

La retraite



...ça s'anticipe !

Parlez-en à vos clients !

**PLAN DE
RELANCE**

P.2-3

**CHIFFRE D'AFFAIRES
ET SELF CARE**

pour récupérer notre
part de marché

INTERVIEW

de Fabrice Gourgeonnet,
Directeur du Développement
Caisse d'Épargne - BPCE

Assurance vie et prévoyance : RELANCE DE L'ACTIVITÉ

Retrouver un niveau d'activité normal en assurance vie et en prévoyance est aujourd'hui notre objectif à tous. Le contexte est d'autant plus favorable que la capacité d'épargne d'une partie de nos clients a augmenté au premier trimestre. Pour accompagner votre quotidien auprès de nos clients, les moyens mis à disposition le sont autour de 2 axes : **stimuler les versements et développer le selfcare.**

Actions

UN DISPOSITIF COMPLET POUR ACCOMPAGNER LA REPRISE

■ STIMULER LES VERSEMENTS ET LES VENTES

1 Vers nos clients

> En juin et en septembre, des actions de marketing direct (mailings et emailings) ont été proposées aux Caisses d'Epargne, invitant les clients à* :

- souscrire un contrat d'assurance vie ou de prévoyance,
- verser ou arbitrer,
- mettre en place un abonnement,
- augmenter le montant de leur abonnement.

*Selon les actions retenues par votre Caisse d'Epargne

> Début septembre, des sachets de confiserie ont été livrés en agence pour vous soutenir dans la vente du contrat SECUR' Famille 2, en parallèle d'une campagne média, dans la presse et la radio, pour sensibiliser le grand public à la protection de leurs proches.

2 Vers les Caisses

Une action de dynamisation ciblée sur l'abonnement et le chiffre d'affaires a été mise en place.

■ MAINTENIR LA DYNAMIQUE SELF CARE

Pendant le confinement, le selfcare a été un moyen idéal pour vos clients de réaliser leurs opérations. Pour accompagner et entretenir cette dynamique, de nouveaux outils ont été mis en place (disponible dans MyEav : Produits et vente > Continuité de l'activité mars/avril 2020).

> Pour vos clients

- En agence : des guides modes d'emploi DEI à transmettre aux clients.
- En ligne sur Internet et dans DEI (selon planning de votre Caisse) : des vignettes et bannières invitant à verser, mettre en place un abonnement ou augmenter son abonnement.

> Pour vous

- À distance : organisation de sessions d'entraînement à DEI dans les Caisses demandeuses. L'objectif : se familiariser avec l'outil pour mieux le conseiller.
- En ligne : aide au conseil dans MyEav dans la rubrique spécifique citée au-dessus.

CONNAISSEZ-VOUS BIEN ECUREUIL VIE DÉVELOPPEMENT ?



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE

La mission d'Ecureuil Vie Développement est d'être aux côtés des Caisses d'Epargne pour vous accompagner dans le développement de l'activité assurance vie et prévoyance.

Intermédiaire en assurance pour les deux assureurs, CNP Assurances et Natixis Assurances, Ecureuil Vie Développement assure un rôle d'interface entre BPCE, les Caisses d'Epargne, CNP Assurances et Natixis Assurances.

En lien avec les assureurs, Ecureuil Vie Développement participe activement aux projets menés par BPCE, comme le parcours LEA simplifié, les portefeuilles modèles, les actions commerciales, l'intégration de l'orientation de gestion dans Nuances Plus, la transférabilité des contrats, le lancement du PER, la mise en marché de SECUR' Famille 2, etc.

Le principal enjeu à venir : la digitalisation du parcours client avec la mise en œuvre de la signature électronique en agence (SAG) et la signature électronique à distance des clients (SED) pour renforcer le selfcare.

Sans oublier : la simplification des processus de vente pour faciliter votre quotidien.



Fabrice GOURGEONNET

DIRECTEUR
DU DÉVELOPPEMENT
CAISSE D'ÉPARGNE
BANQUE DE PROXIMITÉ
ET D'ASSURANCE - BPCE



Greg Gonzalez/BPCE

Nos clients vivent actuellement une situation sanitaire et économique très particulière qui engendre deux phénomènes sur l'épargne :

- **tout d'abord un cumul très important sur les comptes courants (estimé à environ 100 milliards d'euros sur 2020 en France*)**. Une partie de cette épargne sera néanmoins utilisée prochainement, car elle résulte du report des projets. L'autre partie répond à un besoin de sécurité des Français face à une probable dégradation progressive de la situation économique.
- **le second élément majeur est le contexte de taux bas, existant bien avant la crise sanitaire, qui change profondément le paradigme sur l'épargne**. En effet, pendant 40 ans, les Français avaient deux produits d'épargne phares car rémunérateurs et sans risque : le Livret A et le fonds en euros. Or, comme la situation économique actuelle ne fait que confirmer une politique de taux bas durable, il est clair que les placements sur le fonds en euros vont perdre de leur attrait, même si ce produit sécurisé reste le placement préféré des Français.

