



YCE partners.

Matinale Épargne Retraite . 3e édition . KEYNOTE

/ Accompagnement et préparation à la retraite :
comment répondre aux nouvelles priorités des usagers ?

27 septembre 2022

Introduction

La retraite, pas qu'une affaire de vieux ?



Thème de la Matinale 2021 :
Bien vieillir et perte d'autonomie

► « L'après-retraite »



Thème de la Matinale 2022 :
Comment sensibiliser toutes les générations ?

► « L'avant-retraite »

Si ce titre peut sembler provocateur, il impose néanmoins un **changement de vision** :

- Comment ne plus réfléchir à sa retraite quelques années seulement avant la liquidation de ses droits ?
- Comment bâtir son / ses projet(s) de retraite le plus tôt possible et choisir une stratégie de préparation à la retraite dans la durée ?

La préparation à la retraite peut être appréhendée sous 2 angles :



Préparation financière

Comment garantir ses revenus à la retraite, en ayant une vision globale alliant régimes obligatoire et supplémentaire ?



Préparation psychologique

Comment appréhender le passage de la vie active à la retraite ? Comment organiser son / ses projet(s) de vie à la retraite ?

Ainsi, notre analyse sera structurée autour de 2 problématiques :

- Quelles sont les évolutions constatées en matière de préparation à la retraite : quelles nouvelles aspirations des Français ? Quels positionnements des acteurs du marché en conséquence ?
- De quelle manière les acteurs du marché ont un rôle à jouer dans cette préparation, notamment auprès des jeunes ?



Notre méthodologie

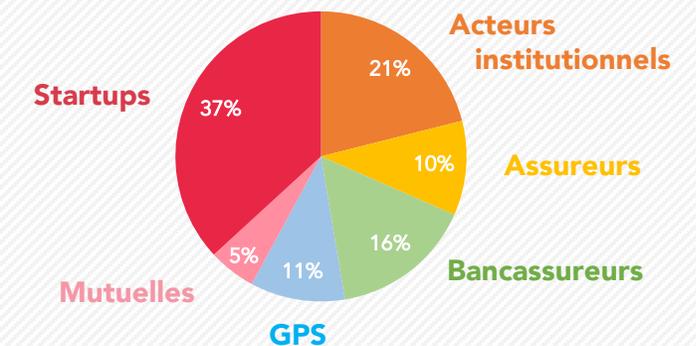
Objectif de l'étude :

Disposer d'une vision globale des nouvelles tendances observées en matière de préparation / conseil à la retraite.

Mode opératoire :

- Conduite de 21 entretiens auprès d'acteurs publics et privés experts de la retraite ;
- Vision et expertise du cabinet YCE Partners.

Répartition des acteurs interrogés



1 **État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite**

- « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre malgré de forts enjeux
- Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser & accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

2 **Les convictions d'YCE : enjeux & perspectives du marché de la préparation à la retraite et positionnement des acteurs en regard**

- Bien préparer sa retraite c'est avant tout bien organiser sa carrière et ses projets de vie
- Passer d'une logique de placement de produit à une approche de conseil
- Simplifier et rendre plus accessible l'information
- Inscrire l'épargne retraite dans une approche plus large de prise en compte des besoins client et de couverture des risques



— 1.1

« Préparer sa retraite » :

un message difficile à faire
entendre malgré de forts enjeux

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.1 « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre ... malgré les forts enjeux !

Avant propos : un message difficile à faire passer face à l'incertitude du contexte économique et politique

Le **contexte économique et politique difficile** (situation inflationniste, guerre en Ukraine, crise de l'énergie...) et la perspective d'une réforme des retraites à court-terme créent une **incertitude générale** face à l'avenir qui se traduit par :

-  **Un phénomène d'attentisme de la population en matière de préparation à la retraite**
Seuls 30% des Français épargnent en vue de leur retraite contre 42% par précaution²
-  **Une prudence des acteurs du marché**
avant d'engager des investissements massifs dans leur offre de produits d'épargne retraite.



