

## Étude qualitative

---

# Le Plan d'épargne retraite (PER)

---

## Présentation des résultats

**27 septembre 2022**



# MÉTHODOLOGIE ET ÉCHANTILLON



Cibles	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Secteur d'activité	Assurance	Assurance	Bancassurance	Bancassurance	Courtage	Institution de prévoyance	Institution de prévoyance	Gestion d'actif	Mutuelle	Fintech
Direction	Directeur Marketing	Directeur Epargne Retraite	Directeur Epargne Retraite & Directrice Engagement	Directeur & Resp Marketing Retraite	Directeur Epargne Retraite	Directeur général	Directeur Epargne Retraite	Directeur Epargne Retraite	Directeur Marketing	Directeur général
Taille d'entreprise	5 000 salariés et plus	De 500 à 999 salariés	5 000 salariés et plus	De 1 000 à 2 499 salariés	De 500 à 999 salariés	Moins de 250 salariés	5 000 salariés et plus	De 250 à 499 salariés	Moins de 250 salariés	Moins de 250 salariés

+ un DG, conseil en investissements financiers (moins de 250 salariés, Martinique)

- **Les enjeux de fond restent identiques à ceux de 2021 :**
  - Structurer le marché de l'épargne-retraite
  - Capitaliser sur le PER
  - Etre « global player »
  - Asseoir une dimension conseil
- **2022 marqué par un développement positif pour le PER ... et la menace de l'inflation**

Premiers **objectifs** loi PACTE **atteints**

Une **généralisation** de la **sensibilisation** au sujet de la **retraite**

Un **rajeunissement** de la prise de **conscience** et des souscriptions **PER**

Des **simulateurs** retraite institutionnels pouvant agir comme **déclencheurs** : à promouvoir largement

**PER** : Une **croissance** continue mais ralentie liée à la **fin du cycle des transferts**. La part des **nouveaux contrats** tend à dépasser la part des transferts

La **gestion pilotée / UC** prend de l'**essor** → à encourager notamment en situation d'inflation  
(plus performant que les fonds euros, et sécurisé par la réglementation loi PACTE)

Une **approche** commerciale de plus en plus axée 'projet / **cycle de vie**' (versus 'produit')

# EVOLUTION STRUCTURELLE ET CHIFFRES DU PER

# PER : CHIFFRES CLÉS ET ÉVOLUTION

**1 Commercialisation du PER : une croissance continue** (environ x1,5 contrats en un an)

**2 Une croissance plus importante des PER assurance** (environ x 2 en un an sur les encours, en baisse entre 2021 et 2022 vs 2020/2021), versus compte-titres.

**3 Transferts : une tendance qui s'inverse en faveur des nouveaux contrats** (PER assurance)

**4 Le PERin toujours en tête** (6-7/10e des souscriptions)  
**un PEReco qui reste stable** (2-3/10e)  
**un PERo en croissance** (1/10e)

**PERin** : 1,4M et 22,5MM€ (71%)  
**PEReco** : 1,1M et 8MM€ (25%)  
**PERo** : 0,2M et 1,2MM€ (4%)

**PERin** : 1,7M et 29,3MM€ (72%)  
**PEReco** : 1,3M et 9,7MM€ (24%)  
**PERo** : 0,3M et 1,8MM€ (4%)

**PERin** : 30,5 MM€ d'encours (64%)\*  
**PEReco** : 12,6 MM€ d'encours (27%)\*  
**PERo** : 4,3 MM€ d'encours (9%)\*

**Déc 20**

**Mai 21**

**Déc 21**

**Mars 22**

**Mai 22**

Encours moyen entre 10 et 14K€ / PER

**PER Ass > 3M**  
(37,8MM€ d'encours)

Déc 20	Contrats		Encours	
	M.	MM€	M.	MM€
Tous PER	<b>2,8</b>	<b>31,7</b>		
PER Ass	<b>1,24</b>	<b>13,4</b>		

Mai 21	Contrats		Encours	
	M.	↗.N-1	MM€	↗.N-1
Tous PER	<b>3,4</b>	NR	<b>41*</b>	NR
PER Ass	<b>1,8</b>	+932%	<b>20,2</b>	+2362%

Déc 21	Contrats		Encours	
	M.	↗.N-1	MM€	↗.N-1
Tous PER	<b>4,3</b>	+54%	<b>48,5</b>	+53%
PER Ass	<b>2,6</b>	+110%	<b>29,6</b>	+121%

Mai 22	Contrats		Encours	
	M.	↗.N-1	MM€	↗.N-1
Tous PER	<b>5,2*</b>	+53%*	<b>54*</b>	+32%*
PER Ass	<b>3,2</b>	+75%	<b>39,4</b>	+95%

**Dont 54% de nouveaux contrats (1,4M)**

**Comparaison avec l'assurance-vie (fin 2021)**

- 18M de détenteurs et 50M de contrats
- Encours : 1 876MM€ (+4,4% vs N-1)
- Encours moyen de 32K€

