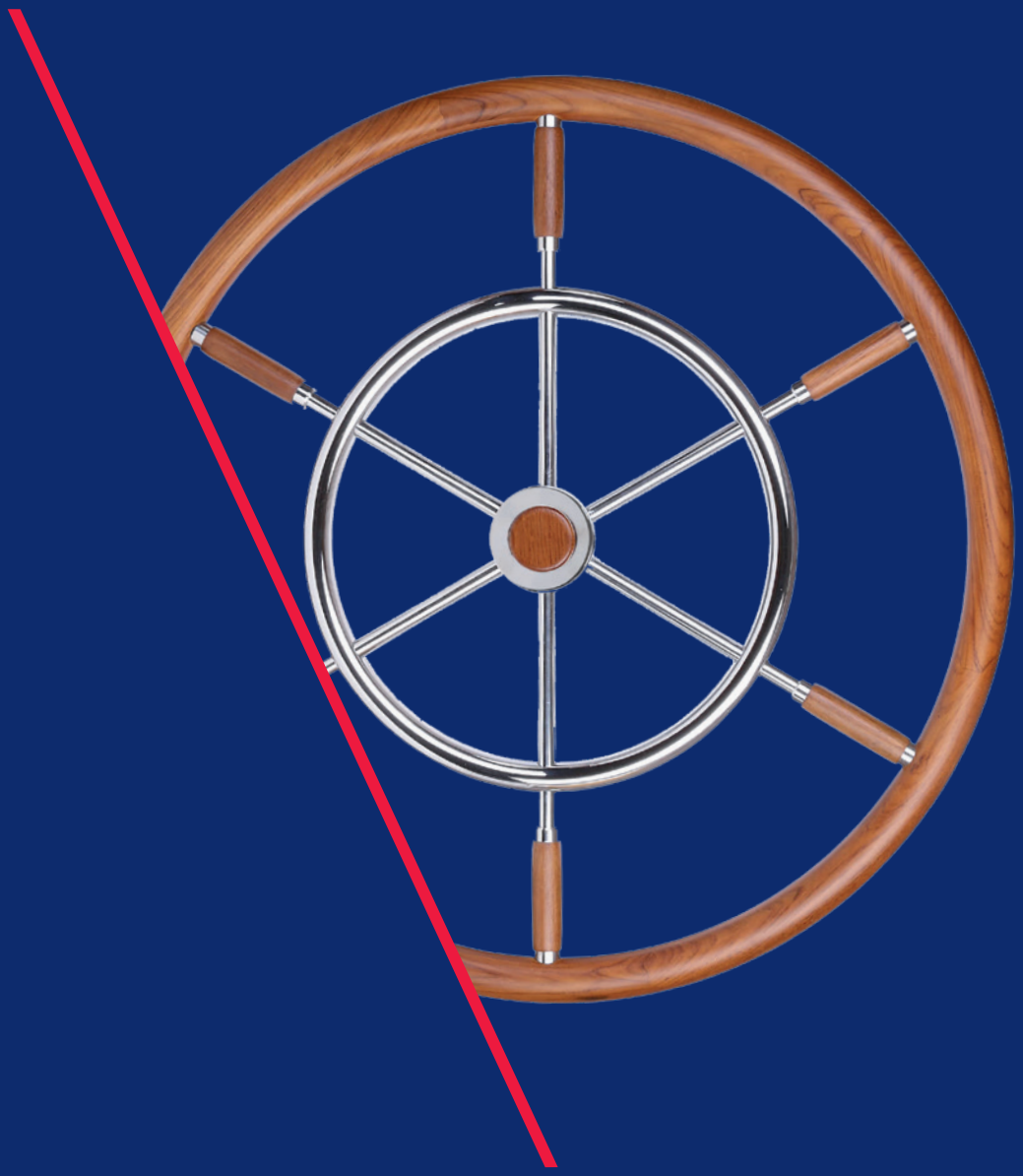
Un guide réalisé par le Lab.UC
En partenariat avec Aramis, Quantalys et Vermeg

NOVEMBRE 2022

Épargne retraite : cap sur la capitalisation



la pratique stratégique,
la vision opérationnelle

SeaBird

le Lab.UC

SeaBird

Amundi Technology

Aramis

IZNES

MFEX

NeoXam

Quantalys

VERMEG

Pour en savoir plus sur le Lab.UC

Vers un système de retraite hybride

La dernière heure du système de retraite par répartition a-t-elle sonné ? Équilibre financier, pression démographique, effritement du taux de remplacement… le régime général de retraite par répartition, complété par les dispositifs de retraite complémentaire, est confronté à des défis structurels qui le fragilisent. En parallèle, la retraite supplémentaire constitue un 3ème pilier encore très marginal. Face à ces défis, il est pourtant voué à jouer un rôle croissant jusqu'à donner lieu à un système hybride mêlant répartition et capitalisation.

La Loi Pacte, du 22 mai 2019, s'inscrit dans cette perspective. Elle simplifie les produits d'épargne retraite, avec la création d'un produit unique : le Plan d'épargne retraite (PER), et révise le régime des Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire (FRPS) pour leur donner un nouvel élan.
L'objectif était de dynamiser le marché de l'épargne supplémentaire. Et d'en faire à terme une composante significative du système de retraite en France, à l'image de ce qui s'observe chez beaucoup de nos voisins.

Trois ans plus tard, le constat est positif : fin avril 2022, près de 3,5 millions de français détiennent un PER pour un encours de l'ordre de 40 milliards d'euros. Et la plupart des grands acteurs de la place ont mis en place un FRPS.

L'essai reste cependant à transformer. L'offre doit encore gagner en maturité, sortir d'une logique largement patrimoniale liée à un régime fiscal avantageux et mieux intégrer l'horizon de placement spécifique à la retraite et la situation évolutive des cotisants dans le temps.

Entre innovation produit, apport de nouveaux acteurs, évolution dans les organisations et les outils, les assureurs ont, aux côtés des banques et des gestionnaires d'actifs, un rôle central à jouer sur ce marché prometteur. Comment ? C'est l'objet de ce guide proposé par le Lab.UC de SeaBird, et réalisé avec ses partenaires Aramis, Quantalys et Vermeg.

Bonne lecture

Mathilde des Courtis
Directrice Offre Transformation
SeaBird

Édito

Sommaire

Introduction 7

PARTIE 1

EN FRANCE, UN SYSTÈME DE RETRAITE QUI S'ESSOUFFLE 9

- Le choix d'une retraite par répartition 10
- Les limites actuelles du système de retraite français 12
- Quelle ouverture pour la capitalisation ? 12

PARTIE 2

PER ET FRPS, UNE RÉPONSE AUX LACUNES DU SYSTÈME FRANÇAIS 15

- Le PER : succès extraordinaire ou démarrage ordinaire ? 16
- Le FRPS : enfin des fonds de pension à la française ? 27

PARTIE 3

QUELLES CONSÉQUENCES SUR LE MARCHÉ ET SUR LES ACTEURS DE L'ÉPARGNE ? 33

- Quelle est la dynamique du PER ? 34
- PER bancaire ou PER assurantiel : quel avenir dans le *business model* des acteurs ? 36
- Le PER garanti : un "nouveau" produit innovant ? 36
- Le PER transforme-t-il le paysage concurrentiel ? 37

Conclusion 39

Comité de rédaction :
SeaBird : Anthony Attal, Kenza Boujmil, Valentin Desmet, Ahmed Miladi, Ana-Cecilia Uribe Arce,
Et ses partenaires :
Aramis : Anne-Hélène Le Trocquer
Quantalys : Laurent Azeau
Vermeg : Cédric Cajet, Nathalie Hottin

Coordination et relecture :
Ana-Cecilia Uribe Arce et Caroline Lechantre

Responsable de la publication :
Mathilde des Courtis

En France, le système de retraite repose sur trois piliers : la retraite de base gérée par la Sécurité Sociale, la retraite complémentaire obligatoire gérée par l'Agirc-Arcco et la retraite supplémentaire facultative gérée par des organismes d'assurance ou des fonds de retraite.

La retraite supplémentaire occupe aujourd'hui une place encore très marginale dans le financement de la retraite des Français. Selon les derniers chiffres de la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), les cotisations versées au titre de la retraite supplémentaire, en nette augmentation en 2020, n'ont représenté que 5,1% de l'ensemble des cotisations acquittées tandis que les prestations atteignaient 2,1% de l'ensemble des prestations de retraite versées.

La hausse des cotisations observée en 2020, et qui s'est poursuivie depuis, est liée à l'essor du Plan d'Epargne Retraite, instauré par la Loi Pacte du 22 mai 2019. Avec l'introduction de ce nouveau produit d'épargne retraite, la loi Pacte visait à standardiser et assurer la transférabilité des droits et la portabilité des produits d'épargne retraite existants, à réduire le nombre de produits d'épargne destinés à la retraite pour gagner en lisibilité et en attractivité ou encore à harmoniser les règles relatives à la fiscalité des versements et aux modalités de sorties. Elle ambitionnait de rationaliser et simplifier le système, préalable indispensable à l'émergence d'un dispositif significatif de retraite par capitalisation.

Dans le même esprit, la loi Pacte a également révisé le dispositif des Fonds de retraite professionnelle supplémentaire (FRPS) qui bénéficie d'un cadre prudentiel plus favorable à la gestion d'actifs de long terme.

Trois ans plus tard, où en est-on ? Le PER a-t-il servi de tremplin à l'essor de l'épargne retraite ? Ce produit, destiné à remplacer progressivement l'ensemble des dispositifs antérieurs (PERP, contrat Madelin, PERCO ou encore contrat Article 83) a-t-il tenu ses promesses ? Le FRPS a-t-il trouvé sa place et permis d'amorcer la mise en place de véritables fonds de pension à la française ?

Après une rapide présentation du système de retraite en France (partie 1), nous dresserons un premier bilan du PER et des FRPS, trois ans après la loi Pacte (partie 2). Nous examinerons enfin les conséquences de ces évolutions sur le marché de l'épargne et les conditions qui pourront permettre une démocratisation et un véritable essor de l'épargne retraite pour évoluer vers un système de retraite hybride, combinant retraite par répartition et retraite par capitalisation (partie 3).

Introduction

PARTIE 1

En France, un système de retraite qui s’essouffle

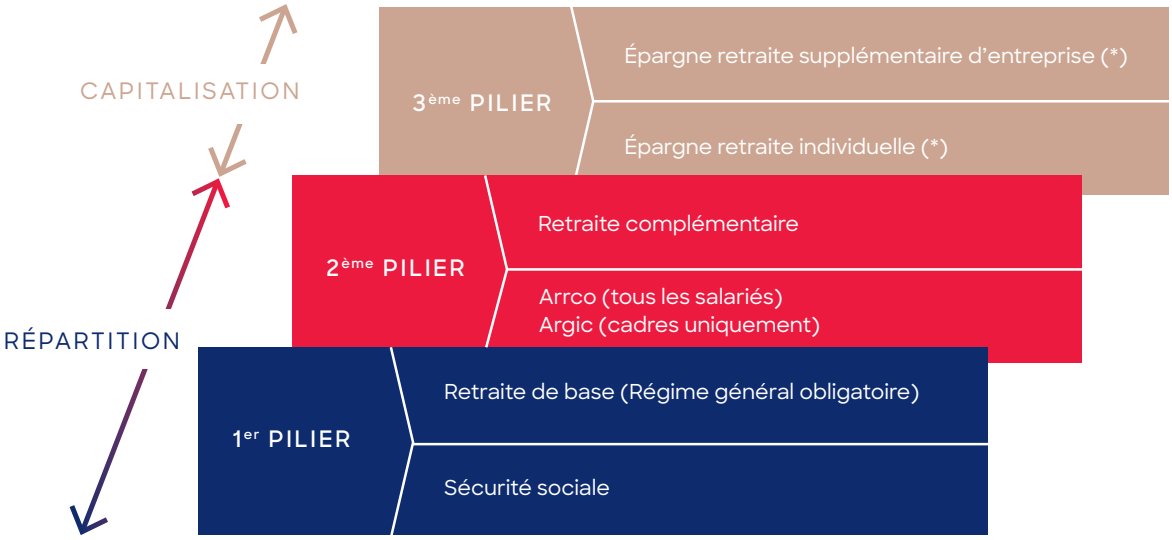
Le choix d'une retraite par répartition

La France a fait le choix d'une retraite par répartition. Dans ce système, mis en place en 1945 au moment de la création de la Sécurité sociale, les salariés actifs financent, via des cotisations sociales, les pensions de la génération en retraite. Ce régime général, obligatoire, est complété à partir de 1947 par un régime complémentaire, sous la forme d'un système par points.

Des « **régimes supplémentaires** » ont progressivement enrichi le dispositif. Facultatifs, ces régimes supplémentaires, en général par capitalisation, prennent la forme de contrats d'investissements financiers dont l'objectif consiste à former une épargne lors de la vie active en vue de constituer un complément de retraite. Ils se répartissent en deux catégories.

- **Les contrats à cotisations définies :** le souscripteur s'engage sur un niveau de financement. Le montant de la pension n'est pas garanti mais dépend des cotisations effectivement versées. Il s'agit par exemple du Plan d'épargne retraite populaire (PERP), de la Caisse nationale de prévoyance de la fonction publique à destination des fonctionnaires, ou du contrat Madelin.

- **Les contrats à prestations définies :** l'entreprise s'engage sur un montant de prestation à verser à ses anciens salariés. Il s'agit ici du plan d'épargne retraite d'entreprise (PERE), ou du plan d'épargne pour la retraite collectif (PERCO).