64%

des Français estiment que le système de retraite **risque de faire faillite** d'ici quelques années¹

À noter toutefois ...

- Une tendance au **"rajeunissement" des sujets retraite**
- La prise de conscience progressive des jeunes générations de **l'importance de la constitution** d'une épargne retraite.
- L'acceptation par les jeunes générations d'un **recul de l'âge de départ à la retraite** en contrepartie **d'une plus grande flexibilité à l'égard de leurs parcours de vie** (carrières multiples, expérience à l'international, congé parental, ...)

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.1 « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre ... malgré les forts enjeux !

1 La préparation à la retraite est surtout envisagée aujourd'hui à quelques années du départ à la retraite (1/2)

En moyenne, les Français s'intéressent à la préparation de l'après vie active :  **2 à 4 ans** avant le départ à la retraite pour la **préparation financière**¹



La fiscalité reste l'argument prédominant pour l'épargne retraite

- La possibilité de **déduire des revenus imposables** les versements réalisés au titre d'un PER (bien qu'imposés à la sortie)
- Un outil de **transmission patrimoniale** (faible taux d'imposition aux droits de succession)



Pour un jeune actif, la préparation à la retraite est difficilement un sujet de préoccupation prioritaire

- Un **sentiment de défiance** vis-à-vis du système de retraite par répartition
- D'**autres priorités à aborder** (emploi, achat résidence principale, enfants...)
- Une **plus faible capacité d'épargne** en début de carrière

▶ La vision générale de l'épargne est celle d'un **matelas de sécurité** en cas de coup dur. **L'épargne n'est pas envisagée en termes de stratégie de long terme.**

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.1 « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre ... malgré les forts enjeux !

1 La préparation à la retraite est surtout envisagée aujourd'hui à quelques années du départ à la retraite (2/2)

En moyenne, les Français s'intéressent à la préparation de l'après vie active :



6 mois avant le départ à la retraite
pour la **préparation psychologique**¹



Complexité réglementaire

Besoin d'accompagnement à la lecture de leurs droits



Manque de cadre pour définir son projet de vie à la retraite

Difficultés à se projeter sur des projets personnels – voire professionnels – pour « profiter de sa retraite »



Perception globale négative de la retraite

Stratégies de marketing et de communication véhiculant une vision vieillissante de la retraite



Crainte / sentiment de perte de statut social

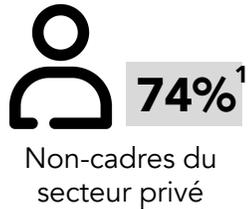
Manque de relais professionnels et personnels pour discuter de la transition

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.1 « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre ... malgré les forts enjeux !

2 Pourtant il y a matière à s'y intéresser le plus rapidement possible !

La problématique du taux de remplacement



- Plus les salaires perçus en activité sont élevés, plus le taux de remplacement est faible.
- Pour garantir un niveau de vie semblable à celui de la vie active, il est nécessaire de se constituer une **épargne retraite supplémentaire** pour compléter les pensions perçues au titre du régime obligatoire.

La complexification de la lecture des droits avec les évolutions des parcours de vie



Carrière morcelée



Changements de statuts professionnels



Carrière internationale



Si la flexibilité du travail notamment pour un public jeune permet d'affiner son projet professionnel en fonction de ses aspirations personnelles, il y a une réelle nécessité d'accompagnement pour ne pas avoir de déconvenues au moment du calcul de ses trimestres et/ou du montant de sa pension de retraite. Il est important d'avoir en tête les conséquences des choix de carrière sur sa retraite.



