

A LA UNE

Le PER, nouvel étendard des CGP

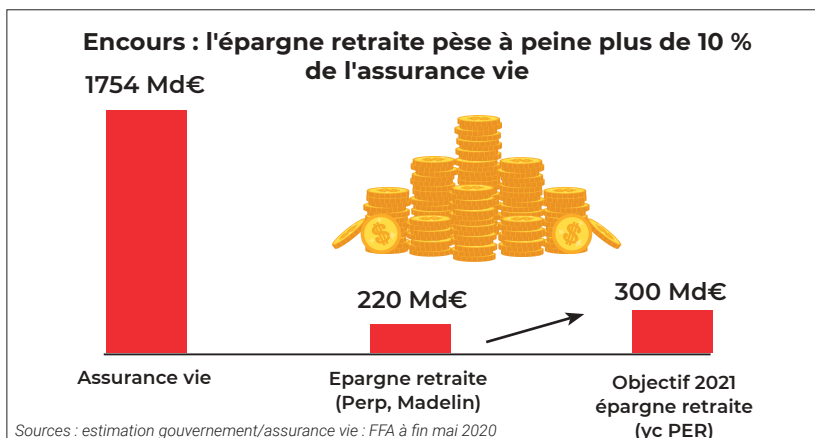
Alors que la réforme des retraites pourrait s'enliser, le Plan d'épargne retraite (PER) gagne, lui, ses lettres de noblesse. Après un démarrage sur les chapeaux de roues fin 2019, il a bien traversé la crise sanitaire et pourrait devenir le nouveau fer de lance des distributeurs, en particulier des CGP, pour finir l'année 2020 en beauté.

Carole Molé Genlis

Cela faisait bien longtemps que le monde de l'assurance et de l'épargne n'avait pas connu un tel succès pour un nouveau produit ! Exit les déboires de l'eurocroissance en 2016 et oublié le démarrage très poussif du Perp en 2003 : le Plan d'épargne retraite (PER), instauré par la loi Pacte, a connu un engouement commercial dès le début de sa commercialisation « avec 84 000 PER ouverts en trois mois entre octobre et décembre 2019 », comme l'a signalé Bruno Le Maire, ministre des Finances, début 2020 lors d'un premier bilan d'étape.

Mieux, le succès s'est largement prolongé en début d'année, en dépit d'un intérêt fiscal moins pressant, et a même fait preuve d'une grande résilience face à la crise et au confinement. « Depuis fin mai 2020, nous avons enregistré un niveau de collecte quatre fois supérieur à celui enregistré en épargne retraite lors des trois années antérieures », nous explique Arthur Chabrol, directeur général délégué d'Aviva France (lire interview p 11).

On compte désormais une trentaine de compagnies ou sociétés de gestion sur le marché qui, le cas échéant, ont décliné et personnalisé leur offre pour des distributeurs ou des plateformes. Si les premiers venus, souvent des acteurs qui distribuaient déjà des Perp ou des contrats



Madelin (de Garance à Aviva, de Vie Plus à Eres, d'Apicil à Generali, etc.) ont surfé sur l'intérêt fiscal de fin d'année, la deuxième vague ne démerite pas non plus. A l'instar de Primonial qui a lancé en mai, juste après le déconfinement, un PER avec Oradéa : « Nous avons préféré attendre et proposer un produit innovant qui ne soit pas une simple copie du Perp », justifie Latifa Kamal, directrice de l'offre chez Primonial. Baptisé PrimoPer, ce PER individuel comprend notamment le fonds eurodynamique Sécurité Target Euros (meilleur rendement des fonds euros pour 2019), l'unité de compte en private equity PrimoPacte et surtout une vraie gestion à hori-

zon « dynamique » (et non pas « statique »), réalisée par la Financière de l'Echiquier, ainsi que deux unités de compte spécialement conçues.