\* : estimation linéaire

NOUVEAUX ENJEUX POUR LE PER

Commercialiser de nouveaux contrats PERin



Convaincre les employeurs de déployer les PER entreprises

Ce qui nécessite, plus largement, et en amont :

des actions de **pédagogie** (culture financière)

des démarches de **sensibilisation** (à l'importance de l'épargne retraite)

des actions de **simplification** (PACTE, PER)

une **impulsion** de toutes les **parties prenantes**

Quand au produit PER :

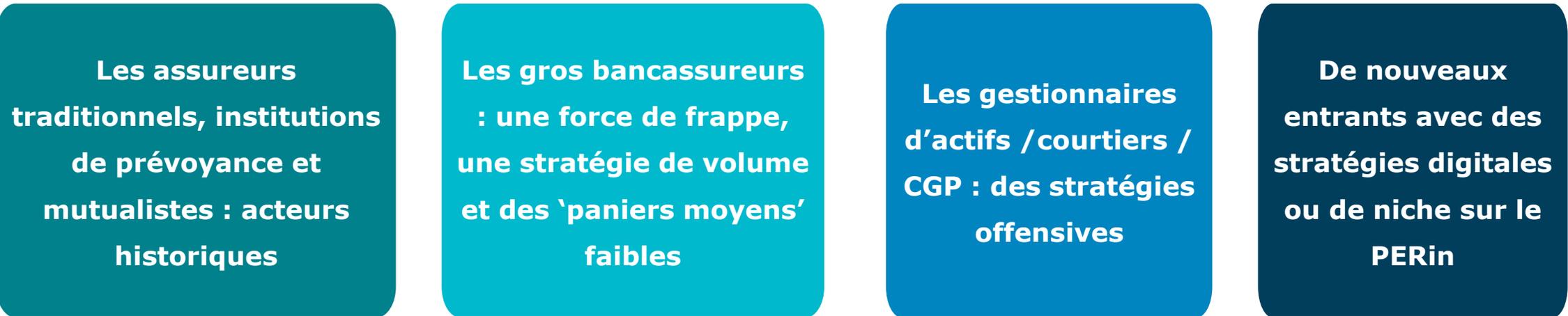
Ses atouts intrinsèques indéniables portent déjà la réussite du produit, et sont de véritables leviers de communication et de commercialisation

Sortie en capital – Fiscalité / Déductibilité à l'entrée  
Gestion pilotée (« risque sécurisé ») + Performance des fonds ISR ESG

# DISTRIBUTION ET CIBLES

# LES ACTEURS DE LA RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE ET DU PER

Des stratégies variées selon la nature des acteurs



**Créer des synergies de savoir-faire, d'innovation et de réseaux**  
**Des développements de partenariats sont en réflexion voire en cours**

Depuis un an, une **augmentation** et un **rajeunissement** de l'intérêt des Français sur le sujet de leur propre **retraite**



Un **élan nouveau** de souscriptions et d'alimentation de **PER** chez les **jeunes actifs**, selon des acteurs de la bancassurance, courtage, fintech...

## Déclencheurs de l'intérêt pour :

l'épargne  
retraite

**Actualité**, préoccupation du **pouvoir d'achat**, **observation** des générations antérieures, envie de **profiter...**

le  
PER

Il répond à des **comportements** et **valeurs** fortes propres à cette génération (**prise de risque**, **donner du sens**, **dév. durable**, **défiscalisation...**)

Freins

Des souscriptions et versements qui pourraient **croître davantage**.

- **Mobilisation** sur l'investissement **immobilier**, construction du foyer
- **Indifférence / déni** vis-à-vis de l'importance de la capitalisation pour la retraite (du fait d'un désenchantement et climat anxiogène)

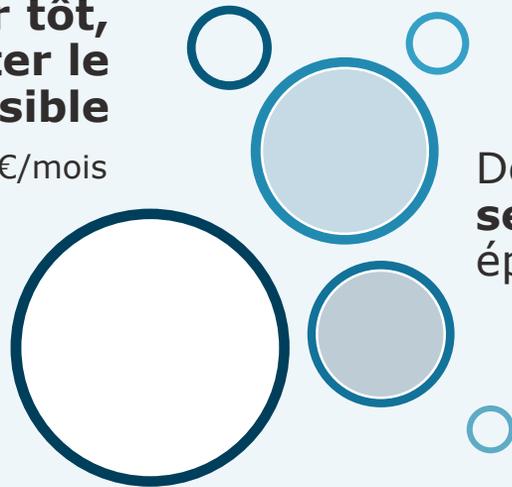
# LES JEUNES ACTIFS, L'ÉPARGNE RETRAITE ET LE PER

## Les stratégies préconisées par les acteurs de la retraite supplémentaire pour séduire les jeunes actifs

Communiquer sur les points d'appétence et les valeurs, sur le fait que le PER permet :

**D'épargner tôt, pour profiter le plus vite possible**

Idéalement 100 à 200€/mois



De **donner du sens** à leur épargne (ISR/ESG)

de manière à la fois **sécurisée** (gestion pilotée) tout en constituant un capital d'actifs réels (**UC**).