— 1.2

Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser & accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.2 Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser et accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

1. Le régime obligatoire

une évolution des dispositifs en place pour accompagner les bénéficiaires à la préparation de leur retraite

Sensibiliser les plus jeunes à travers de nouveaux médias



Gamification



Réseaux sociaux

Unifier les données des différents régimes de retraite



Agrégation de données



Vision inter-régimes

2. Les start-ups dans le secteur de la retraite

un rôle complémentaire dans l'information à la retraite & la sensibilisation à la préparation à la retraite

Décomplexifier les enjeux et les produits de la retraite



Pédagogie



Accompagnement

ENJEUX

EXEMPLES

 Des nouveaux médias pour sensibiliser les jeunes :

- CaatStellar (jeu mobile sur les fondamentaux de la retraite) ;
- Chaîne YouTube et Instagram « Tu fais quoi LAA » ;
- Podcast « T'inquiète. Y'a retraite ».

 Des outils pour envisager la retraite dans sa globalité

Le Répertoire de Gestion des Carrières Unique

 Des outils pour retrouver des contrats en déshérence

Appli Mes contrats d'épargne retraite dans le portail Info Retraite

 & 

Sensibilisation sur les impacts d'un départ à la retraite


Renouveau de l'image du passage à la retraite et sensibilisation au blues des retraités

 & 

Accompagnement au passage de la vie active à la retraite


Soutien des initiatives innovantes en prévention et vieillissement actif

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.2 Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser et accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

3. Les assureurs et bancassureurs

vers un rôle de conseil dans la préparation à la retraite



Face à la prise de conscience des acteurs de l'importance de l'offre de conseil dans la préparation à la retraite, **les assureurs et bancassureurs ont pu mettre en place des dispositifs d'accompagnement pour aider les bénéficiaires dans leur choix de produits d'épargne retraite supplémentaire**, au travers notamment de leurs réseaux de distribution et des outils de simulation ou de robo-advisors.

Cet accompagnement présente néanmoins encore certaines **limites** :

- Une difficile appropriation de la notion de conseil personnalisé au niveau des réseaux de distribution
- Une offre dématérialisée qui peine à appréhender la clientèle dans sa globalité
- De manière générale, le réseau de conseillers manque d'une vision d'ensemble et inter-régimes de la retraite



Zoom sur les startups du secteur de la retraite

Positionnement sur un **renouvellement de l'offre au service de l'accompagnement du bénéficiaire**. Trois aspects majeurs :



Digitalisation accrue, offre 100% mobile



Stratégies marketing & communication misant sur la simplification de l'information rendue aux clients