Même argument du côté de Spirica qui va lancer quatre nouveaux PER d'ici fin 2020. La filiale du Crédit Agricole Assurances a commencé cet été par un PER pour UAF Life Patrimoine, sa plateforme dédiée aux CGP : « Notre PER, qui n'est pas le clone d'un Perp ou d'un Madelin, est aussi riche qu'un contrat d'assurance vie sur le plan de la gestion financière, explique Daniel Collignon, directeur général de Spirica et d'UAF Life Patrimoine. Alors que beaucoup de PER existants s'arrêtent au moment de la retraite, avec le choix entre une rente et un capital en euros, nous offrons des possibilités bien au-delà de cette échéance en permettant à nos assurés de poursuivre la gestion financière de leur contrat en fonction de leurs besoins, tout en programmant des retraits partiels ».

Objectif : retraite !

La palette des PER s'étoffe donc avec des différences de plus en plus marquées sur les frais qui vont presque du simple au double (lire témoignage de Cyrille

Au nom du PER

PER I ou PER In, PEREC, PERO, PERECOL, PER U... Les dénominations pour le plan d'épargne retraite et ses déclinaisons en contrat individuel, entreprise ou collectif sont nombreuses. « Il n'y a toujours pas de nom officiel », déplore Lila Vaisson-Bethune, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez BNP Paribas Banque Privée. Un large éventail de noms qui sème la confusion dans l'esprit de l'épargnant final. La fin de la commercialisation des PERP et des PERCO à compter du 1^{er} octobre 2020 ira peut-être dans le sens d'une plus grande lisibilité.

Chartier-Kastler ci-contre), la gestion financière et l'éventail d'unités de compte offert, les modalités de sorties en capital ou rente, etc. CIF et courtiers en assurances auront à cœur de comparer ces produits et proposer celui ou ceux qui conviennent le mieux à leurs clients.

Une chose est sûre : le PER devient un nouvel étendard pour les CGP ! Si « l'assurance vie a parfois perdu la notion « d'objectifs », le PER avec son objectif de complément de retraite est un produit qui a du sens, ce qui en facilite la présentation », selon Daniel Collignon qui « croit fort » dans son succès, en particulier auprès des CGP. Ces derniers « habitués à la distribution de produits défiscalisants, actuellement en cours de disparition, se retrouvent avec le PER en pays de connaissance », poursuit-il.

Une carte à jouer pour les CGP

Désormais, les CGP s'emparent du PER à bras-le-corps, avec une nouveauté : une gestion à horizon assez fréquemment souscrite alors que pour l'assurance vie, les CGP restent des adeptes inconditionnels de la gestion libre. C'est ce que constate Latifa Kamal, de Primonial : « Un tiers des premiers contrats PrimoPER souscrits ont opté pour la gestion à horizon », déclare-t-elle. Même constat chez Vie Plus qui a lancé son contrat PERTinence avec Suravenir à la toute fin 2019 : même si « le PER restera majoritairement souscrit en gestion libre », nous confiait à l'époque Anne-France Gauthier, sa directrice commerciale, la gestion à horizon gagne des points.

Indéniablement, le PER n'est pas un produit qui s'achète mais qui se vend et où les CGP ont leur carte à jouer car le dispositif cible essentiellement les clients patrimoniaux. « Le produit s'adresse principalement aux contribuables imposés dans une tranche marginale d'au moins 30 % », estime Lila Vaisson-Bethune qui dirige l'ingénierie patrimoniale de BNP Paribas Banque Privée. Car pour être vraiment gagnant par rapport à une simple assurance vie, mieux vaut être lourdement imposé durant la vie active et beaucoup moins lors de la retraite : d'où l'importance du rôle du conseiller bancaire ou du CGP pour anticiper ce changement de tranche marginale d'imposition à la retraite, avant de proposer le produit.