Et aussi :

**PER Parents** : de potentiels forts **prescripteurs** (à médiatiser)

Epargne retraite

**Etat** : campagnes de **sensibilisation** et **communication** visant à faire preuve de **pédagogie** sur la **logique d'ensemble** et le **fonctionnement** de la retraite

**PER Entreprises** : envisager d'intégrer le **PER** dans les **packages salariaux**

# BILAN ET PROSPECTIVE

# LES ENJEUX POUR DÉVELOPPER LE PER : D'ABORD SENSIBILISER À LA RETRAITE

#1

Acculturer les Français à la finance

Sensibiliser à l'importance de l'épargne retraite

#2

Flécher l'épargne dormante vers la retraite

Augmenter la capacité d'épargne retraite ('panier moyen')

#3

Faire connaître, clarifier et simplifier le produit PER

Le propulser en top of mind, en réflexe

**Rôle de l'état** (réforme des retraites / éducation nationale / simulateurs), **et des médias**

**Rôle des entreprises** (auprès de salariés) éventuellement accompagnées d'**acteurs de la retraite supplémentaire**

**Rôle des acteurs de la retraite supplémentaire** (relayer les simulateurs / écoute et réponse cycle de vie)

# LES ENJEUX POUR DÉVELOPPER LE PER : D'ABORD SENSIBILISER À LA RETRAITE

**S**trengths

- #1 - Sortie en capital
- #2 - Fiscalité / Déductibilité à l'entrée
- #3 - Gestion pilotée (« risque sécurisé »)  
+ Performance des fonds ISR ESG  
→ Répond au risque inflationniste
- Portabilité/souplesse : « sur le papier »

**W**eaknesses

- Produit qui se vend
- Produit non maîtrisé + approche clients silotée  
→ Complexité des compartiments et de la transférabilité

**O**pportunities

- Loi PACTE : un bon élan
- Sensibilisation croissante à l'épargne retraite
- Simulateurs retraite institutionnels

**T**hreats

- Marché de prescription
- Contexte économique et inflation
- Concurrents (*assurance-vie - immobilier*)

• Acteurs RS → **Accompagner le cycle de vie (vs parler produit) / Puis créer le besoin, et cibler large**

• Etat → **PACTE et PER V2 ? → revisiter le concept** (simplifier la fiscalité et les compartiments) **et la réglementation du PER / Harmoniser les PER entreprises (PERu) / Donner confiance** (labels qualité performance)

• Acteurs RS → **Former en interne / Créer des synergies entre acteurs**

• Acteurs RS → **Promouvoir la gestion pilotée / UC**

• Acteurs publics (état / collectivités, médias) et privés (entreprises, acteurs RS) → **Communiquer / informer / impulser/ inciter** (un champ de **sensibilisation** à la **capitalisation retraite à amplifier**) / **Donner du sens à l'investissement**

• Acteurs RS → **Guider les entreprises**

**In fine : que chacun soit équipé d'un produit d'épargne universel pour tout son cycle de vie, et le plus tôt possible.**

« **Tous un PERin, un PERin pour tous.** Comme les gens ont un livret A (épargne court-terme), il faut un PERin (épargne long-terme). Il faudra **l'instiller au plus tôt**, aux plus jeunes et plus anciens. »  
(Assurance / prévoyance)

A l'instar du CPF, proposer un **véhicule simple et unique**

« **Un compte retraite un peu universel qui nous suive.** Que le PER ne soit plus simplement un produit d'investissement ou une enveloppe fiscale dédiée à la retraite, mais **un compte qui permette à chacun** de pouvoir recevoir de l'abondement de son entreprise ou pas, et de pouvoir le suivre quelles que soient les problématiques professionnelles, et sur lequel il a la capacité de faire des versements. » (Fintech)

Le PER, un « **couteau suisse** » en terme d'offre, qui peut être détourné, utilisé pour des **usages différents** :

« C'est le meilleur PEL que la terre n'ait jamais porté car vous ouvrez à vos enfants, quand ils souscrivent, c'est dans votre foyer fiscal donc déduction de votre impôt sur le revenu; pas de plafond par rapport à un PEL; rémunération bien au-dessus, et quand il sortira pour acheter sa résidence principale, ce sera sur son taux imposition à lui qui n'a rien avoir avec celui de ses parents puisque probablement il aura le début d'un revenu. » (Gestion d'actifs)

« **Tout Français devrait avoir, jour 1 de sa carrière professionnelle, ouvert un PER,** ou en tout cas de se préoccuper de sa retraite (ou immobilier). Sinon, cela risque d'être reporté à des dizaines d'années. » (Mutuelle)

Il s'agit de voir le PER comme une **enveloppe** où mettre un certain nombre **d'offres, de services, de garanties** adjacents.

« Qui dit retraite, dit bien vieillir, donc le sujet de dépendance lié au vieillissement doit être pris en compte. » (Bancassurance)

# Merci pour votre attention



Pour toutes précisions ou accès à l'étude détaillée –  
Contact : Anthony SALIC, associé fondateur YCE Partners  
– [asalic@yce-partners.fr](mailto:asalic@yce-partners.fr) / 06.73.47.65.22

**YCE** partners.

**L'ARGUS**  
de l'assurance

INFOPRO  
digital  
**e**tudes