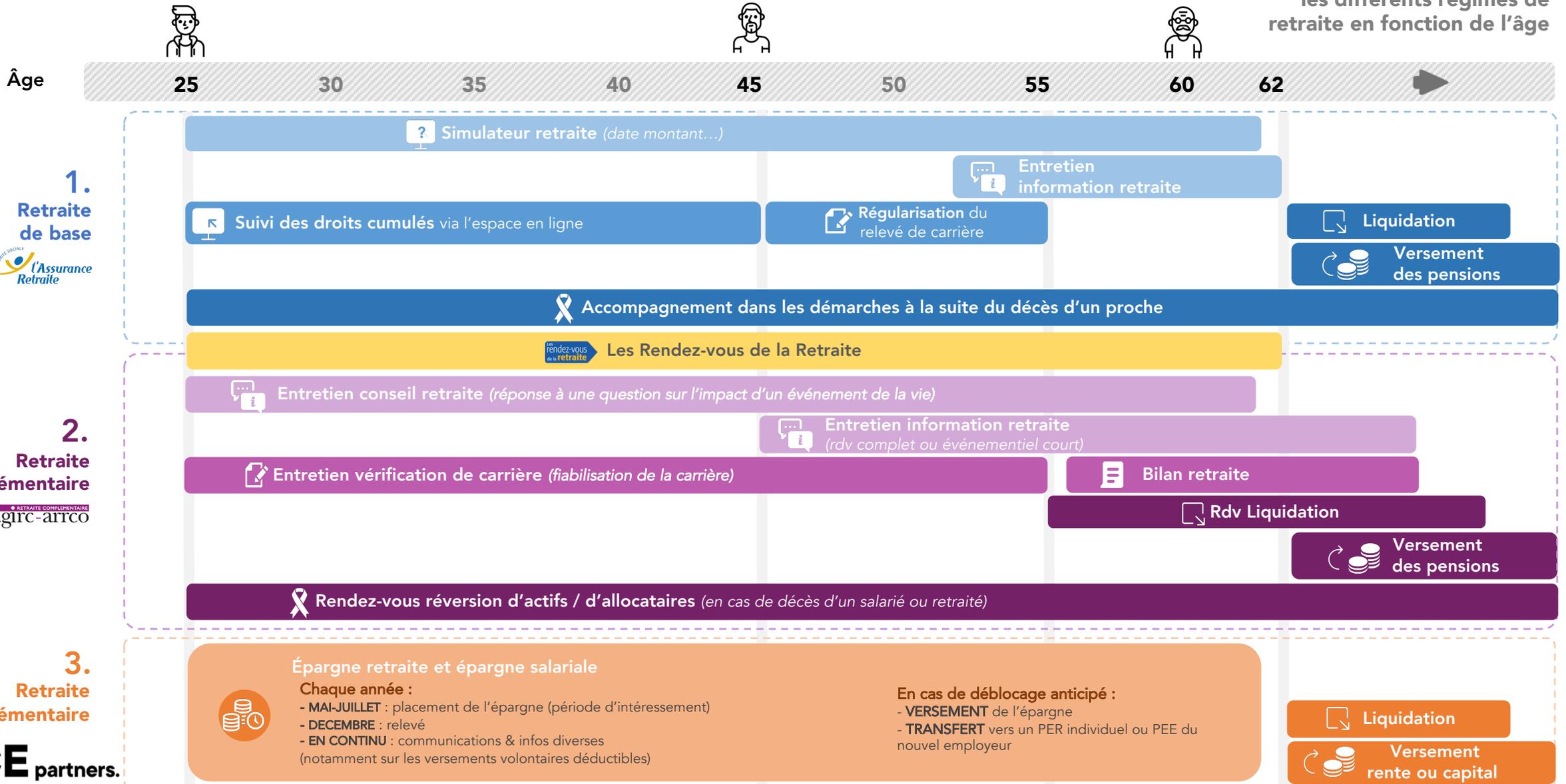


Diversification des supports d'investissement (fonds à architecture ouverte, ESG / ISR...)

1. État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

1.2 Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser et accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

Interactions possibles avec les différents régimes de retraite en fonction de l'âge



1 État des lieux des nouvelles tendances en matière de préparation et de conseil retraite

- « Préparer sa retraite » : un message difficile à faire entendre malgré de forts enjeux
- Une mise en ordre de marche progressive des acteurs du marché pour sensibiliser & accompagner les Français dans la préparation de leur retraite

2 **Les convictions d'YCE : enjeux & perspectives du marché de la préparation à la retraite et positionnement des acteurs en regard**

- Bien préparer sa retraite c'est avant tout bien organiser sa carrière et ses projets de vie
- Passer d'une logique de placement de produit à une approche de conseil
- Simplifier et rendre plus accessible l'information
- Inscrire l'épargne retraite dans une approche plus large de prise en compte des besoins client et de couverture des risques



— 2.1

Bien préparer sa retraite
c'est avant tout bien organiser
sa carrière et ses projets de vie

2. Les convictions d'YCE : enjeux et perspectives du marché de la préparation à la retraite & positionnement des acteurs en regard

2.1 Bien préparer sa retraite, c'est avant tout bien organiser sa carrière et ses projets de vie

Une meilleure préparation à la retraite des Français



Sensibilisation
« dès le plus jeune âge »



Accompagnement
tout au long de la carrière



Extension et fidélisation de la clientèle (notamment plus jeune)



Meilleure adhérence
entre les produits/services

25 – 40 ANS

Préoccupations & besoins ...