Le potentiel est grand car l'équipement en épargne retraite des clients patrimoniaux est encore faible. L'exemple de la MACSF,

« Des frais de gestion assez élevés »

Cyrille Chartier-Kastler
Fondateur de Facts & Figures



« Pour leur première et (courte) année de présence sur le marché, les PER ont servi 1,47 % de taux moyen sur leur fonds euros », selon Cyrille Chartier-Kastler, fondateur de Facts & Figures, un taux supérieur de +0,14 % au taux moyen des fonds euros classiques et presque aussi généreux que ceux servis par les fonds euros des Perp et des contrats Madelin (respectivement 1,53 % et 1,54 %).

Selon lui, « Les assureurs ont tout intérêt à pousser la commercialisation des PER car il s'agit d'un produit de long terme » qui facilite la gestion financière et les contraintes Solvabilité 2. Mais le cabinet spécialiste du benchmark et de la tarification dans l'assurance note que, globalement, les « frais de gestion des PER sur les unités de compte sont assez élevés », à 0,93 % en moyenne (avec une fourchette allant de 0,60 % pour les mieux-disants à 1,10 % pour les plus chers), quand la moyenne pour un contrat d'assurance vie multisupport classique est de 0,83 % et pour un Perp de 0,89 %.

l'un des premiers acteurs à avoir lancé un PER dès l'automne 2019, est frappant : ce nouveau produit de retraite avec possibilité de sortie en capital a tout de suite fait mouche auprès de sa clientèle surtout composée de professionnels de santé libéraux, en particulier auprès des 40-45 ans, nous confiait début 2020 Stéphane Dessirier, directeur général du groupe. Et il y a de quoi faire ! Selon lui, « 80 % de nos sociétaires en IARD/prévoyance ne sont pas encore équipés de produits retraite ». De plus, pour les TNS, le PER recèle des atouts cachés dont ne disposait pas le contrat Madelin : « Le PERin permet une sortie en capital à tout moment et surtout n'impose pas de cotisation obligatoire », relève Christine Valence, ingénieur patrimonial chez BNP Paribas Banque Privée. Une souplesse bienvenue en ces temps incertains qui offre la possibilité d'ajuster ses cotisations à ses rentrées d'argent, voire de récupérer son capital en cas de besoin.

Les couacs de la transférabilité

Ce sera peut-être l'argument imparable pour transférer un ancien Madelin en PER. Mais pour l'instant, la transférabilité des contrats d'assurance vie et des anciens contrats d'épargne retraite (Perp, Madelin, Perco ou Article 83) vers le PER traîne des pieds. Certes, le confinement n'a pas facilité la tâche des back-offices mais, selon plusieurs témoignages de CGP ou clients, ils ne se

montrent pas très empressés de transférer les sommes... surtout s'il s'agit de verser sur un PER d'une autre compagnie d'assurances.

Pourtant, l'intérêt n'est pas négligeable : une incitation fiscale temporaire (jusqu'au 1^{er} janvier 2023) permet en effet de transférer des capitaux d'un contrat d'assurance vie de plus de huit ans vers un PER. Les sommes transférées bénéficient de la déductibilité du revenu imposable, au même titre que tout versement volontaire... avec un seul bémol : être à plus de cinq ans de l'âge de la retraite. « J'ai le sentiment qu'une grosse partie des Perp et des contrats Madelin existants vont être transférés dans les nouveaux PER », subodore Daniel Collignon, fin connaisseur du secteur.

Pour l'instant, le PER est encore loin de rivaliser avec les contrats classiques de l'assurance vie. « En moyenne, leur montant est beaucoup plus faible », remarque justement Latifa Kamal. En effet, si l'assurance vie est souvent alimentée par la vente d'un bien immobilier ou d'une entreprise, un héritage...