(*) Contrats collectifs : à cotisations définies (ex : art 83) ; à prestations définies (ex : art 39); contrats individuels : (ex : PERP)

Développement des régimes supplémentaires

La **loi Pacte de 2019** modifie le cadre des contrats de retraite supplémentaire. Les particuliers, habituellement dirigés vers le plan d'épargne retraite populaire (PERP), et les non-salariés, qui le sont vers les contrats Madelin, sont désormais **orientés vers un seul et unique dispositif : le plan d'épargne retraite individuel** (PER individuel).

L'ensemble des dispositifs individuels représente 52 % du total des cotisations sur des produits de retraite supplémentaire en 2020, soit 8,6 milliards d'euros. Depuis 2018, le montant des cotisations collectées dans le cadre des contrats de retraite supplémentaire est en hausse. Ainsi, en **2020, plus de 16 milliards d'euros de cotisations ont été versés sur des contrats de retraite supplémentaire**. Un montant en augmentation de plus de 20 % par rapport à 2019, qui s'explique essentiellement par le développement du plan d'épargne retraite (PER) individuel[1].

Niveau des cotisations au titre de la retraite supplémentaire

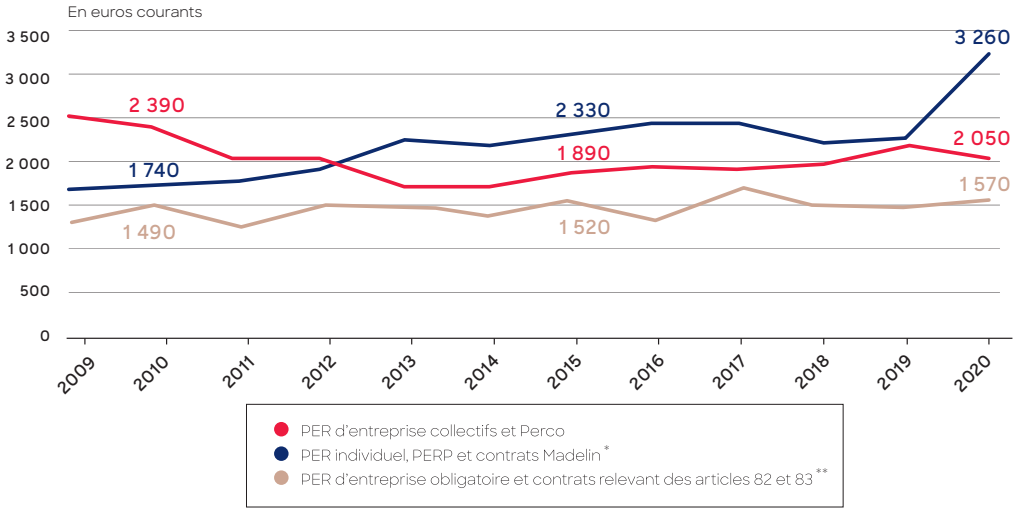
	Montant total des cotisations (en millions d'euros courants)		
	2018	2019	2020
Souscriptions individuelles	5 015	5 352	8 595
PER individuel	-	406	4 115
PERP	1 581	1 599	1 908
Produits destinés aux fonctionnaires ou aux élus locaux (Prefon, Corem, CRH, Fonpel, Carel-Mudel)	542	557	174
RMC (retraite mutualiste du combattant)	54	65	59
Autres contrats souscrits individuellement	5	3	2
Produits pour les non-salariés	2 833	2 723	2 336
Contrats Madelin	2 610	2 501	2 142
Contrats des exploitants agricoles	223	222	195
Souscriptions collectives	7 645	8 240	7 827
Contrats à cotisations définies	6 049	6 408	6 436
PER d'entreprise collectif	-	501	1 154
PER d'entreprise obligatoire	-	2	317
Perco	2 459	2 414	1 831
Contrats relevant de l'article 82 du CGI	188	172	229
Contrats relevant de l'article 83 du CGI	3 366	3 286	2 877
PERE	36	33	29
Contrats à prestations définies	1 596	1 832	1 391
Contrats relevant de l'article 39 du CGI	1 596	1 832	1 391
Ensemble des dispositifs	12 660	13 592	16 422

Source : DREES

[1] Les retraités et les retraites – édition 2021, Direction de la Recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES). Site Web: https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/sites/default/files/2021-06/DREES%20-%20Pano%20-%20Retrait%C3%A9%20 2021.pdf

En 2020, la cotisation moyenne sur les produits souscrits individuellement (PER individuel, PERP et assimilés) s'élève à 3 260 euros (en hausse depuis son introduction par la Loi Pacte).

Évolutions des cotisations annuelles moyennes, selon le dispositif de retraite supplémentaire



Source : DREES

Les limites actuelles du système de retraite français

Le vieillissement de la population française pose un défi permanent au régime général d'assurance vieillesse en le soumettant à un effet ciseau redoutable. Le montant total des retraites à verser croît mécaniquement à mesure que la population vieillit tandis que la population active, qui cotise, diminue. Alors qu'en 1960, il y avait 4,14 cotisants pour un retraité, en 2022, il n'y en a plus que 1,67 selon l'INSEE. Cette tendance au vieillissement de la population française se poursuit, en lien avec l'allongement de l'espérance de vie et la baisse du taux de fécondité.

Face à ces difficultés, le législateur a multiplié les réformes pour assurer la viabilité du système d'assurance vieillesse, en agissant principalement sur trois leviers :

- L'allongement de la durée de cotisation;
- La réduction du montant des pensions ;
- L'augmentation des cotisations sociales.

Aujourd'hui, une nouvelle réforme des retraites est en préparation. Si un recul de l'âge légal de départ à la retraite paraît acquis (sans savoir quel âge sera retenu), les contours de la réforme concernant le niveau des pensions, des cotisations ou encore le traitement des régimes spéciaux restent à définir. C'est l'objet de la concertation engagée par le gouvernement et qui doit aboutir en janvier 2023 à un projet de loi.

* Ensemble des produits à souscription individuelle: PER individuel, PERP, produits pour les fonctionnaires et élus locaux (Préfon, Corem, etc.), produits pour les non-salariés (contrats Madelin dont Madelin agricoles) et autres produits à souscription individuelle.

** Ensemble des produits à souscription collective et à cotisations définies: PER d'entreprise obligatoire, contrats relevant de l'article 83 du CGI, contrats relevant de l'article 82 et autres produits à souscription collective et à cotisation définies.

Note: Les cotisations sont considérées ici comme des versements effectués indistinctement par l'employeur ou l'individu. Les contrats relevant de l'article 39 du CGI sont exclus car ils ne sont pas individualisables.

Quelle ouverture pour la capitalisation ?

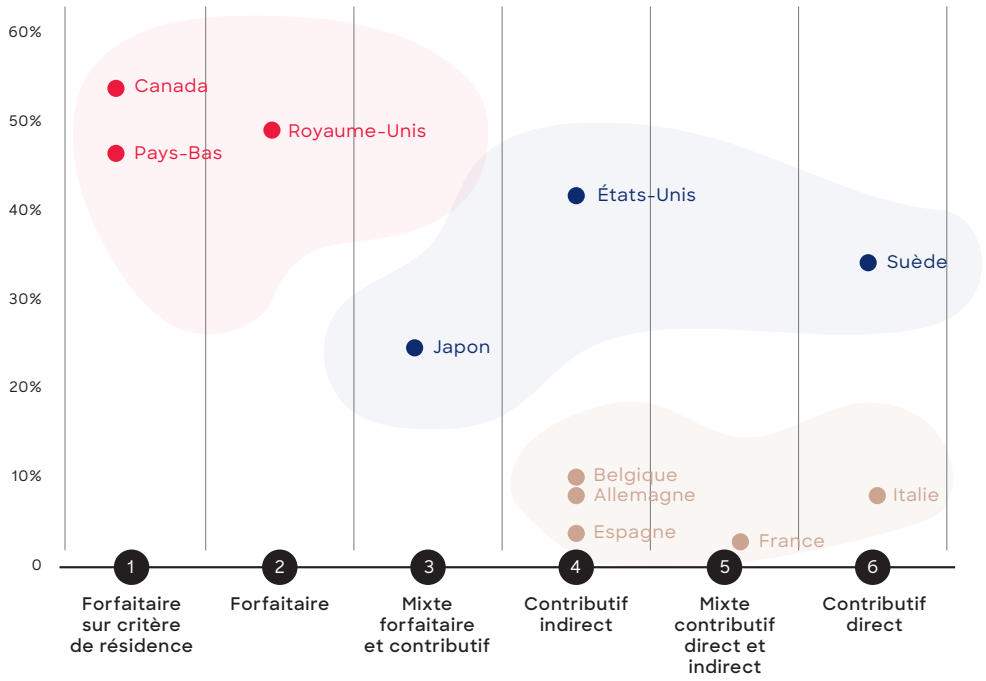
La baisse du ratio cotisants/retraités en France met en péril le régime par répartition. Plusieurs pays ont fait le choix d'un système de retraite « mixte », combinant répartition et capitalisation avec, selon les cas :

- **Un système de pension forfaitaire**, qui garantit une pension minimale à tous avec, en parallèle, des dispositifs de capitalisation à base professionnelle ou à base individuelle. Par exemple : Canada, Pays Bas, Royaume-Uni…

- **Un système de pension contributif indirect,** qui permet une retraite en rapport avec les revenus d'activité à la majorité de la population. Par exemple : à travers la durée d'assurance et le revenu de référence pour la Belgique, l'Espagne, l'Allemagne, la France (régime général) et à travers les cotisations acquittées pour l'Italie, la France (retraite complémentaire ARRCO-AGIRC).

- **Un système de pension contributif direct** : il s'agit d'un système contributif d'ampleur limitée exigeant des compléments privés. Par exemple : un système contributif direct pour la Suède (fonction des cotisations acquittées), pour les États-Unis (annuités et redistributif vers de faibles rémunérations), et pour le Japon (forfaitaire et contributif).

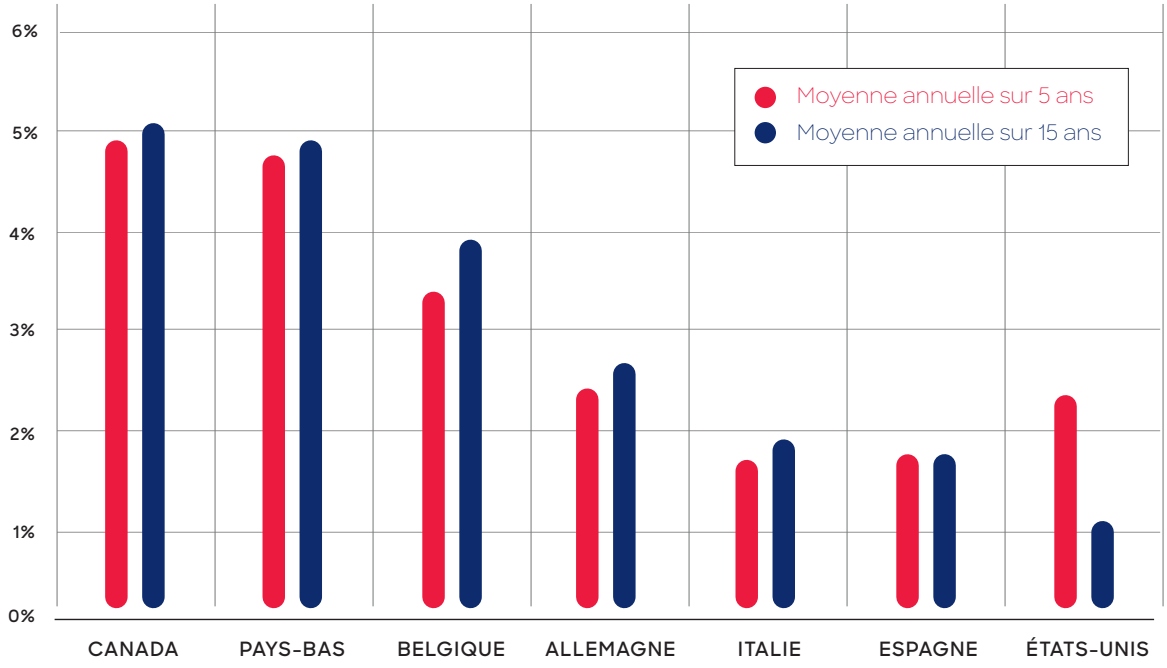
Comparaison des systèmes de retraite en France et à l'étranger



Source : Conseil d'Orientation des Retraites

En dehors des régimes supplémentaires, il existe plusieurs **capitalisations collectives** en France, dédiées au secteur public (Retraite additionnelle de la Fonction publique - RAFP - qui compte 4,5 millions de cotisants, Banque de France, Sénat...) ou des professions libérales (pharmaciens...).

Les taux de rendement réels, nets des frais, des actifs des fonds de pension entre 2004 et 2019 sont hétérogènes. Les pays sont classés par ordre décroissant des taux de rendement réels en moyenne annuelle sur 15 ans. Le Canada a un taux de rendement de presque 5% vs. 0,96% pour les Etats-Unis. Excepté aux Etats-Unis, le taux de rendement des produits d'épargne retraite est ainsi égal ou supérieur à la croissance économique.



Source : OCDE, Pension markets in focus, 2020

PARTIE 2

PER et FRPS, une réponse aux lacunes du système français

En 2019, la loi PACTE modernise le cadre de l'épargne retraite en France, de plus en plus inadapté au contexte démographique et financier.

L'une des principales innovations est la création d'un nouveau **Plan d'épargne retraite (PER).** Ce PER nouvelle génération, permettant la constitution d'un complément de retraite, se décline en trois versions qui remplacent progressivement les anciens dispositifs.