- Préparer son avenir, ses projets futurs (e.g. résidence, vie de famille)
- Se constituer un matelas de sécurité
- Anticiper l'impact des changements d'entreprises et de statuts sur sa retraite (e.g. international, auto-entrepreneur, « slasheur »)

Offres et produits adaptés

- Immobilier / achat résidence principale
- Livrets défiscalisés
- Produits boursiers et autres placements « risqués » en fonction de la CSP (e.g. bitcoin, cryptoactifs)
- Produits d'épargne collectifs (salariale et retraite)

40 – 55 ANS

Préoccupations & besoins ...

- Rembourser son/ses résidence(s)
- Financer les projets des personnes à charge (e.g. études des enfants)
- Commencer à préparer sa retraite
- « Ajuster » sa carrière si besoin en vue de la retraite (e.g. ajouts de quelques années de salariat ou d'un autre statut)

Offres et produits adaptés

- Assurance vie
- Produits d'épargne retraite individuels et collectifs
- 1^{er} accompagnement à la préparation « administrative » de sa retraite (e.g. lecture relevés de carrière, calcul de points)
- Dispositifs de prévention / évaluation santé (e.g. entretien, bilan)

55 ANS ET +

Préoccupations & besoins ...

- « Bien finir » sa carrière
- Assurer la période charnière du passage de la vie active à la « post vie-active »
- Construire des projets pour la retraite au regard de sa situation (e.g. dépenses futures, état de santé, envie de déménagement)

Offres et produits adaptés

- Accompagnement à la préparation « psychologique » à la retraite
- En matière d'emploi : dispositif de temps partiel / retraite progressive, mécénat de compétences etc.
- Aide à la liquidation de ses droits (base, complémentaire et supplémentaire)



— 2.2

Passer d'une logique
de placement de produit
à **une approche de conseil**

2. Les convictions d'YCE : enjeux et perspectives du marché de la préparation à la retraite & positionnement des acteurs en regard

2.2 Passer d'une logique de placement de produit à une approche de conseil

2016 Directive sur la distribution d'assurances (DDA)

2019 Loi PACTE

Devoir d'information & de communication

Devoir d'accompagnement & de conseil

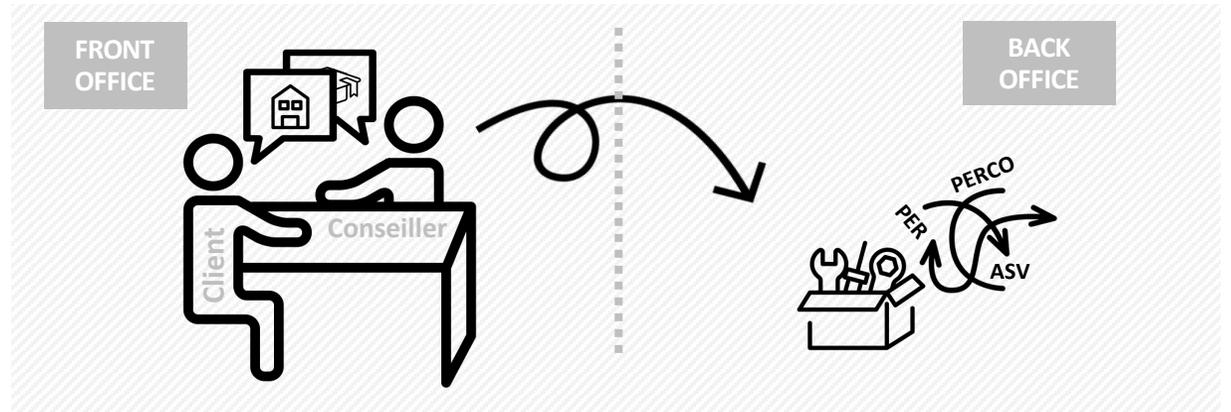
La loi PACTE incite les acteurs du marché à **repenser leur triptyque Offre / Service / Accompagnement** de façon différenciée selon les réseaux de distribution et les clients.

D'une logique de placement de produit **de masse** ...



Le conseiller tient un discours de vente **morcelé et complexe** pour le client. Le principal souci est la **rentabilité financière**.