En revanche, les sommes versées sur un PER sont la plupart du temps calculées sur le plafond annuel de déduction fiscale de 10 % des revenus imposables. A ce rythme-là, il faudra encore un certain nombre d'années pour que l'encours de l'épargne retraite supplémentaire (estimé aujourd'hui à 220 Md€) atteigne le niveau astronomique de l'assurance vie à plus de 1 700 Md€. ■ >>>

>>>

Plan d'épargne retraite : sélection de contrats lancés entre octobre 2019 et juillet 2020

Assureur ou distributeur/Nom du PER	Date de lancement	Caractéristiques des contrats PER
Afer/Afer Retraite individuelle	Janvier 2020	PER individuel. Accès dès 750 €. 3 modes de gestion combinables : gestion libre (80 UC), gestion à horizon et GSM ISR avec Aviva Investors ou avec Rothschild & Co. Possibilités de combiner capital ou rente en sortie. Frais max entrée 3 %, gestion 1 % et sur arrérages : 3 %. Agents Aviva et courtiers Afer.
Agipi/Far PER	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 100 €. 4 gestions : pilotée (4 profils) ; thématique ESG ou non ; thématique personnalisée et gestion libre (accès à 58 UC dont labels ISR, Greenfin et solidaire). Frais max entrée : 5 %, gestion 0,75 % sur le fonds € et 1,60 % GSM, arrérage : 0 %. Agents généraux Axa et A2P.
Apicil/Intencial Patrimoine/Intencial Liberalys Retraite	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 1 000 €. 3 gestions à horizon, déléguée et gestion libre (80 UC dont ETF, fonds immo et non cotés + fonds €). Option Smart (sans rétrocessions). Frais max entrée 4,5 %, gestion 1 %, arrérages 1,5 %. Décliné pour courtiers internet (Mes-Placements, MeilleurPlacement, Patrimoine, Linxea).
Aviva/Aviva Retraite Plurielle	Automne 2019	PER individuel. Accès dès 750 €. 3 modes de gestion combinables : gestion évolutive à horizon à 3 profils très connoté ISR, GSM (Aviva Investors et Rothschild & Co AM) et gestion libre sur 80 UC, Arbitrage gratuit. Frais sur versement : 5 % max, frais de gestion : 1 % max +0,50 % pour le GSM : Frais sur arrérages : 3 %.
BNP Paribas Cardif/ Cardif Essentiel Retraite	Novembre 2019	PER individuel. Accès dès 1 500 €. Gestion à horizon, sous mandat par BNPP AM et Natixis et gestion libre (900 UC+ 1 fonds €). Sortie en rente ou capital ou panachage possible. Prévoyance décès et cotisations (sauf TNS). Frais max entrée 4,75 %, gestion 0,80 % à 0,85 % et arrérages 1,50 %. CGP et courtiers.
Eres/PER Eres Swiss Life	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 500 €. 100 % en ligne. 3 profils gestion horizon ; 9 gestions pilotées dont 3 avec immobilier et gestion libre (109 UC). Multiples sorties en mixant capital, fractionné ou non, et rente. Garantie plancher décès et bonne fin. Frais max entrée 4,80 %, gestion 1 % 0,90 %. 1 ^{er} arbitrage gratuit.
Generali France/PER Generali Patrimoine	Automne 2019	PER individuel. Accès dès 1 000 €. Gestion pilotée (Lazard Frères G., Tocqueville F., Sycomore AM ou Generali Inv), à horizon et gestion libre (250 UC et titres vifs, mais pas de fonds €). Frais max entrée : 4,50 % (réduits à 3 % si sortie en rente totale), gestion 0,90 % à 1,10 %, arrérages : 0%.