La loi Pacte a aussi créé une **nouvelle génération de fonds eurocroissance**. Ce produit, qui, complexe et peu lisible, n'avait initialement pas rencontré le succès escompté, présente désormais une garantie de capital connue dès le début. Le taux de rendement, qui était différent d'un assuré à un autre, est désormais unifié et bonifié en cas de détention longue. Avec cette nouvelle version du produit, les assureurs n'ont d'obligation de garantie qu'au bout de 8 années, ce qui réduit leurs besoins en fonds propres, leur permet de diversifier les actifs placés et ainsi d'espérer une meilleure performance. À fin 2021, l'encours global du fonds eurocroissance a atteint 4,6 milliards d'euros, soit 1,3 milliard d'euros de plus de douze mois.

La loi Pacte a également donné un coup d'accélérateur aux **Fonds de retraite professionnelle supplémentaire (FRPS)**, en favorisant la convergence des nouveaux produits d'épargne retraite avec la réforme FRPS, qui procure une protection des engagements des assurés au travers d'engagements cantonnés.

Le PER : succès extraordinaire ou démarrage ordinaire ?

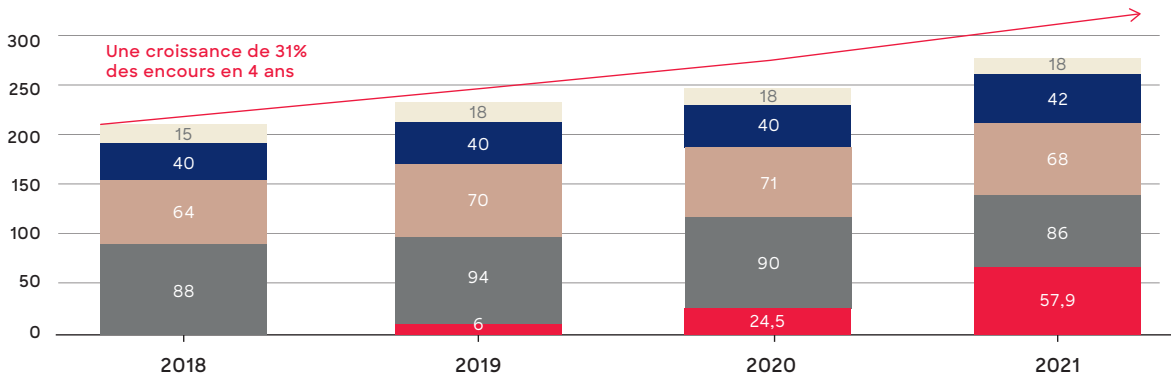
L'engouement pour le nouveau PER est corroboré par la croissance des encours depuis sa création. Selon France Assureurs (ex-Fédération française de l'assurance), en juin 2022, **plus de 3,4 millions de PER avaient été ouverts, pour un encours total de 41,4 milliards d'euros** (il y avait 2,4 millions de PER en octobre 2021 pour un encours total de 26,1 milliards en 2021).

Cette performance s'explique par la création de nouveaux PER mais également par le transfert d'anciens plans (PERP et Madelin), pour bénéficier de la possibilité nouvelle de sortir en capital.

Le PER vient se substituer aux anciens plans d'épargne retraite. L'objectif principal étant l'uniformisation et la simplification de l'épargne retraite en France, le législateur a tenté de ne pas multiplier les nouveaux dispositifs. Cela permet une meilleure lisibilité de l'offre pour les particuliers et les entreprises.

La volonté de proposer des produits plus flexibles et un environnement propice à l'épargne y compris la retraite (crise Covid, baisse du taux de remplacement à la retraite…) accélèrent la dynamique du PER.

Encours de l'assurance retraite



Source : France Assureurs

Les simplifications apportées par la loi Pacte sur le PER

Les deux anciens dispositifs individuels sont fusionnés : le **PERIN** (PER individuel) remplace le **PERP** (plan d'épargne retraite populaire) et le **contrat Madelin** (contrat d'épargne retraite pour les travailleurs non-salariés).

Deux **PER entreprise** ont également vu le jour : le **PERO** (PER obligatoire) qui prend le relai du **contrat article 83**, ainsi que le **PERCOL** (PER collectif), en remplacement du **PERCO** (plan d'épargne pour la retraite collectif). Ces nouveaux contrats ont de nombreux avantages, notamment fiscaux, et offrent la possibilité de transférer sans restriction des droits vers d'autres PER. Le transfert n'était auparavant possible qu'entre les produits PERP, Madelin et Art.8 ou bien entre PERCO.

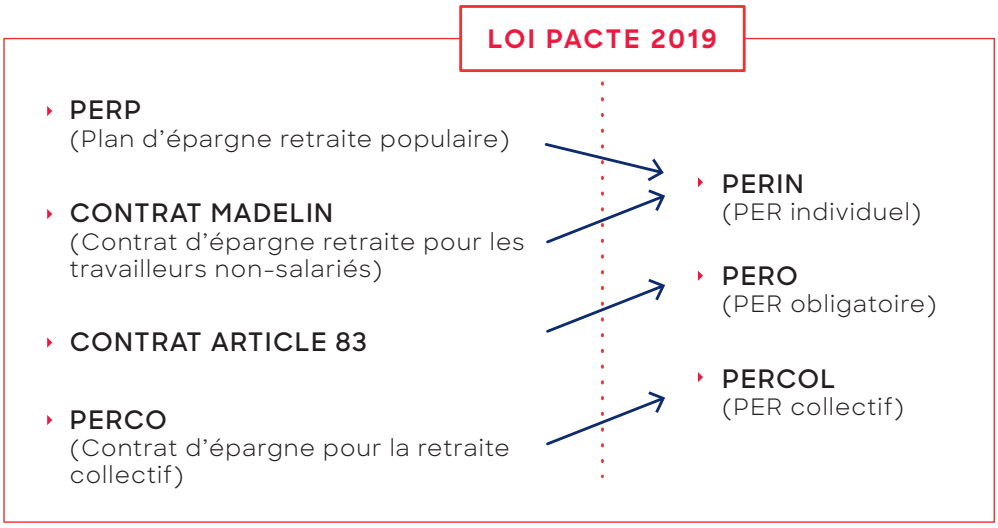
La loi Pacte rend possible la souscription à un PER depuis le 1er octobre 2019. Il a cependant été laissé le choix de souscrire à un des anciens dispositifs jusqu'au 1 er octobre 2020, date à laquelle ceux-ci ont cessé d'être proposés. Par ailleurs, les détenteurs d'un PERP ou d'un contrat Madelin ont la possibilité de demander le transfert de leur épargne vers un PER individuel, et ce, sans date limite.

Les simplifications apportées par la loi Pacte sur le PERCO

Le PERCO a fait place au **PERCOL**. Toute entreprise comptant au moins un salarié (en plus du chef d'entreprise) a la possibilité de mettre en place un PERCOL à destination de ses salariés. Contrairement au PERO, le PERCOL n'est pas obligatoire. Même si le règlement de l'entreprise peut prévoir une adhésion automatique au PERCOL, le salarié dispose d'un délai de 15 jours pour refuser son adhésion au plan.

Une des différences majeures entre le PERCO et le PERCOL réside dans la possibilité pour l'employé de transférer les fonds d'un PER collectif vers un PER individuel, et inversement. Avant la loi Pacte, lorsqu'un salarié souhaitait changer d'entreprise, il devait soit conserver son PERCO chez son ancien employeur, soit transférer son PERCO vers son nouvel employeur, à la condition qu'un tel placement soit proposé dans l'entreprise. Le système était relativement rigide. La loi Pacte a permis d'assouplir la portabilité de l'épargne, et ainsi, d'accroître son attractivité.

Simplification des produits épargne-retraite



Les nouveautés du PER

Le PER apporte plusieurs nouveautés :

- **Choix de sortie en rente ou en capital** : alors que l'épargne accumulée ne pouvait jusqu'alors être restituée que sous forme de rente, il est désormais possible de choisir les modalités de versement (en capital, en rente ou une combinaison des deux).
- **Trois compartiments de versements distincts** : versements volontaires et facultatifs, épargne salariale (intéressement, abondement), versements obligatoires effectués par l'employeur et le salarié ;
- **Déductibilité des versements sur le revenu imposable** : cette option n'est pas obligatoire – si l'épargnant n'opte pas pour cette déductibilité, il bénéficiera d'une fiscalité allégée à la sortie ;
- **Déclinaison en trois versions pour s'adapter aux différents profils d'épargnants** : PERIN, PERE, PERCO ;
- **Harmonisation des cas de déblocage anticipés** : décès du conjoint ou partenaire de Pacs, invalidité du titulaire, du conjoint ou partenaire de Pacs, expiration des droits au chômage, surendettement, cessation d'activité à la suite d'une liquidation judiciaire, achat de la résidence principale.

La fiscalité du PER

La fiscalité applicable au PER est définie par les deux phases du contrat : la phase d'épargne, la phase de restitution.

Pendant la phase d'épargne :

- Le versement volontaire peut, sous conditions, donner lieu à réduction du revenu imposable y compris pour le PERCol.
- Le contrat est totalement exonéré de taxes sociales.
- Aux 5 cas existants de sorties anticipées « Accidents de la vie » s'ajoute l'achat de la résidence principale pour les sommes issues des versements volontaires et de l'épargne salariale

Pendant la phase de restitution :

Contrairement aux produits d'épargne-retraite commercialisés auparavant, le PER permet à ses détenteurs de récupérer en une seule fois le capital constitué sur le contrat lors du passage à la retraite (sommes issues des versements volontaires et épargne salariale). Cette nouvelle option de sortie s'ajoute à celle consistant à percevoir une rente viagère.

Récapitulatif des taxes applicables lors d'un **déblocage anticipé**

<table>
<tr><th rowspan="2"></th><th rowspan="2">Versement ayant donné lieu à déduction</th><th colspan="2">Résidence Principale</th><th colspan="2">Accidents de la vie</th></tr>
<tr><th>Taxes fiscales</th><th>Taxes sociales</th><th>Taxes fiscales</th><th>Taxes sociales</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Versements volontaires</td><td>Oui</td><td>▸ Capital soumis à l'IR *
▸ Plus-values imposables à 12,8% **</td><td>▸ Capital soumis aux taxes sociales de 10,1%
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td><td rowspan="2">▸ Capital et Plus-values non imposables</td><td rowspan="2">▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td></tr>
<tr><td>Non</td><td>▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables à 12,8%**</td><td>▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Épargne salariale</td><td>Oui</td><td>▸ Capital et Plus-values non imposables</td><td rowspan="2">▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td><td rowspan="2">▸ Capital et Plus-values non imposables</td><td rowspan="2">▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td></tr>
<tr><td>Non</td><td>▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables à 12,8%**</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Versements obligatoires</td><td>-</td><td></td><td></td><td rowspan="2">▸ Capital et Plus-values non imposables</td><td rowspan="2">▸ Capital non imposable
▸ Plus-values imposables pendant la durée du plan à 17,2%</td></tr>
<tr><td>-</td><td></td><td></td></tr>
</table>

* Catégorie des pensions sans abattements de 10%
** PFU sauf option pour le barème progressif

Récapitulatif des taxes applicables lors de la **liquidation** du contrat

	Versement ayant donné lieu à déduction	Résidence Principale		Accidents de la vie	
		Taxes fiscales	Taxes sociales	Taxes fiscales	Taxes sociales
Versements volontaires	Oui	▸ **Capital** soumis à l'IR * ▸ **Plus-values** imposables à 12,8% **	▸ **Capital** soumis aux taxes sociales de 10,1% ▸ **Plus-values** imposables pendant la durée du plan à 17,2%	▸ **Intégration des arrérages** nets de PS déductible dans les revenus ***	▸ PS au taux 17,2% (produit de placement) sur quote-part ****
	Non	▸ **Capital** non imposable ▸ **Plus-values** imposables à 12,8%**	▸ **Capital** non imposable ▸ **Plus-values** imposables pendant la durée du plan à 17,2%	▸ **Fraction de la rente** soumise à l'IR sur quote-part ****	▸ PS au taux 17,2% (produit de placement) sur quote-part **** ▸ Recouvrés par voie de rôle
Épargne salariale	Oui	▸ **Capital** et **Plus-values** non imposables	▸ **Capital** non imposable ▸ **Plus-values** imposables pendant la durée du plan à 17,2%	▸ **Fraction de la rente** soumise à l'IR sur quote-part ****	▸ PS au taux 17,2% (produit de placement) sur quote-part **** ▸ Recouvrés par voie de rôle
	Non	▸ **Capital** non imposable ▸ **Plus-values** imposables à 12,8%**			
Versements obligatoires	-	▸ **Capital** soumis à l'IR* ▸ **Plus-values** imposables à 12,8%**	▸ **Capital** non imposable ▸ **Plus-values** imposables pendant la durée du plan à 17,2%	▸ **Barème IR :** intégration des arrérages nets de PS déductibles dans les revenus ***	▸ Sur les revenus de remplacement au taux de 10,1%
	-				

* Catégorie des pensions sans abattements de 10%
** PFU sauf option pour le barème progressif
*** Après abattement de 10%
**** Evolution de la quote-part : 70% avant 50 ans, 50% entre 50 et 59 ans, 40% entre 60 et 69 ans, 30% au-delà de 69 ans

Concernant la fiscalité en cas de décès (avantage fiscal conséquent lors de la transmission aux héritiers).

À l'inverse de l'assurance vie, c'est l'âge au moment du décès qui détermine la fiscalité du PER. Si l'épargnant décède avant l'âge de 70 ans, le capital cumulé sera reversé aux bénéficiaires, entièrement exonéré de droits de succession jusqu'à une limite de 152 500 euros. Si le décès a lieu après 70 ans, un abattement global de 30 500 € s'applique sur les capitaux transmis.