... À une logique de placement de produit **personnalisé** ...



Le conseiller **absorbe la complexité** et adopte une posture **simple et réactive** pour le client. Le conseil de placement prend en compte les **besoins et les projets de vie**.

... grâce à l'assimilation de la notion « **d'aller vers** » dans la posture du conseiller

L'offre de service doit reposer sur **l'écoute client, la qualification de ses besoins et la proposition de conseil** en matière de stratégie financière en conséquence. Cette notion de conseil individualisé implique un **effort de proactivité** de la part du conseiller pour s'assurer de la bonne compréhension amont du parcours du client. Cette approche doit favoriser une **logique de « prise de contact sortant » qui permet d'évaluer, via l'exploitation de données (sujet data), l'opportunité d'une prise de contact pour toucher la bonne personne, au bon moment.**

2.3 Simplifier et rendre accessible l'information

Constats



Manque de communication & de mise à disposition d'informations claires et concises en matière de droits retraite



Aspiration des nouvelles générations à une simplification de l'information fournie & sensibilité pour une communication « visuelle », directe, transparente



À date, l'information relative aux droits retraite des statuts professionnels autres que le salariat (e.g. auto-entrepreneurs) est quasi inexistante, bien que ces nouveaux statuts se développent très fortement depuis quelques années.



Les acteurs du marché doivent se mettre en ordre de marche pour **simplifier et rendre plus accessible l'information fournie aux assurés** en proposant une stratégie de communication et marketing adaptée à leur audience.

= **Un véritable avantage concurrentiel**

Compte tenu de la diversité d'acteurs sur les différents segments de préparation à la retraite (financier et psychologique)





— 2.4

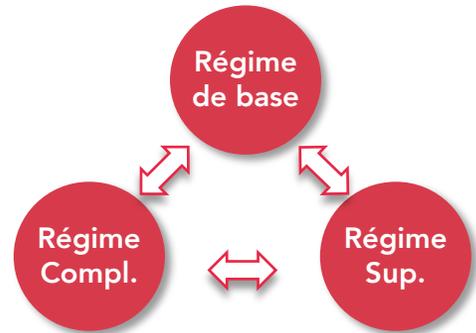
Inscrire l'épargne retraite dans une approche plus large de prise en compte des besoins client et de couverture des risques

2. Les convictions d'YCE : enjeux et perspectives du marché de la préparation à la retraite & positionnement des acteurs en regard

2.4 Inscrire l'épargne retraite dans une approche plus large de prise en compte des besoins client et de couverture des risques (1/2)

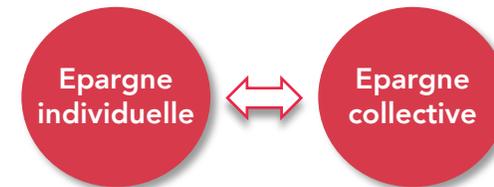
Adresser la retraite de manière globale pour **multi-équiper les clients** et *in fine* les **fidéliser**... De véritables opportunités commerciales qui reposent sur **4 typologies d'articulation** :

Articulation 1



- Un enjeu **d'unification et de simplification des dispositifs** de retraite
- La mise à disposition **d'outils d'aide à la décision inter-régimes** via la modélisation d'une représentation **tangible du futur niveau de vie à la retraite**
- Deux approches :
 - Régime de base et complémentaire : accompagner des bénéficiaires dans **la lecture de leurs droits**, par exemple avec le réseau conseil retraite de l'Agirc-Arrco
 - Régime supplémentaire : se constituer une épargne retraite au regard de la **problématique du taux de remplacement**, et pour **financer des « projets de vie »**