Groupama Gan/ Nouvelle Vie	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 300 €. Gestion à horizon et gestion libre. 40 UC dont 1 OPCl. Sortie en capital, capital fractionné, rente ou mix capital et rente (8 types de rente). Souscription digitalisée. Frais max entrée : 4,5 %, gestion 0,70 % sur fonds € et 0,96 % sur UC, arrérages 3 %. Réseaux Groupama ou Gan.
MACSF/PER RES retraite	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 200 €. 3 profils de gestion à horizon et gestion libre (17 UC dont 2 OPCl + fonds €). Options de gestion gratuite. Garantie plancher. Frais max entrée : 3 % (0,6 % si versements programmés), gestion : 0,50 %, arrérages 3 %. Pas de frais d'arbitrage. Distribution via réseau salariés MACSF.
MMA/Signature PER	Été 2020	PER individuel. Accès dès 100 €. 3 gestion horizon et gestion libre (100 UC dont produits structurés). Large éventail de sorties dont capital fractionné (max 10 ans) et rentes. Garantie plancher. Frais max entrée 4,90 %, gestion 1 % (fonds €) et 1,10 % (UC), arrérages : 3%. Réseau MMA Expertise et Patrimoine.
Mutavie-Macif/Multi Horizon Retraite	Janvier 2020	PER individuel. Accès dès 150 €. 3 formules de gestion à horizon (OFI AM) et gestion libre avec options de gestion gratuites, 15 UC responsables. Garantie plancher. Frais d'entrée : 1 % (0 % jusqu'à fin 2020), gestion 0,60 % sur le fonds € et 0,80 % sur UC, arrérages : 1 %, 1 arbitrage gratuit/an puis 0,50 %.
Primonial-Oradéa Vie/ PrimoPER	Printemps 2020	PER individuel. Accès dès 1 000 €. Gestion horizon, pilotée (LFDE) et libre avec 150 UC dont ETF, immobilier, ISR, private equity, 2 fonds dédiés (Echiquier Avenir et Echiquier Dynamique) et 2 fonds €. Sortie en capital fractionné et éventail de rentes. Frais max entrée 4 %, gestion 0,96 % pour les UC et 0,80 % fonds €.
Spirica/UAF Life Patrimoine	Été 2020	PER individuel. Accès dès 1 000 €. Gestion à horizon retraite (trois profils), gestion pilotée avec Active Asset Allocation et gestion libre (700 UC dont private equity, SCPI et OPCl + fonds € nouvelle génération garanti à 98 % et support croissance nouvellement lancé).
Suravenir-Vie Plus/ PERTinence Retraite	Fin 2019	PER individuel. Accès dès 1 000 €. Gestion en ligne. Gestion à horizon (3 profils) et gestion libre (200 UC et supports immobiliers + fonds €). Pas de gestion sous mandat. Frais max entrée 4,50 %, gestion 1 %, arrérages 1 %, aucun frais d'arbitrage. CGP et courtiers Vie Plus.
Swiss Life Assurance et Patrimoine/Swiss Life PER individuel	Octobre 2019	PER individuel. Accès dès 900 €. 3 formules de gestion pilotée à horizon (Swiss Life AM) + gestion libre (550 UC et 1 fonds €). Nombreuses options de prévoyance : garantie moins-value jusqu'à 75 000 €, cotisations des TNS. Frais max entrée 4,75 %, gestion 0,65 % (fonds €) et 0,96 % (UC), arrérages : 3 %.