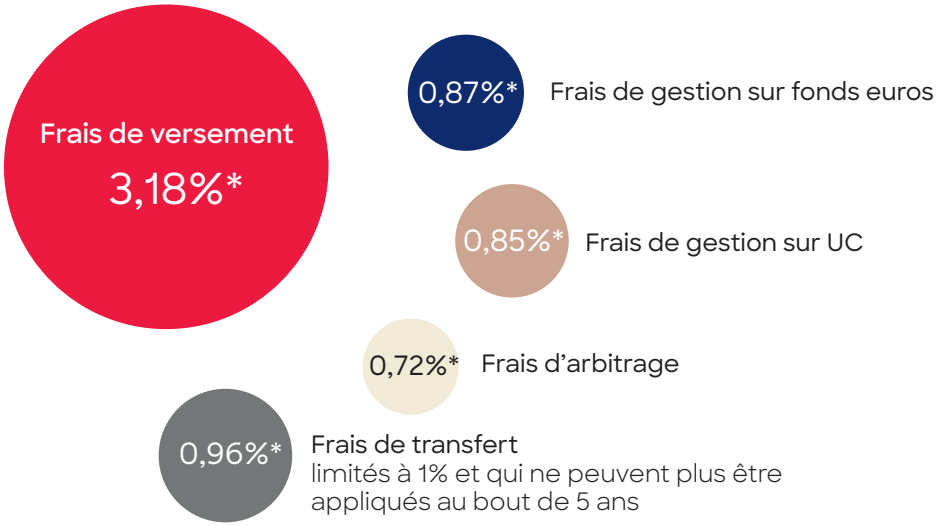
En outre, les sommes versées sur le PER avant le 70ème anniversaire et les primes versées après le 70ème anniversaire l'épargnant dans la limite de 30 500€ demeurent exonérées de droit de mutation par décès (Art. 757b).

Par ailleurs, la valeur de capitalisation des rentes viagères constituées dans le cadre d'un PER est exonérée du prélèvement de 20% (art. 990i) sous réserve de :

- la durée de constitution de la rente (au moins quinze ans) ;
- la régularité du versement des primes dans leur montant et leur périodicité ;
- l'entrée l'entrée en jouissance au plus tôt à compter de la date de liquidation de la pension dans un régime obligatoire d'assurance vieillesse ou à défaut à l'âge légal de la retraite.

Quels sont les frais appliqués au PER ?

Le PER s'accompagne de plusieurs types de frais. Les frais de versement et d'arbitrage sont les plus visibles car ils impactent directement l'épargne retraite. Les frais de gestion en revanche sont généralement « invisibles » car les performances affichées sont le plus souvent nettes de frais. S'y ajoutent encore des frais de transfert appliqués par la majorité des assureurs :

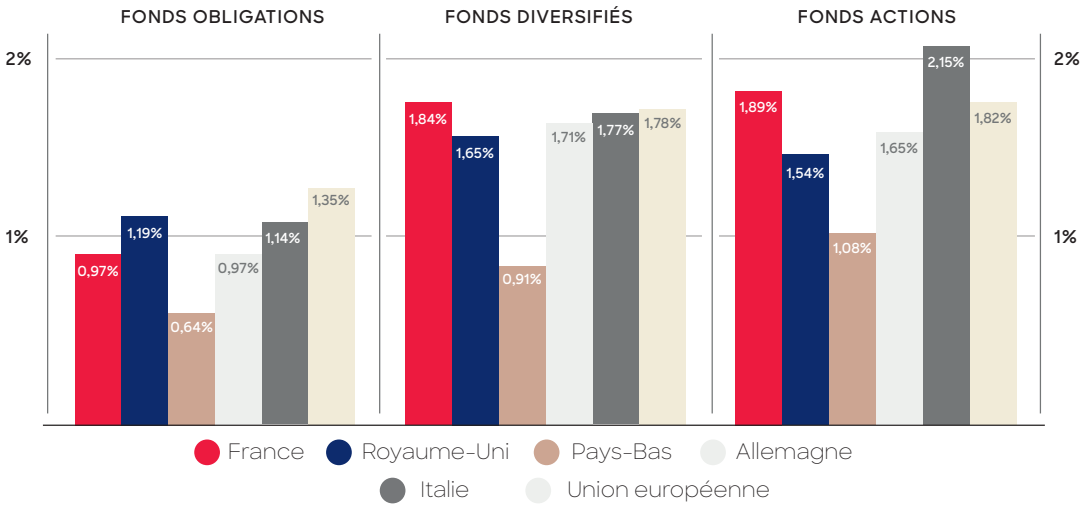


* En moyenne Source : Rapport sur les nouveaux Plans d'épargne retraite, CCSF, 2021

Depuis le 1 er juin 2022, les assureurs doivent fournir à l'épargnant un tableau standard regroupant l'ensemble des frais relatifs au PER afin de garantir une concurrence saine et une bonne information des consommateurs. Si cette obligation réglementaire est contraignante pour les assureurs, elle permet de renforcer la transparence et ainsi l'attractivité de l'épargne retraite.

En France, les produits d'investissement (dont les produits d'épargne retraite) sont encore très chargés en frais par rapport au Royaume-Uni et surtout aux Pays -Bas. Ces deux marchés, par exemple, ont réussi à compresser les frais grâce à la suppression des rétrocessions et à une allocation majoritairement en gestion indicielle (marché par construction à faible frais mais avec du volume).

Comparaison des frais des produits d'investissement
de détail selon leur lieu de domiciliation en 2019



Source : Commission des finances du Sénat, à partir des données publiées dans le rapport annuel 2019 sur le coût et la performance des produits d'investissement de détails dans l'Union européenne de l'ESMA

En France, une proposition de loi avait été déposée en mars 2022, vue d'encadrer plus strictement les commissions, et notamment les frais d'arbitrage ou les commissions de mouvement qui interviennent lors d'opérations de rachat ou de vente. Le rapport parlementaire soulignait les risques de conflits d'intérêt, « avec une incitation à « faire tourner » le portefeuille d'actifs, sans justification économique ou financière ». Ces frais, perçus par les asset managers, viennent en effet écorner la performance pour l'épargnant.

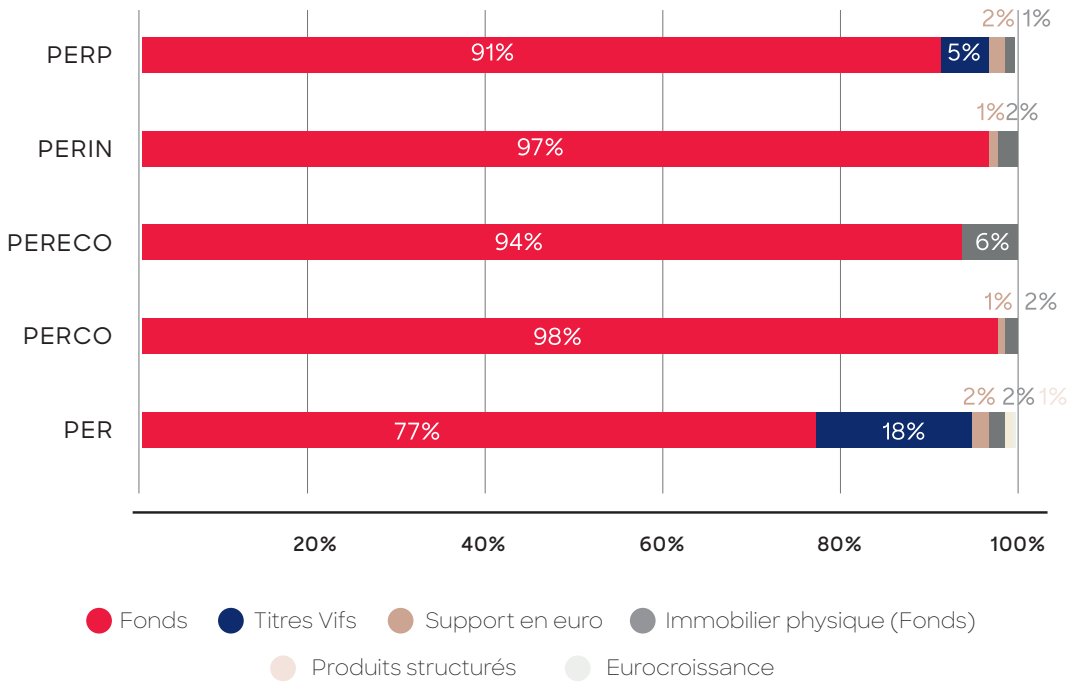
Composition du PER et modes de gestion

En termes de supports d'investissement, le PER permet à l'épargnant de diversifier son portefeuille d'investissement.

L'allocation des placements s'étend sur une variété de classes d'actifs importante : actions, obligations, immobilier, infrastructure, private equity ou encore ETF.

En 2022 pour le PERP, PERIN, PERECO et PERCO, l'allocation par type d'actif est orientée très majoritairement vers des fonds. Ce type d'actifs en effet est adapté à un horizon à long terme, reste dynamique et, par sa nature multi-placements, limite le risque. Le PER, lui, avec 18% des actifs investis dans des titres vifs au détriment des fonds, ose une allocation plus risquée.

Répartition des types d'actifs par contrat



Source : Quantalys 2022

Concernant la stratégie d'allocation, elle dépend à la fois du profil de l'épargnant et du mode de gestion. Pour rappel, le mode de gestion du PER reste principalement piloté (gestion à horizon).

Plus l'épargnant place sa retraite dans un horizon à long terme, moins il est sensible au risque. Il est donc incité à choisir des supports dynamiques et rémunérateurs mais plus risqués. À l'inverse, lorsque le futur retraité situe sa retraite dans un horizon de court terme, son aversion au risque augmente, l'amenant à réviser sa stratégie d'allocation via la gestion pilotée.

Il est toutefois possible de renoncer à la gestion pilotée au profit de la gestion libre, le bénéficiaire du contrat gérant alors lui-même son capital.

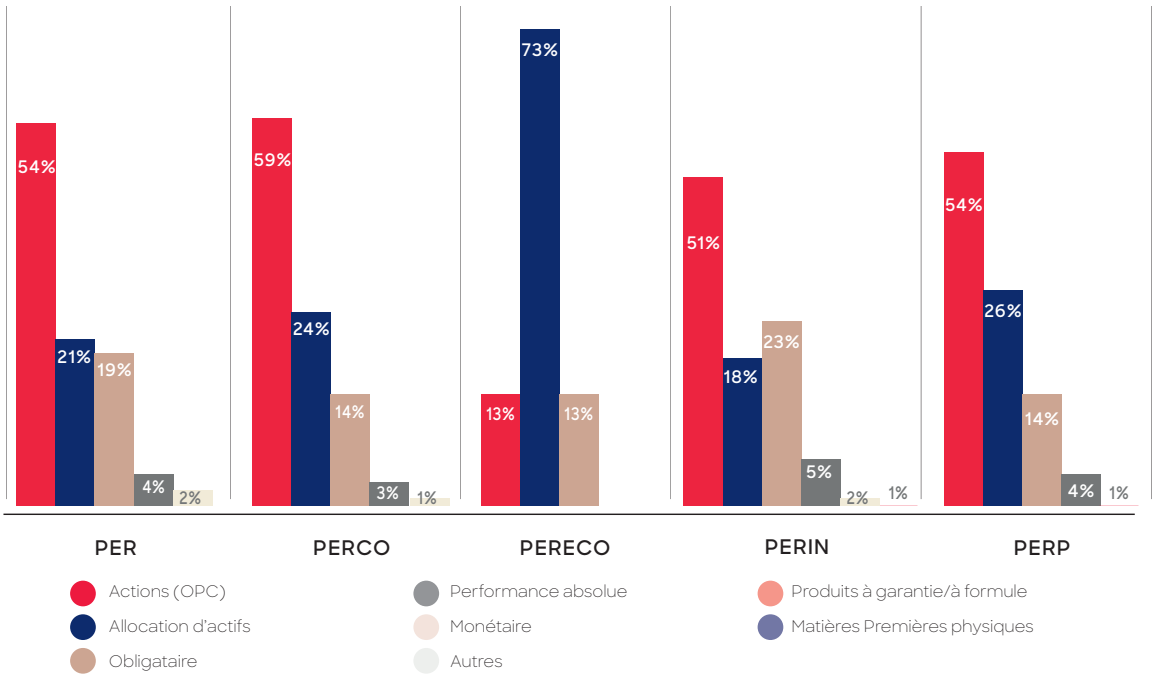
La stratégie d'allocation de l'épargne retraite se concentre sur les investissements dans les fonds actions, les allocations d'actifs mixtes et les obligations. Cette répartition suit une stratégie classique des gérants de portefeuille pour des investissements à moyen-long terme. Les investissements en fonds actions présentent plus de risques mais offrent plus de rentabilité, avec des diversifications géographiques et sectorielles qui permettent de lisser les performances passées sur la durée.

La part consacrée à l'allocation d'actifs (combinaison d'actions et d'obligations) et l'obligataire reste importante et apporte plus de stabilité aux portefeuilles. Ces produits sont préférés par les clients avec une aversion au risque importante, notamment dans les périodes d'incertitude. Ils correspondent aussi parfois à des préférences culturelles, comme c'est le cas en France.

En **gestion pilotée**, il est difficile de trouver des informations sur les performances réalisées. Les PER de ERES ont par exemple livré des rendements nets de frais compris entre 7,71% pour le profil le plus sécuritaire et 17,05% pour le plus agressif en 2021 (source : eres.fr), ceux de Yomoni entre 9,1% et 21,5% sur la même année (source : yomoni.fr). La performance du PER, qui s'inscrit de facto dans un horizon de long-terme, reste toutefois difficilement appréciable à l'aune de quelques années.