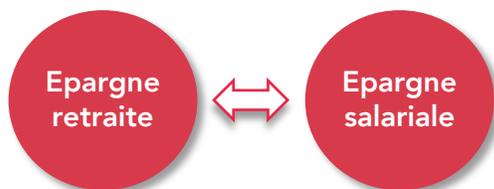
Articulation 2



- Un enjeu fort de **transversalité** et de **synergies** pour proposer une offre **d'épargne commune**
- Un **pilotage global de l'épargne** déjà possible grâce aux caractéristiques du PER / PERu
- Mais il existe encore **certaines limites** :
 - La **complexité** et le **manque d'harmonisation des trois compartiments** aboutissant à une vision et un positionnement encore très silotés des acteurs
 - La **méconnaissance** – voire **l'attentisme** – des entreprises envers les produits d'épargne collective

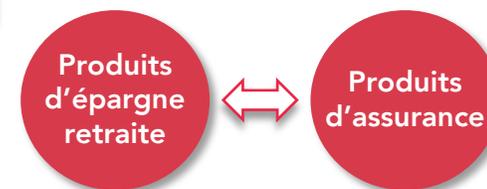
2.4 Inscrire l'épargne retraite dans une approche plus large de prise en compte des besoins client et de couverture des risques (2/2)

Articulation 3



- Une proposition de valeur d'une **épargne commune grâce à un « package » global**
- Une **nécessité de passer par l'épargne salariale** pour attaquer le marché du collectif
- Un **outil d'attractivité** puis de **fidélisation** des collaborateurs
- Une **porte d'entrée naturelle** et **logique** vers l'épargne retraite

Articulation 4



- Vers une évolution des stratégies industrielles des acteurs du marché : d'un **modèle B2B2C à un modèle B2C**
- Le développement de **nouveaux modules** sur les plateformes pour faire valoir les adhésions et les **garanties additionnelles** au PER (assurance emprunteur, habitation, etc.)
- **Attirer la population des jeunes actifs s'avère stratégique dans cette démarche**

« J'ai 30 ans, quels sont vos meilleurs conseils pour préparer ma retraite ? »

Analyse des verbatims :



Mon premier conseil, c'est d'acheter sa résidence principale.

Acheter sa résidence principale



Utiliser son épargne y compris celle de son PER (via un déblocage anticipé) pour acheter sa résidence principale. Par la suite, reconstituer son épargne et choisir ses supports d'investissements, en adéquation avec ses principes (critères d'ISR...)

Réaliser un bilan patrimonial

Solliciter son conseiller en gestion de patrimoine pour réaliser un bilan patrimonial, pour ensuite déterminer sa capacité d'épargne actuelle et ses besoins de liquidités



Quel est mon capital initial ? Si je n'ai pas de liquidités, il faut privilégier les dispositifs souples avant d'investir dans des supports long termes.



Quelles sont mes futures charges ? Qu'est ce je gagnerais à la retraite ? Aujourd'hui, si j'investis [...] par mois, cela me fera [...] concrètement à la retraite. Au lieu de faire des versements importants, l'investissement est intégré à mon budget.

Simuler sa situation à la retraite



Utiliser différents simulateurs et même bénéficier d'un conseil personnalisé, pour déterminer ses revenus à la retraite :

Bâtir une stratégie financière de long terme

Grâce à un accompagnement bâti sur le long terme, profiter d'un éventail de produits avec différentes caractéristiques (PERI, PERCOL, assurance vie, immobilier et SCPI), pouvant être combinés en fonction de ses projets. S'exposer selon son aversion au risque sur les marchés financiers. Gérer la plupart de ses opérations via son smartphone, via les outils en ligne proposés par les acteurs du marché.



La préparation de la retraite rentre dans une construction de stratégie patrimoniale, aussi valable pour quelqu'un qui commence à épargner que pour quelqu'un possédant déjà du capital.

Nous remercions nos interlocuteurs pour les échanges que nous avons pu avoir lors des entretiens réalisés :



Vos contacts

Anthony SALIC

Directeur Général

06 73 47 65 22

asalic@yce-partners.fr

Anne CLAUSE

Manager

06 74 21 15 79

aclausse@yce-partners.fr

Merci

YCE Partners

17 boulevard Malesherbes

75008 Paris