« Le PER a trouvé un nouveau public »

Arthur Chabrol,
directeur général délégué d'Aviva France

Aviva France s'est hissé dans le top 3 de ce nouveau marché des Plans d'épargne retraite (PER) avec une offre lancée dès fin 2019 et sa déclinaison pour l'Afer.

Le PER a très bien démarré fin 2019. Aujourd'hui, quels sont les chiffres du marché et ceux d'Aviva ?

Aujourd'hui, selon la FFA, environ une trentaine d'acteurs proposent un PER contre une dizaine fin 2019, dont Aviva. Rappelons le contexte d'alors : les premiers PER ont été autorisés à la vente dès octobre 2019 pour profiter de la « saisonnalité fiscale » sur les produits d'épargne retraite existants (Perp, Madelin) où le gros des versements était réalisé en fin d'année. Et d'ailleurs, dès son lancement en novembre, le PER Aviva Retraite Plurielle a enregistré une collecte très dynamique, un dynamisme qui s'est poursuivi de janvier à mars 2020, montrant ainsi que le PER a trouvé un nouveau public : il intéresse les épargnants non seulement en raison de son intérêt fiscal, mais aussi du fait de ses nouvelles caractéristiques en termes de sortie en capital, de gestion financière, etc.

Le confinement a-t-il freiné cet élan du début ?

Le confinement a bien sûr eu un impact sur la gestion des dossiers et sur la collecte. Par exemple, chez Aviva, en avril et mai, le flux a été divisé par deux. Cependant, après la mi-mai, nous avons retrouvé une demande forte, et depuis la fin mai, nous avons renoué avec le dynamisme d'avant confinement, soit près de 10 M€ de collecte par semaine : c'est un niveau quatre fois supérieur à la collecte en épargne retraite que nous avons enregistré lors des trois années antérieures. A fin juin 2020, nous avons déjà atteint un encours de 200 M€ sur les produits Pacte. Et Aviva est entré, avec près 15 % de part de marché, dans le top 3 du marché l'épargne retraite individuelle.

Où trouve-t-on votre PER ?

Aviva Retraite Plurielle est commercialisé par tous les réseaux Aviva : les courtiers, les agents et l'UFF. En janvier, nous avons lancé une version Aviva Retraite Plurielle Entreprise qui prend la suite des contrats Article 83. Enfin, en complément de gamme, nous lançons en septembre une offre PER en compte-titres en partenariat avec un acteur majeur de l'épargne salariale. Quant aux anciens produits (Perp et Madelin notamment), nous arrêterons leur commercialisation le 1^{er} octobre, conformément aux délais réglementaires.

Aviva a également conçu le PER Afer...

L'Afer a saisi l'occasion de la loi Pacte pour se lancer dans l'épargne retraite. Elle a choisi Aviva pour son contrat Afer Retraite individuelle, sorte de « cousin germain » du PERin d'Aviva, mais doté de sa propre gouvernance. Il est disponible depuis début juillet 100 % en ligne. On s'attend à une collecte très dynamique.

Qui souscrit le PER Aviva ?

La moyenne d'âge des souscripteurs est de 45 ans. Contrairement à l'assurance vie qui sert parfois à financer des projets à court et moyen terme (immobilier, études des enfants, etc.), les souscripteurs d'épargne retraite sont là pour longtemps et s'engagent sur 20 ans de cotisations en moyenne, ce qui offre pour eux des horizons de placements intéressants.

La moitié des ventes concerne la gestion pilotée par défaut, environ 25 % des contrats sont souscrits en

gestion libre (avec un choix de 90 unités de compte) et 25 % souscrivent la gestion sous mandat réalisée par Aviva Investors.

Vous proposez aussi une gestion sous mandat ISR...

En effet, nous proposons une gestion sous mandat ISR avec Aviva Investors. A ce propos, nous regrettons que la loi Pacte n'ait pas prévu une gestion pilotée ISR par défaut. Elle a juste imposé l'obligation de proposer deux UC solidaires ou responsables.

Dans notre contrat, en gestion libre, les épargnants ont également accès à une vingtaine d'UC ISR et nous avons lancé en avril 2019 un fonds à impact local. Nous pensons décliner d'autres fonds thématiques autour de la santé ou des pratiques alimentaires.

Comment voyez-vous l'avenir du PER ?

L'année 2020 illustre un appétit structurel des clients et de nos distributeurs pour le PER. Son avenir va dépendre aussi du futur de la retraite par répartition en France. Par ailleurs, le paysage sera simplifié à compter du 1^{er} octobre 2020 quand les anciens produits (Perp, Madelin, mais aussi Article 83, etc.) seront retirés de la vente et où les seuls nouveaux produits disponibles seront les PER.

« La moitié des ventes concerne la gestion pilotée par défaut »