Si le PER connaît un succès grandissant, il est encore méconnu d'une grande partie du public français. Selon le Baromètre 2022 « Les Français, l'épargne et la retraite » du Cercle des Epargnants[5], seuls 13% des Français indiquent bien connaître le PER. Il y a un donc un travail de communication et de pédagogie à mener pour donner au PER la même notoriété que l'assurance vie.

Stratégie d'allocation par contrat



Source : Quantalys 2022

Un « vrai » verdissement de l'offre ?

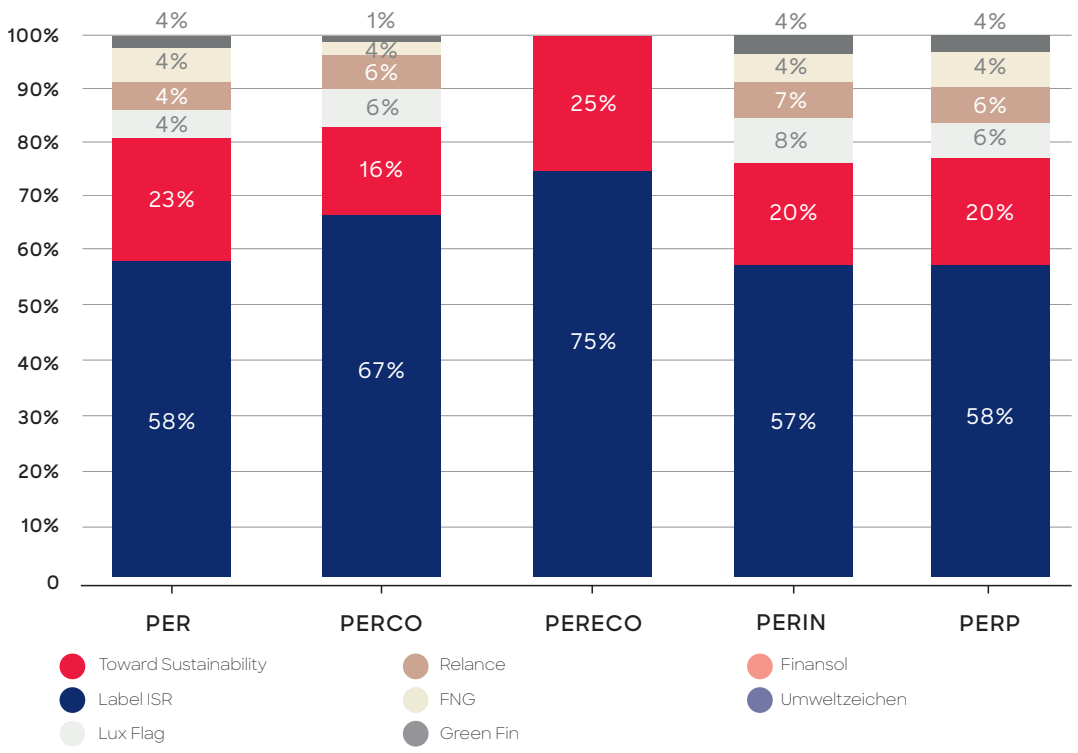
La **thématique ISR** séduit un nombre croissant d'investisseurs, autant particuliers qu'institutionnels, qui souhaitent donner du sens à leur épargne. Cette appétence grandissante pour la thématique verte est aujourd'hui incorporée dans la plupart des portefeuilles.

En théorie, la **thématique verte** s'allie parfaitement avec l'horizon long inhérent au PER. Mais le PER peut-il concilier le financement de la retraite et le financement d'une économie plus durable ? En réalité, le PER n'est pas plus vert, et pas moins, que les autres produits financiers.

La loi Pacte a favorisé un verdissement de l'offre épargne retraite, avec l'obligation d'inclure au moins une unité de compte (UC) répondant à l'investissement ISR (Label ISR). En 2020, la collecte sur les PER labellisés ISR atteignait 58 milliards d'euros, pour 273 milliards d'encours. Cette obligation a été renforcée avec l'ajout d'une UC orientée vers la transition énergétique (Label GreenFin, anciennement TEEC) et aussi une solidaire (Label Finansol). Au sein des fonds labellisés, les fonds ISR se taillent la part du lion, devant quasiment un quart de Toward Sustainability.

Depuis août 2022, la révision des règlements délégués de la Directive Distribution en Assurance - DDA - (2017/2358 et 2359) imposent l'intégration de la durabilité dans les règles de commercialisation. Les éventuels objectifs de durabilité d'un produit doivent être intégrés dans l'ensemble du dispositif de gouvernance : lors de la définition du marché cible, lors du test et de la revue des produits. Ces éléments font partie des informations communiquées aux distributeurs, qui doivent les intégrer dans leur dispositif de distribution.

Labellisation par produit



Source : Quantalys 2022

[5] https://www.cercledesepargnants.com/2022/02/08/barometre-2022-les-francais-lepargne-et-la-retraite/

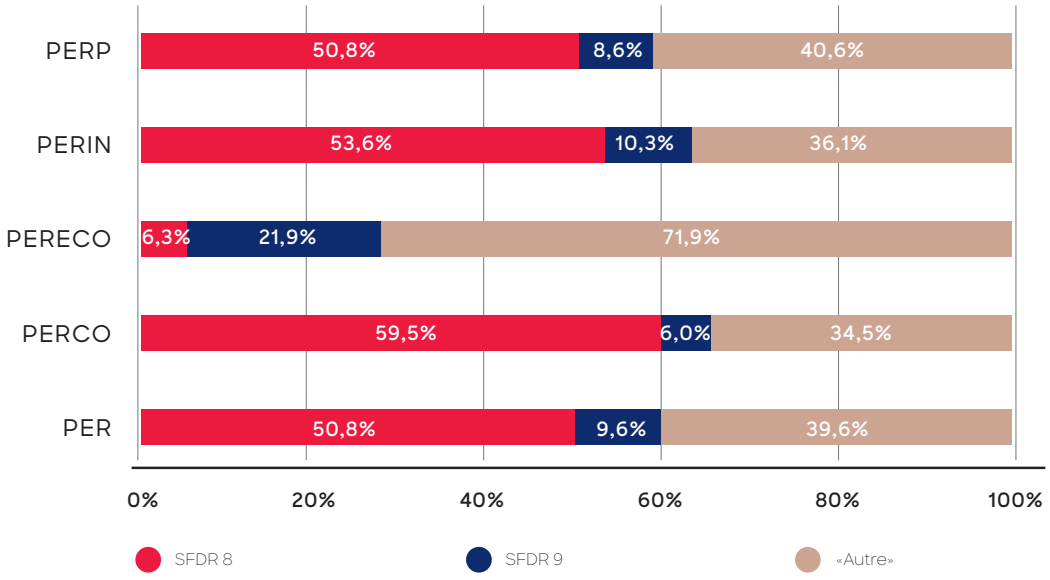
Il s'agit d'inclure les préférences en matière de durabilité d'un client ou d'un prospect : d'abord, son choix d'intégrer ou non dans son investissement et, si oui, dans quelle mesure (proportion minimale) – les produits ci-dessous :

- des investissements durables sur le plan environnemental comme définis dans Taxonomie* ;
- des investissements durables tels que définis dans SFDR** ; ou bien un produit prenant en compte les principales incidences négatives (PAI pour « Principal Adverse Impacts ») sur les facteurs de durabilité selon des critères quantitatifs ou qualitatifs définis par le client.

Enfin, l'objectif du PER est bien d'amener les Français sur de l'épargne à long terme ; telle était la volonté du législateur. Maintenant, il faut attirer les jeunes générations vers ce produit. Le «verdissement» de l'offre pourrait constituer un moyen de le faire.

Aujourd'hui, nous constatons un « verdissement » progressif des contrats d'assurance vie en unités de compte, décorrélé de toute considération court, moyen ou long terme. Pour les PER, la tendance est la même : sur 100 fonds environ, 51 sont classés en Art. 8 SFDR et 10 sont classés en Art. 9 SFDR. Aussi, on peut se demander si le raz de marée des classifications Art. 8 et Art. 9 ne relève pas davantage du «green washing» que d'une véritable transformation en marche. Ce qui pose potentiellement un problème de sens.

Classification en article 8, 9 et 6 (et/ou « Autre »)



Source : Quantalys 2022

* Taxonomie = Règlement (UE) 2020/852 du Parlement Européen et du Conseil du 18 juin 202 sur l'établissement d'un cadre visant à favoriser les investissements durables et modifiant le règlement (UE) 2019/2088 | (4)

** SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) = Règlement (UE) 2019/2088 du Parlement Européen et du Conseil du 27 novembre 2019 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers.

Le FRPS : enfin des fonds de pension influents à la française ?

Au lancement des FRPS en 2016, des réflexions ont été menées par les différents acteurs du marché mais n'ont abouti qu'à peu de demandes d'agréments : seulement trois organismes étaient agréés FRPS à fin 2018. Cette frilosité était due à une analyse « opportunités / coût / risques » et dépendait fondamentalement des portefeuilles transférables et du modèle d'affaires de l'assureur.

C'est seulement avec la loi Pacte en 2019 que les choses se sont accélérées. Concrètement, la transposition de la Directive IORP 2 (Institutions For Occupational Retirement Provision) prise dans le cadre de la loi Pacte élargit le champ de compétence des FRPS à la retraite supplémentaire non professionnelle, intégrant les contrats de retraite de groupe à adhésion facultative, tels que les PERP ou encore les nouveaux PER individuels.

Le FRPS et les changements apportés par la loi Pacte

Créés par la loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique du 9 décembre 2016, dite loi Sapin II, ainsi que par l'ordonnance n° 2017-484 du 6 avril 2017, les FRPS bénéficient d'un cadre prudentiel assoupli. Les intermédiaires n'ayant pas opté pour ce régime sont soumis à la directive Solvabilité 2, tandis que les FRPS sont soumis à la directive IORP, et ce, au moins jusqu'en 2023.

Les assureurs et les groupes de protection sociale ont la possibilité de faire une demande d'agrément auprès de l'ACPR afin de bénéficier du cadre plus favorable offert par les FRPS, permettant notamment des investissements dans des actifs plus risqués. Progressivement, l'ensemble des assurances du domaine de la retraite professionnelle supplémentaire ont fait leur demande d'agrément auprès de l'ACPR.

À noter qu'au 1er janvier 2023, il ne sera plus possible pour les assureurs de demander cet agrément.

Avantages d'un FRPS : un régime prudentiel et une gestion du risque retraite adaptés

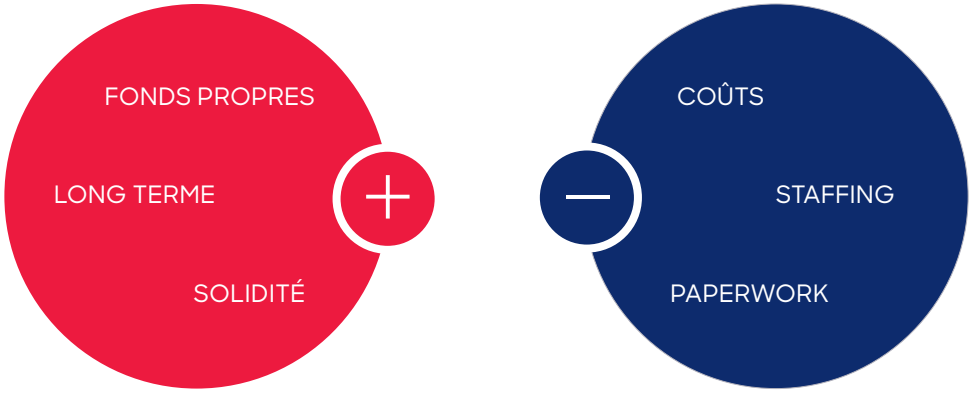
Au sein de l'Union européenne (UE), les produits d'épargne retraite supplémentaire entrent dans deux cadres distincts : le cadre des entreprises d'assurance, qui relève de la **Directive Solvabilité 2**, le cadre des fonds de pensions, qui relève, lui, de la **Directive IORP**. La Directive IORP 1, promulguée le 3 juin 2003 et privilégiée par l'UE, instaurait un cadre prudentiel harmonisé et offrait une gestion plus souple que Solvabilité 2.

Au moment de la transposition en France de la Directive IORP 1 en 2006, une option limitée avait été retenue. Cette option ne permettait pas la création de véritables structures comparables aux fonds de pension européens mais les assureurs, gestionnaires des produits de retraite en France, avaient la possibilité de gérer des contrats de retraite professionnelle supplémentaire au sein de cantons réglementaires dits RPS bénéficiant d'un délai pour appliquer les anciennes règles prudentielles assurantielles « Solvabilité », et cela jusqu'au 31 décembre 2022.

Avec l'entrée en vigueur de **Solvabilité 2**, ce système est apparu inadéquat pour la gestion de risques longs propres à la retraite. Sous **Solvabilité 1**, l'exigence en marge de solvabilité ne prend pas en compte la réalité économique des expositions aux risques alors que sous Solvabilité 2, l'entité doit présenter le passage d'un bilan en vision comptable à une vision économique et financière. En effet, les exigences en capital fondées sur des calculs prospectifs en vision économique de Solvabilité 2 ainsi que la demande des tests de résistance spécifiques destinés à mesurer les besoins complémentaires en fonds propres à horizon 10 ans, n'étaient pas adaptés au pilotage d'une activité à long terme. Solvabilité 2 est une norme inadaptée aux spécificités de la retraite supplémentaire, qui s'inscrit dans le long terme.

