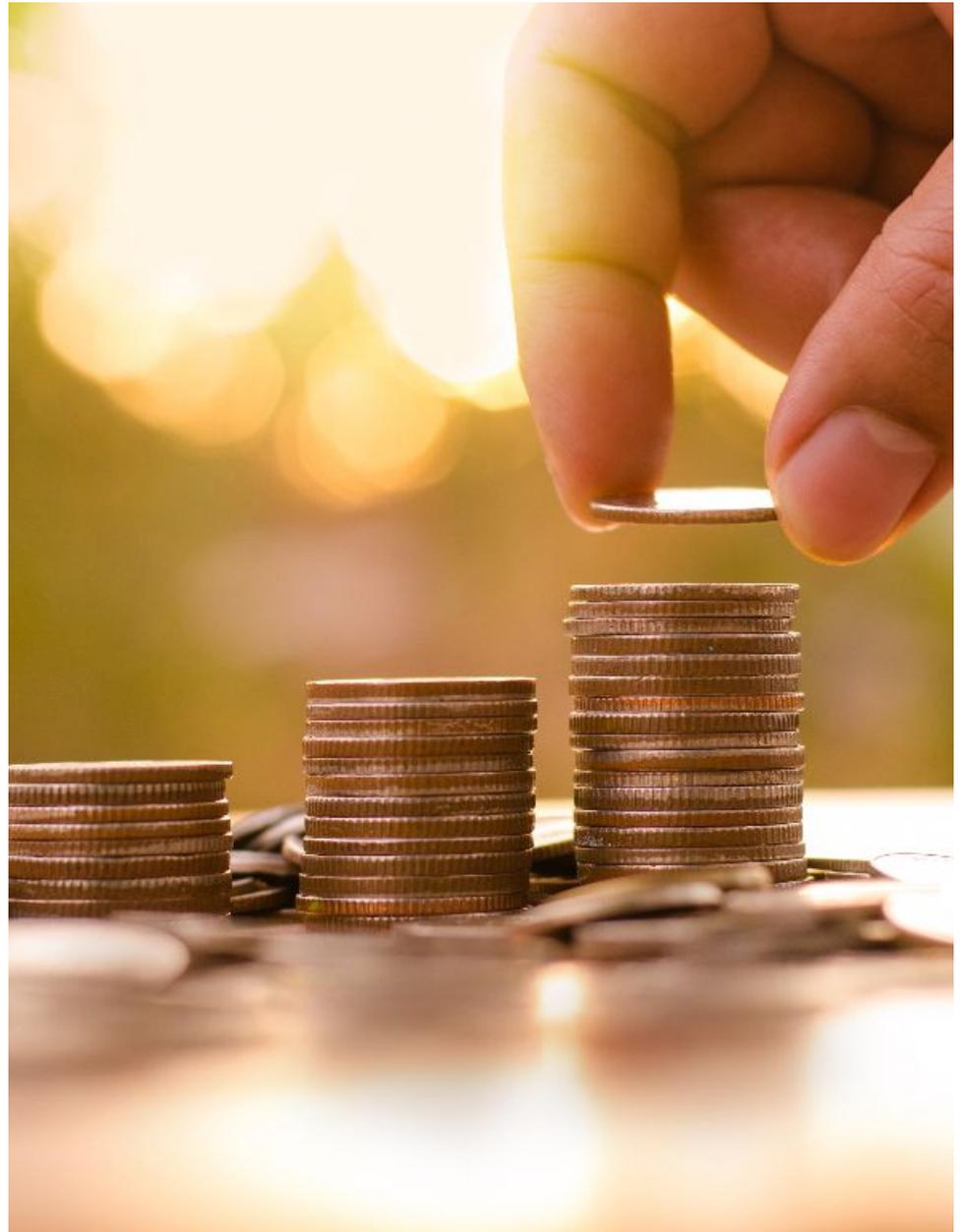


## Quels sont pour vous les freins au développement des produits retraite auprès de vos clients ?



# Partie 3

## **Quelles sont les solutions pour éviter les écueils potentiels ?**





# Quelques solutions pour éviter les écueils au développement du PERIn

1

Une diffusion plus large qu'aux cercles des avertis s'avère nécessaire

2

PERE et pédagogie financière vont de pair

3

L'enjeu porte sur un nouveau triptyque : rendement espéré, perte maximale affichée et clarté (VS liquidité, sécurité, rendement)

4

Les assureurs et les plateformes de distribution doivent poursuivre leurs efforts auprès des distributeurs CGP à la fois sur la matière réglementaire mais aussi sur l'accompagnement, sur les méthodes allocatives et sur les gammes d'UC

5

Le niveau des frais reste une préoccupation côté épargnants et CGP : l'ouverture vers de nouveaux modèles ?





# Contacts



**Pascal Koenig**  
**Associé,**  
Responsable Asset Management  
[pkoenig@deloitte.fr](mailto:pkoenig@deloitte.fr)



**Cyril Chalin**  
**Associé,**  
Risk Advisory  
[cchalin@deloitte.fr](mailto:cchalin@deloitte.fr)



## **A propos de Deloitte**

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (« DTTL »), son réseau mondial de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL (également appelé « Deloitte Global ») et chacun de ses cabinets membres sont des entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus : [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte est l'un des principaux cabinets mondiaux de services en audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory et tax & legal. Avec 312 000 collaborateurs implantés dans 150 pays, Deloitte, depuis plus de 150 ans, a su gagner par sa qualité de service la confiance de ses clients et créer ainsi la différence. Deloitte sert 80% des entreprises du Fortune Global 500®.

Deloitte France regroupe un ensemble de compétences diversifiées pour répondre aux enjeux de ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs. Fort des expertises de ses 6 900 associés et collaborateurs et d'une offre multidisciplinaire, Deloitte France est un acteur de référence. Soucieux d'avoir un impact positif sur notre société, Deloitte a mis en place un plan d'actions ambitieux en matière de développement durable et d'engagement citoyen.

© 2019 Deloitte SAS. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Designed by CoRe Creative Services. RITM0348131