Dans ce contexte, la loi Pacte a permis de créer de nouveaux produits PER et de les loger dans des structures dédiées, les FRPS. Concrètement, la loi Pacte permet le retour aux règles de **Solvabilité 1** fondées sur les comptes sociaux et qui génèrent moins de volatilité des ratios de solvabilité pour le pilotage de l'activité. Ce régime prudentiel assoupli permet une allocation d'actifs plus risquée afin d'améliorer le rendement du produit, dans une perspective de long terme. Par ailleurs, les FRPS ont la possibilité de porter à 15 ans la durée de redistribution des participations aux résultats contre 8 ans pour l'assurance vie classique. Cette durée, en phase avec la duration d'engagements de retraite, permet un pilotage plus souple pour lisser les chocs de marché.

Avantages et inconvénients pour l'assureur



Création d'un FRPS : contraintes opérationnelles

Si la création d'un FRPS présente des avantages, les contraintes opérationnelles pour y arriver sont lourdes. Lorsque les aspects juridiques ont pu être traités et que l'assureur a obtenu son agrément FRPS, il peut démarrer le projet d'adaptation pour préparer la mise en place.

Transfert de portefeuilles

Première opération à réaliser : créer l'entité juridique dans son outil de gestion des investissements. La mise en place d'une entité nécessite quelques éléments de configuration référentiels / comptables / habilitations. Les nouveaux portefeuilles doivent alors être créés sur la nouvelle entité FRPS puis les positions peuvent être transférées depuis les anciens portefeuilles vers les nouveaux.

Pour sécuriser ce transfert de positions, il est préférable de mettre en place un processus par batch automatique et de le répéter sur un environnement de recette avant la mise en œuvre finale des transferts. Afin de garder une piste d'audit complète sur les anciens portefeuilles et de faciliter certains reportings, les anciens portefeuilles peuvent être conservés dans leur état actuel à la date de transfert.

Bagage des actifs et comptabilité

Selon l'article L.384-5 du Code des assurances, les actifs transférés lors de la mise en œuvre du FRPS sont affectés à une section comptable distincte du bilan de l'assureur. Il convient donc d'intégrer une notion de « bagage des actifs » pour pouvoir identifier les actifs (lignes d'acquisitions) provenant des opérations de transfert initiales. Une fois cette notion référentielle mise en place, il convient de mettre à jour le paramétrage comptable pour pouvoir différencier les écritures comptables correspondant aux bénéfices (dividendes, plus-value réalisées…) selon le « bagage des actifs ». Une recette doit être réalisée pour valider les données et le paramétrage comptable modifié.

Par exemple, si on reçoit un dividende de 10 € par /titre pour une position sur laquelle on détient 1000 titres. L'opération à comptabiliser présente un montant de 10 x 1000 € mais les écritures à envoyer au système comptable doivent prendre en compte l'état des actifs (par exemple les 1000 titres se composent de 800 titres « bagués » et 200 « non bagués »).

Impacts transverses

Au-delà du transfert de portefeuilles et des impacts comptables avec le bagage des actifs, de nombreux impacts transverses sont à analyser et prendre en compte. En voici quelques exemples :

- désactivation des interfaces pour les anciens portefeuilles ;
- mise à jour du plan batch pour intégrer une nouvelle entité ;
- adaptation des reportings comptables ou des rapports management ;
- évolution des règles de compliance pour intégrer la nouvelle entité et les spécificités FRPS ;
- adaptation des règles et des portefeuilles pris en compte pour les processus de trésorerie ;
- préparation des informations périodiques à fournir à l'ACPR (article L. 385-6 du Code des assurances). Les FRPS sont également soumis aux mêmes exigences en matière de communication au contrôleur (RSR ou Rapport régulier au contrôleur) et au public (SFCR ou Rapport sur la solvabilité et la situation financière).
- adaptation des règles de gouvernance des FRPS, de gestion des risques et du reporting aux outils introduits par la Directive Solvabilité 2.

	FRPS	Banques
Encadrement	IORP (au moins jusqu'en 2023)	Solvabilité 2
Contraintes de fonds propres	Ratio de solvabilité moins contraignant (similaire à Solvabilité : taux forfaitaire selon l'activité)	Ratio de solvabilité élevé (Solvabilité 2)
Disponibilité du PER ?	Oui	Oui (en tant qu'intermédiaire)

Les FRPS ont-ils rencontré le succès escompté ?

La promotion des FRPS s'explique par le retard de l'épargne retraite française par rapport aux autres pays européens. D'après les dernières statistiques publiées par l'EIOPA, les encours gérés par les fonds de pensions s'élèvent à près de 1 860 milliards d'euros au Royaume-Uni et à près de 1 490 milliards d'euros au Pays-Bas à fin 2019. A comparer avec les 270 milliards d'euros des FRPS français, pour près de 1 876 milliards d'encours gérés en assurance vie à fin 2021.

Aujourd'hui, la plupart des acteurs de l'épargne retraite se sont dotés de FRPS. A la date de rédaction de ce guide, l'ACPR avait accordé une quinzaine d'agréments à : Allianz Retraite, Aviva Retraite Professionnelle (devenue Abeille Retraite Professionnelle), Axa Retraite Entreprise, Institution de Retraite professionnelle supplémentaire Austerlitz, Malakoff Humanis Retraite supplémentaire, Mutuelle des Entreprises des Indépendants du Commerce et de l'Industrie et des Services (MEDICIS), Retraite supplémentaire Banque Populaire, Société d'Assurance de Consolidation des Retraites de l'Assurance (SACRA), CPCEA Retraite supplémentaire (Groupe Agrica), Apicil Épargne Retraite, La Mondiale Retraite Supplémentaire (AG2R), CNP Retraite et Arial CNP Assurances.

Les institutions qui ont décidé de créer leur FRPS ont dû anticiper les coûts d'entrée d'un projet qui requiert une forte mobilisation des équipes, le re-paramétrage des systèmes de gestion ou encore la rédaction des documents d'information au souscripteur. Toutes ces considérations ont longtemps freiné certains acteurs de marché. Cependant, d'autres FRPS, aujourd'hui en cours d'instruction par l'ACPR, devraient encore voir le jour dans les prochains mois. C'est notamment le cas pour Ageas France, BNP Paribas Cardif, Crédit Agricole Assurances, Garance, Generali, Kerialis Prévoyance, Swisslife et UMR qui devront voir le jour avant le 1 janvier 2023 (Source : ACPR, Facts & Figures) pour pouvoir bénéficier de la transférabilité des portefeuilles.

FRPS créés vs. FRPS en cours de création

Source : SeaBird

FRPS : radiographie synthétique

- Ces 2 dernières années, les FRPS ont fait l'objet, soit d'une création à zéro, soit d'un transfert des contrats de l'entité initiale gérant l'épargne retraite (la plupart des acteurs ayant créé un FRPS ont choisi de maximiser le périmètre transféré au FRPS).
- le choix d'un FRPS n'est pas l'apanage d'une catégorie particulière d'acteurs : on remarque la présence à la fois de grands groupes (Allianz, Aviva…) et d'organismes plus petits (Institution Austerlitz, SACRA…).
- Les montants des capitaux sociaux et des fonds propres sont eux-mêmes très hétérogènes (il n'y a pas de FRPS type).
- Selon les chiffres des SFCR, tous les FRPS, hormis Allianz Retraite et Apicil Epargne Retraite, ont enregistré un résultat de souscription faible voire négatif :
  - **Allianz Retraite** est de loin le plus performant à tous les niveaux. C'est l'un des seuls à dégager un résultat net positif (32,9 millions d'euros en 2021). Ceci est sûrement facilité par sa grande taille, le volume et la diversification de ses placements et probablement sa très bonne gestion des contrats et risques liés à la retraite (résultat technique équivalent à 7% de son CA).
  - **AXA Retraite** ne réalise que 0,3 million d'euros de CA en 2020 vs. 78,7millions d'euros en 2021, en dépit d'un résultat opérationnel hors résultat financier nettement négatif (-87 millions d'euros en 2020 et - 92,5 millions d'euros en 2021)). C'est le résultat exceptionnel de 143 millions d'euros en 2021 et 83,8 millions d'euros en 2020 correspondant à l'indemnité reçue d'AXA France Vie qui permet générer un résultat net positif de 59,5 millions d'euros en 2021 (et 3 millions d'euros en 2020).
- En ce qui concerne les placements, les actifs des FRPS se composent majoritairement d'actions et d'obligations ; l'immobilier ne représente pas plus de 10% du montant total investi.
- Le taux d'investissement en UC n'est pas si souvent mis en avant par ces FRPS dans leurs SFCR. Toutefois, l'engouement de ces dernières années pour les UC touche également la sphère des FRPS.
- En ce qui concerne le taux de rendement comptable des actifs, il n'y a a priori pas de lien de corrélation avec le type de placements des FRPS (c'est assez homogène).

Les FRPS sont aujourd'hui considérés comme des « coquilles juridiques » n'ayant qu'une utilité légale. Concrètement ils n'impliquent pas de changement pour l'assuré, qui n'entre pas en interaction avec cette structure. Cependant, pour l'assureur, les avantages sont multiples. Les FRPS permettent d'accueillir une grande variété de contrats (Article 83, Article 39, contrats Madelin, PERP, Indemnité de fin de carrière -IFC- sans garanties accessoires, L441, PER…), de réduire immédiatement les exigences en fonds propres, de transférer des portefeuilles « spécifiques » et, sous certaines conditions, de continuer à réassurer les contrats cantonnés. Ces fonds de pensions à la française vont-ils prendre une place à part entière dans le paysage de l'épargne retraite, voire de l'épargne en général, comme aux Etats Unis ?

Radiographie des 10 SFCR des FRPS du marché français

En m€	Aviva RP	Allianz Retraite	Malakoff Humanis RS	IRPS Auster-litz	RS Banque Populaire	Axa Retraite	Apicil ER	MEDICIS	SACRA	CPCEA RS
Date de création	2018	2018	2018	2019	2019	2020	2021	2020	2018	2021
Date du dernier SFCR	2020	2021	2021	2021	2021	2020	2021	2021	2021	2021
Capital Social	105,5	101,25	40	32,44	50	90	25	N/A	38	126
Bilan										
Total Actif	5 629	14 192	1 332	292	988	1 933	1 714	2 962	2 297	1 430
Total Passif	5 629	14 192	1 332	292	988	1 933	1 714	2 962	2 297	1 430
dont Fonds propres	**665**	**334**	**69**	**32**	**55**	**97**	**N/A**	**250**	**328**	**120**
P&L										
CA	540,6	555,2	35,2	0,3	38,0	0,3	510,0	45,7	N/A	45,0
Résultat Technique	-32,5	40,0	-4,4	-2,6	2,4	-82,5	4,7	2,0	N/A	-8,4
Résultat net	**-29,9**	**32,9**	**-3,3**	**-1,8**	**2,1**	**3,0**	**4,4**	**3,7**	**8,5**	**-5,6**
Résultat de souscription										
Engagements retraite		**49,0**		**-1,6**	**2,4**	**-86,9**	**14,0**	**1,8**		
Branche 26		0,0			2,4			1,8		
Euro-comptabilité auxiliaire d'affectation		1,4					-3,6			
UC-comptabilité auxilaire d'affectation		0,2					17,6			
Euro-autre		38,2		-1,6						
UC-autre		9,1								
Engagements correspon-dants à des garanties accessoires		**0,0**		**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**		
Total	N/A	49,0	N/A	-1,6	2,4	-86,9	14,0	1,8	N/A	N/A
Focus Portefeuille (placements)										
Immobilier	250,9 / 4,5%	323 / 2,8	113,2 / 9,2		98 / 10,2	0,0 / 0,0	0,9 / 0,1	260,8 / 9,3		88,0 / 3,1
Placements dans des entreprises liées ou avec lesquelles existe un lien de participation	0,0 / 0,0	/ 0,0	/ 0,0		/ 0,0	0,0 / 0,0				0,4 / 0,0
Actions et parts d'OPC	720,6 / 13,1	1438 / 12,3	/ 0,0		/ 0,0	86,480 / 5,9	2,3 / 0,1	/ 0,0		/ 0,0
Obligations	2484,7 / 45	9644 / 82,6	858,2 / 69,8		/ 0,0	1188,13 / 80,7	972,6 / 57,6	1482,1 / 52,6		/ 0,0
Prêts	0,0 / 0,0	47,0 / 0,4	/ 0,0		/ 0,0	/ 0,0	126,1 / 7,5	45,2 / 1,6		/ 0,0
Fonds d'investisse-ment	0,0 / 0,0	/ 0,0	185,5 / 15,2		/ 0,0	196,98 / 13,4	168,4 / 10,0	882,2 / 31,3		/ 31,3
Autres	0,0 / 0,0	217,0 / 1,9	60,0 / 4,9		865,7 / 89,8	0,250 / 0,0	0,0 / 0,0	121,8 / 4,3		1176 / 41,7
Placements en UC	2062,1 / 37,4	/ 0,0	12,3 / 1,0		/ 0,0	0,000 / 0,0	378,8 / 22,4	/ 0,0		/ 0,0
Total placements	5518,3 / 100%	11669 / 100%	1230,2 / 100%	289 / 100%	963,7 / 100%	1689,6 / 100%	1689,9 / 100%	2819,1 / 100%	2 142,4 / 100%	1264,4 / 76%
Taux de rendement comptable des actifs	N/A	2,87%	2,40%	2,30%	2,77%	5,43%	3,55%	1,70%	4,81%	5,60%

Source : Rapports SFCR et assureurs

PARTIE 3

Quelles conséquences sur le marché et sur les acteurs de l'épargne ?

Quelle est la dynamique du PER ?

Le Ministre de l'Economie Bruno Le Maire, s'est félicité du succès du PER en invoquant la hausse significative du nombre de souscripteurs lors des 24 derniers mois. En effet en 2022, 3,4 millions de Français détiennent un PER. À titre de comparaison, la France compte 28 millions de cotisants au régime général d'assurance vieillesse, ce qui signifie que 12% des cotisants disposent d'un PER trois ans après la Loi Pacte. À première vue, la dynamique de souscription semble importante.

Les offres PER ont été nombreuses dès le démarrage, si bien que la collecte atteignait fin 2019, 6 milliards d'euros. Ce démarrage en fanfare s'est poursuivi en 2020, malgré la crise sanitaire, avec des encours qui atteignaient fin 2020, environ 32 milliards d'euros. À noter cependant que 84% de la collecte vient de transferts d'anciens produits.

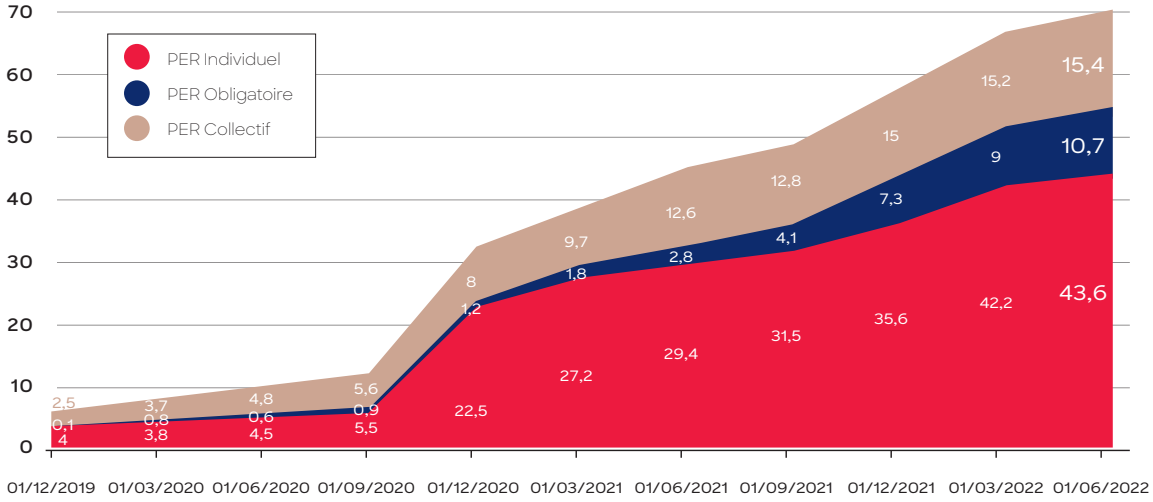
Répartition selon le type de PER
au 31 décembre 2020

	PER individuel (1)	PER obligatoire (2)	PER collectif (3)	Total PER (1)+(2)+(3)
Encours de l'épargne retraite en millions d'euros	22 447	1 229	7 959	31 665
dont part issue de la transformation d'anciens contrats (en %)	83	80	85	84
Nombre d'adhérents/ titulaires/assurés	1 440 569	244 093	1 153 886	2 838 528
dont part issue de la transformation d'anciens contrats (en %)	66	72	85	74

Source : Rapport 2021 CCSFIN sur les nouveaux plans d'épârgne retraite

Le succès du PER individuel se confirme en 2022, avec un encours de 43,6 milliards à fin juin 2022 et une collecte qui provient encore des transferts à plus de 70%.

Évolution de l'encours du PER (en Mds d'euros)

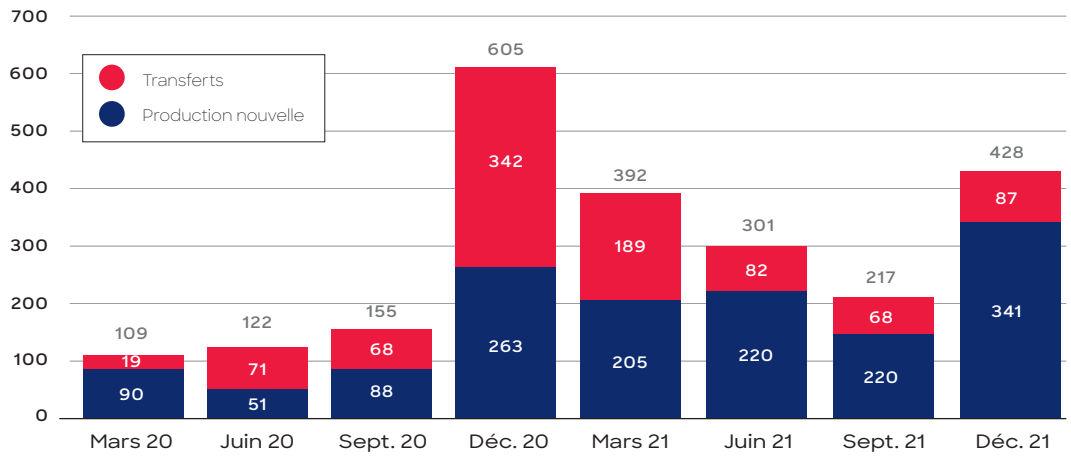


Source : DREES, Les retraités et les retraites, Edition 2022

En 2020, la part de ces transferts était plus de deux fois supérieure aux souscriptions nouvelles. Néanmoins, cette tendance s'est nettement infléchie en 2021 : sur les 1 338 000 souscriptions, 914 000 ont été créées ex nihilo, sans transfert préalable. La part des souscriptions nouvelles vient confirmer cette bonne dynamique. Par ailleurs, les pics observés en décembre s'expliquent par une tendance saisonnière des produits d'épargne (tendance relative aux objectifs commerciaux de fin d'année des acteurs et aux avantages fiscaux pour les clients).

Le PER s'inscrit donc dans une bonne dynamique grâce aux transferts provenant principalement de l'Art. 82, Art. 83 et du Madelin (mais qui n'est pas une source de croissance pérenne) mais aussi grâce à la collecte nette, en augmentation depuis 2019 (492 milliers de nouveaux assurés PER en 2020 et 914 milliers en 2021, soit une hausse de plus de 50%). Au total, le PER a séduit 1,8 million de nouveaux assurés en 31 mois d'existence. La part de collecte hors transferts est donc à suivre attentivement et reste le meilleur indicateur de la performance du PER à moyen terme.

Nombre de nouveaux assurés PER (en Milliers/par trimestre)



Source : France Assureurs

PER bancaire ou PER assurantiel : quel avenir dans le *business model* des acteurs ?

Le marché de l'épargne retraite met en concurrence les banques et les assureurs, pour lesquels le PER est devenu un véritable relai de croissance. Les banques proposent des PER bancaires, semblables à des comptes titres, tandis que ceux des assureurs se rattachent à des contrats d'assurance vie.

Il existe des différences notables entre le PER bancaire et le PER assurantiel. **La différence majeure, c'est le fonds euros.** Comme un compte-titres, le PER bancaire permet d'investir dans des titres, des Fonds Commun de Placement (FCP) ou des Fonds Communs de Placement d'Entreprise (FCPE).
Comme une assurance vie, le PER assurantiel propose un investissement en unités de comptes (UC) ou en fonds euros. Il est donc le seul à proposer des fonds euros et donc une garantie en capital.
Cependant, la possibilité de sécuriser son épargne sur un PER compte-titres est toujours possible via des supports monétaires ou obligataires.

Le PER bancaire bénéficie d'un dynamisme plus marqué et offre la possibilité d'acquérir des actions en direct, ou même d'investir dans des classes d'actifs plus diversifiées, améliorant ainsi le rendement du portefeuille. De plus, le PER bancaire présente un atout majeur pour un investisseur : des **frais sur encours réduits,** représentant ainsi un avantage dans le cadre d'une épargne à long terme. Les frais sur le PER bancaire sont généralement moins élevés que pour un contrat d'assurance vie, dont la gestion est rendue plus complexe par les garanties assurantielles. Par ailleurs, la garantie en cas de faillite de l'organisme est de 100 000 € pour le PER bancaire (Garantie des dépôts) contre 70 000 € pour le PER assurantiel (Fonds de Garantie Assurance).
Jusqu'à présent, ce sont les PER assurantiels qui ont dominé le marché. Ceci s'explique par la présence historique des assureurs sur le marché de l'épargne via l'assurance vie. Les caractéristiques inhérentes aux contrats d'assurance vie, comme les garanties complémentaires et la fiscalité avantageuse en cas de décès, expliquent également cet attrait pour le PER assurantiel.

Le PER garanti : un "nouveau" produit innovant ?

Il existe un troisième type de PER, le **PER garanti**. Il offre une protection du capital à hauteur de 85 à 90%. Le capital est garanti à terme, au bout de 8 ou 10 ans, quelle que soit l'évolution des marchés.

À titre d'exemple, le PER garanti proposé par La France Mutualiste et réassuré par Munich Re, combine un investissement à 65% sur le fonds euros et à 35% sur une unité de compte :

- le contrat d'assurance vie allie un investissement sur le fonds euros en UC ;
- le capital est garanti à terme, au bout de 10 ans, quelle que soit l'évolution des marchés. Les assurés bénéficient de la performance du contrat, y compris s'ils sortent avant 10 ans ;
- si la part en UC a enregistré une plus-value, ils l'encaissent. De même pour le rendement du fonds euros. En revanche, si la part UC a perdu de la valeur, ils prennent la perte sans bénéficier de la garantie du capital investi. Seule la part en euros est garantie ;
- la structuration de la partie UC a été confiée à Amundi. Elle est principalement investie sur les marchés d'actions internationaux, répond aux critères ESG, et à un objectif de volatilité limitée à 15%. La garantie plancher à terme est réassurée par Munich Re.
- les adhérents ont aussi les moyens de procéder par avances (au lieu de rachats) pour conserver l'avantage de la garantie du capital sur l'ensemble de leurs avoirs placés sur passerelle.

Autre exemple, le PER garanti « Hilbert PER Protect 90 » proposé par le spécialiste de produits structurés Hilbert Investment Solutions. Ce PER bancaire, garanti à 90%, est accessible à partir d'un versement initial de 10 000 € et la gestion pilotée repose exclusivement sur la gestion d'ETF.

La garantie est apportée par le gérant via un contrat d'assurance souscrit auprès de Great Lakes Insurance SE, société du groupe Munich RE. Ce PER est accessible à partir de la plateforme du Groupe (Infinity) et permet aux conseillers en gestion de patrimoine de piloter leur épargne à travers une gestion de portefeuille entièrement digitalisée, de la conception au suivi en passant par le passage d'ordre.

Le PER transforme-t-il le paysage concurrentiel ?

Apparition des nouveaux acteurs

À la différence des fintechs comme Epsor, Filib ou Go ! Epargne entreprise, qui travaillent l'expérience utilisateur des salariés et/ou entreprises, d'autres entreprises, comme Ekonoo et Amundi ESR, souhaitent se positionner sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'épargne salariale. Nous observons une transformation profonde des pratiques des acteurs sur toute la chaîne opérationnelle de l'épargne retraite, dès la conception produit, avec l'intégration des critères Environnementaux, Sociaux et Gouvernementaux (ESG) ainsi que du risque de durabilité, et jusqu'à la digitalisation du parcours client, avec notamment la création des espaces clients (et des espaces entreprises pour le PER Collectif).

Par exemple, Epsor « propose aux entreprises un outil RH pour motiver leurs salariés autour d'un objectif commun en les accompagnant dans leurs choix d'investissement pour qu'ils aient toutes les cartes en main afin d'optimiser leur épargne à travers une plateforme 100% en ligne ». Lancé en juin 2017, Epsor entend dépoussiérer le secteur de l'épargne salariale et de la retraite en proposant des solutions dématérialisées.
Leur gamme de fonds est construite autour de fonds sélectionnés auprès de sociétés de gestion comme Edmond de Rothschild Asset Management ou Fidelity International, ainsi que des fonds labellisés ISR. Aujourd'hui, plus de 70 000 épargnants utilisent Epsor pour gérer leur épargne retraire.

Pour sa part, la start-up luxembourgeoise Ekonoo n'a pas exclusivement misé sur la digitalisation de la relation client mais aussi sur une solution technologique à destination des institutionnels. Ekonoo est une entreprise d'investissement, agréée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), ayant développé une solution 100 % digitale. Elle déploie sa solution de gestion d'épargne retraite salariale auprès des institutionnels. Basée sur le cloud, avec une stratégie « mobile first » pour le client final, la fintech profite de la loi Pacte pour digitaliser la chaîne de valeur du secteur – gestion de la réglementation, fiscalité, réception et transmission d'ordres, lutte anti-blanchiment – grâce à plusieurs solutions : gestion des contrats, amélioration de l'expérience client, mise à disposition des informations clés aux partenaires, distributeurs et utilisateurs.

Côté allemand, **Raisin** propose un concept original : « épargner dans le monde ». Les épargnants peuvent placer leur argent dans les banques européennes offrant les meilleurs taux d'intérêt sur des comptes à vue flexibles ou des comptes à terme. Si la fintech allemande est connue pour ses plateformes d'épargne paneuropéennes, Raisin propose une gamme de produits d'investissement ETF. En parallèle, le **robo advisor ETF Raisin Invest** est reconnu comme le robot-conseiller le plus rentable et le plus performant sur le marché allemand à long terme. Avec le statut d'intermédiaire en opération de banque, Raisin permet aux établissements bancaires partenaires d'attirer les dépôts de clients étrangers. Il a intermédié, depuis son lancement, plus de 35 milliards d'euros pour 350 000 clients auprès de 100 banques partenaires sur le continent.
Sur le marché des PER individuels, les **courtiers Internet**, partenaires de grands assureurs, se distinguent avec des contrats parmi les plus compétitifs du marché grâce à leur accessibilité, des frais réduits et un large choix de fonds.

Enfin, côté distributeurs, le développement du PER pousse à la recherche de produits plus performants et complexes. Plusieurs fintechs telles que d'Active Asset Allocation ou AI for Alpha sont venus saisir cette opportunité en proposant des outils d'ingénierie financière visant à optimiser la stratégie d'allocation à long-terme.

Apparition des nouveaux produits

Comme relai de croissance, le PER a été un support d'expérimentation et d'innovation pour de nombreuses fintechs. Par exemple, Yomoni, courtier spécialiste de l'épargne en ligne, a lancé fin 2020, son PER bancaire intitulé «Yomoni Retraite», accessible 100% en ligne. Considéré comme l'un des meilleurs PER du marché, Yomoni Retraite ne prélève aucun frais sur versement ni frais d'arbitrage et ne propose que le mode de gestion pilotée personnalisée. Avec ce mode de gestion, l'épargnant délègue à l'assureur Spirica, sur les conseils de Yomoni, l'allocation et les arbitrages de son produit, selon son profil investisseur. En 2021, Yomoni Retraite a profité de l'année haussière sur les marchés et les profils les plus dynamiques ont bénéficié d'une performance de plus de 20% par rapport à 2020.

La fintech Caravel a, quant à elle, lancé un PER à destination des travailleurs indépendants. Géré par Apicil, ce PER se veut fondé sur des critères durables et peu chargé en frais (pas de frais d'entrée, de sortie, de gestion et d'arbitrage). L'univers d'investissement comprend une centaine de supports dont des ETF, des OPCVM, des SCPI, des actions et des obligations labellisés Greenfin ou Finansol.

Avec une gamme de trois PER, Linxea a été le premier sur le marché de l'épargne retraite à proposer une offre complète 100% en ligne. Les PER assurantiels de Linxea sont connus pour être polyvalents, accessibles et à moindres frais et plus particulièrement, le «PER Linxea Spirit». Ce produit propose une sélection de plus de 700 UC ainsi que la possibilité de combiner les modes de gestion proposées. Connu pour ses faibles frais, des loyers des SCPI reversés dans leur globalité et notamment sa conscience ISR, le PER Linxea Spirit s'est largement imposé sur le marché notamment grâce à sa classification parmi les 22 contrats labellisés «Meilleurs PER», par Challenges et Retraite.com.

Pour sa part, Suravenir PER obtient le Trophée d'Or 2022 du magazine « Le Revenu » (en septembre 2022) dans la catégorie "Meilleur PER individuel sur Internet". Suravenir PER a été récompensé comme un des contrats les plus compétitifs du marché grâce à un large choix de supports d'investissement et des frais réduits ainsi que à l'accessibilité au produit. Depuis 2020, ce PER individuel donne accès à plus de 350 supports d'investissement, et cela en gestion libre.

Dans les rangs mutualistes aussi, la volonté de proposer des PER aussi compétitifs a favorisé l'innovation. La mutuelle UMR par exemple propose un PER relevé par le Magazine Challenges et Retraite.com comme l'un des meilleurs contrats du marché. Le PER Périvie affiche des frais de gestion compétitifs, adossé à une mutuelle solide et forte de plus de 380 000 adhérents. Son ouverture ne nécessite que 150€ de capital, le rendant très accessible. Quant à ses performances financières, le PER Périvie d'UMR affiche pour le fonds euros une performance à 2% bien au-dessus du marché tandis que ses supports plus risqués en unités de compte atteignent un rendement de 13,75% sur 1 an (du 21/09/2020 au 21/09/2021).

Conclusion

Avec trois années de recul, le PER apparaît comme une avancée positive pour l'épargne retraite : un produit unique, bénéficiant d'un fonctionnement simplifié et d'une fiscalité avantageuse. Il permet de constituer un capital pour la retraite et cela de façon individuelle, collective ou par le biais de l'entreprise.

Cependant, le PER n'a pas encore tenu ses promesses. Il reste mal connu et peine à se différencier des autres produits d'épargne (compte-titres ou assurance vie) faute d'avoir pleinement intégré l'horizon de placement propre à la retraite : une épargne de long terme avec un horizon de placement évolutif à l'approche de l'âge de la retraite.

Son régime fiscal, qui en fait un produit largement patrimonial, à l'instar de l'assurance vie, brouille la lisibilité du PER et empêche sa généralisation comme pilier incontournable de préparation de la retraite. Sans compter que la simplification opérée par la loi Pacte reste incomplète. Par exemple, les PER assurantiels et les PER compte-titres n'ont pas le même régime en matière de droits de succession.
Par ailleurs, pour le moment, tous les PER sont en phase d'épargne, et il est difficile de prédire si les épargnants choisiront le moment venu de sortir en rente ou en capital. Voire de ne pas sortir du tout et de laisser le PER fructifier. Dans ce cas, le PER sera transmis au conjoint survivant, exonéré de toute taxation, devenant ainsi un outil complémentaire à l'assurance vie pour préparer sa succession.

Enfin, les freins culturels au développement de l'épargne retraite restent forts en France. Un effort de pédagogie, notamment en direction des jeunes actifs, devra être mené pour favoriser les investissements précoces dans des produits d'épargne retraite dans un horizon de long terme et au prix d'un effort d'épargne réparti tout au long de la vie active.
Au-delà de l'attractivité du produit PER, c'est la prise de conscience du besoin d'un complément de ressources qui va accélérer le développement du marché. La prochaine réforme des retraites aura un impact significatif car elle promet plus de capitalisation et une retraite plus individualisée. Ce contexte prometteur aiguise les appétits des différents acteurs. Ce sont ceux qui sauront innover, proposer des produits lisibles et adaptés aux besoins évolutifs des clients dans le temps, ceux aussi qui parviendront à adapter leur gestion opérationnelle aux nouveaux enjeux induits par ces produits diversifiés et de long terme, qui pourront le mieux tirer leur épingle du jeu.

Références bibliographiques

Les références sont cliquables

- Loi No. 2019-486, dite Loi Pacte (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises), promulguée le 22 mai 2019

- Ordonnance n° 2019-766 du 24 juillet 2019 portant réforme de l'épargne retraite

- Le nouveau Plan Epargne Retraite (PER), (1er octobre 2019), Ministère de l'Economie Economie.gouv.fr

- Les retraités et les retraites – édition 2021, Direction de la Recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES)

- Panorama des systèmes de retraite en France et à l'étranger. Décembre 2020. Conseil d'Orientation des Retraites (COR)

- Cotisants, retraités et rapport démographique tous régimes, INSEE, 25/05/2022

- Rapport d'information du Sénat sur la protection des épargnants

- Pension markets in focus, OCDE, 2020

- DDA (Directive Distribution Assurance) = Directive (UE) 2016/97 du Parlement Européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurance (refonte)

- Taxonomie = Règlement (UE) 2020/852 du Parlement Européen et du Conseil du 18 juin 2020 sur l'établissement d'un cadre visant à favoriser les investissements durables et modifiant le règlement (UE) 2019/2088

- SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) = Règlement (UE) 2019/2088 du Parlement Européen et du Conseil du 27 novembre 2019 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers

- Rapport sur les nouveaux Plans d'épargne retraite, CCSF, 2021

Choisir SeaBird

Partenaire conseil des métiers de l'Assurance

Engagé depuis plus de 15 ans auprès des acteurs de l'Assurance, SeaBird s'appuie sur la richesse et la complémentarité des expertises financières et actuarielles de ses 200 consultants spécialistes pour accompagner ses clients dans leurs projets de transformation stratégique, organisationnelle ou réglementaire, de digitalisation des systèmes d'informations et des processus métiers et d'amélioration de la performance. Nous nourrissons également les réflexions de nos clients sur leurs stratégies de développement et l'évolution de leurs métiers : SeaBird organise chaque année des conférences, publie des guides relatifs aux évolutions et aux enjeux du secteur. En qualité d'organisme de formation, SeaBird contribue enfin au développement des compétences de ses clients.

Associé à tous les moments clés de leurs projets, SeaBird est un partenaire inspirant, un facilitateur et un accélérateur pour répondre aux ambitions des acteurs de l'Assurance. Notre intime connaissance opérationnelle des métiers de l'Assurance nourrit notre vision et apporte la garantie de solutions concrètes et pérennes.

www.seabirdconseil.com

Vos contacts

Mathilde des Courtis
Directrice Offre Transformation
06 80 37 85 56
mdescourtis@seabirdconseil.com

François de Bosschère
Associé en charge du Business Development
06 99 32 20 09
fdebosschere@seabirdconseil.com

Partenaire conseil des métiers de l'Assurance

Transformation | Digitalisation | Accompagnement opérationnel

5 domaines d'expertise

De la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle

Risques & Actuariat | Finance | Investissement | Opérations | Audit, Contrôle interne & Conformité

30 millions d'euros de CA annuel

15 % de croissance annuelle

* en moyenne sur les 10 dernières années

4 niveaux d'intervention

- Conseil
- Organisation et process
- Gestion de projet
- Renfort opérationnel

+de **60** clients actifs

+ de 200 consultants

aux expertises financières, actuarielles et technologiques complémentaires

+de **2 000** missions réalisées depuis la création en 2005

2/3 des salariés sont actionnaires

33 ans âge moyen des collaborateurs

95% des collaborateurs en CDI

Label Gold Ecovadis

Cabinet indépendant qui défend un modèle de gouvernance innovant et vertueux

+de **20%** du capital détenu par la fondation actionnaire SeaBird Impact

Mise en œuvre de programmes en faveur d'une assurance inclusive et durable

16 % du capital détenu par les salariés

notamment via un Fonds Commun de Placement Entreprise (FCPE) agréé par l'AMF

+ de 400 décideurs de l'Assurance

présents à nos événements d'expertise dans l'année. Chaque mois, de nouveaux guides, benchmarks, articles... pour décrypter les enjeux du secteur.

Chiffres 2021-2022

Nos partenaires pour cette publication

Aramis

Aramis rassemble une quarantaine d'avocats, dont 10 associés, spécialisés dans des pratiques qui recouvrent aujourd'hui une très large palette des besoins d'entreprises françaises et internationales. La vocation d'Aramis est de fournir à travers une plateforme souple, réactive et totalement dédiée à ses clients, une prestation juridique répondant aux plus hauts standards de qualité dans l'ensemble des branches du droit des affaires français et européen, sur des opérations nationales et transfrontalières.

Parmi ses équipes, Aramis compte 9 avocats, dont Anne-Hélène Le Trocquer (M&A/PE), spécialisés dans le domaine de la Tech, du Digital et de la Data. Le cabinet est reconnu comme l'un des leaders du marché sur les activités de paiement électronique et de monétique, sur les plans réglementaires et contractuels. Aramis accompagne ainsi les entreprises pour leurs dossiers d'agrément et conformité lutte anti-blanchiment et est par ailleurs l'interlocuteur de l'ACPR, la Banque de France et la Direction Générale du Trésor pour les travaux de place dans ces domaines et les actions de lobbying.

www.aramis-law.com

Votre contact

Anne-Hélène Le Trocquer
letrocquer@aramis-law.com

Quantalys appartient groupe Harvest Fidroit Quantalys. Fintech leader en France pour les logiciels dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance, le groupe accompagne tous les professionnels du patrimoine et de la finance dans leurs missions de conseil avec des solutions couvrant toute la chaîne de valeur patrimoniale. Le groupe imagine et conçoit des solutions digitales, décrypte et rend accessible l'information indispensable pour éclairer les décisions patrimoniales. Spécialiste indépendant de la donnée financière, de l'analyse et de la notation financière et extra-financière des produits financiers, le groupe Harvest Fidroit Quantalys s'appuie sur sa base de données unique et propriétaire de plus de 150 000 produits financiers pour permettre la construction automatisée de portefeuilles efficients sur mesure.

Cette base de données propriétaire est aussi l'une des plus complètes en France pour la donnée ESG: la récupération auprès des 1000 sociétés de gestion partenaires de l'ensemble des informations disponibles, leur analyse, leur classification et leur normalisation sont au cœur des processus de diffusion des informations sur la qualité ESG des fonds communs de placement aux principaux acteurs de l'industrie.

Référent dans l'accompagnement des professionnels du patrimoine et de la finance qui veulent développer un conseil à forte valeur ajoutée avec plus de 4 000 sociétés clientes, le groupe créé il y a plus de 30 ans propose un ensemble de services logiciels et serviciels plébiscité par la profession. Le groupe Harvest Fidroit Quantalys emploie aujourd'hui plus de 400 collaborateurs et est présent en France, en Italie et au Luxembourg.

www.harvest.com

Votre contact

Laurent Azeau
lazeau@quantalys.com

VERMEG

VERMEG est un éditeur de solutions logicielles spécialisées, couvrant les principaux marchés des services financiers : banque, gestion de patrimoine et d'actifs, et assurance. Ses solutions métiers ont été conçues pour répondre aux enjeux d'une transformation actuelle et future de l'industrie de la finance, mais aussi pour accompagner ces acteurs dans la refonte de leurs systèmes d'information ; à travers la réduction de leurs coûts, la maîtrise de leur time-to-market et la modernisation de leurs systèmes d'information.

VERMEG fournit non seulement des solutions logicielles standards, capables de répondre aux besoins d'évolution, de transformation et de digitalisation mais aussi des solutions sur mesure, s'appuyant sur ses propres outils, ses compétences projet, sa propre expérience d'éditeur et son expertise métier. VERMEG compte 1700 collaborateurs, et soutient aujourd'hui l'activité de plus de 550 clients répartis dans 40 pays.

www.vermeg.com

Votre contact

Cédric Cajet
ccajet@vermeg.com

SeaBird

www.seabirdconseil.com

Suivez-nous : linkedin.com/company/seabird-consulting | @SeaBirdC

Partenaire conseil
des métiers de l'Assurance

15-17 rue de Bucarest
75008 Paris