Aujourd'hui, vous devez être moteur auprès des clients pour leur expliquer ce changement de paradigme. Votre rôle, plus que jamais, est de les aider à gérer leur besoin de sécurité et la nécessité de conserver un rendement minimum alors que le rendement du fonds en euros sera faible.

Dans ce cadre, l'intérêt de nos clients est le seul objectif pour chacun, à travers 3 éléments clés : sa situation personnelle, la diversification qu'il est prêt à accepter et le temps dont il dispose.

La diversification de l'épargne est un enjeu majeur de nos relations avec nos clients. Et l'assurance vie reste indispensable pour la majorité des Français. D'où l'importance de votre rôle de conseil, basé sur la confiance, tout en vous appuyant sur les outils (QCF, QR, LEA...) et les solutions (offre de supports en unités de compte très large, gestion sous mandat...). Et cela sans oublier l'abonnement, sujet majeur dans un contexte de fluctuations boursières.

À vous de donner du sens à l'épargne et à adapter les propositions en fonction de chaque client.

*Estimation Banque de France, août 2020

REPÈRES

L'ASSURANCE VIE À LA CAISSE D'ÉPARGNE, C'EST QUOI ?

ÉPARGNE DÉTENUE PAR LES CLIENTS

(à fin juillet 2020)

1/3

EN ASSURANCE VIE



soit un encours de

124 milliards d'euros

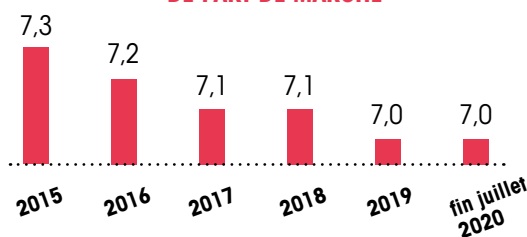
19 Md€
BPCE Vie

105 Md€
CNP Assurances

soit

7 %

DE PART DE MARCHÉ



Source : Ecureuil Vie

avec
UN TAUX D'UC
(fin mai 2020)

Encours		Production	
Caisse d'Épargne	Marché	Caisse d'Épargne	Marché
18 %	21,3 %	32,5 %	35 %

Source : FFA

PAR ETP

Sur les 8 premiers mois de l'année 2020

ASSURANCE VIE

4 contrats

4 versements libres

195 000 € de chiffre d'affaires

1,5 abonnement à l'adhésion

PRÉVOYANCE

5,2 contrats

La retraite

LE PROJET DE VIE QUI CONDUIT À L'ASSURANCE VIE

La chute des revenus à la retraite, tout le monde y pense à un moment ou à un autre : comment la calculer, comment l'anticiper, comment y pallier ? En tant que banquier de proximité, il nous revient de sensibiliser nos clients à cet enjeu et de les aider à le transformer en projet. Le lancement du PER constitue une excellente opportunité pour commencer un entretien « retraite » et orienter nos clients vers le placement de moyen/long terme de référence : l'assurance vie.

Enjeux

BAISSE DES REVENUS À LA RETRAITE : UN SUJET SENSIBLE POUR TOUS LES FRANÇAIS

63 %
des Français inquiets
pour leur retraite...
(Profideo, juillet 2018)

20 % minimum
de revenus en moins !

- Montant moyen de retraite : 1 377 € (DREES, juin 2019)
- Baisse des revenus : entre 20 et 55 % (Rapport du Comité d'Orientation des Retraites, juin 2019)

De **25 à 65 ans**,
tout le monde y pense
58 % des 25-34 ans
et 64 % des 50-64 ans
déclarent placer de l'argent
dans un produit d'épargne
pour améliorer leur retraite.
(DREES, 2016)

La retraite :
une
accroche
concrète
pour
orienter les
clients vers
l'assurance
vie

ET VOUS ?

Avez-vous une idée
de vos revenus
à la retraite ?

Rendez-vous sur
le « simulateur retraite »
sur le site Internet Caisse
d'Épargne en tapant
ce mot-clé dans le moteur
de recherche.

Atouts

LES DEUX CARTES MAÎTRESSES DE L'ASSURANCE VIE POUR LA RETRAITE

Pour se doter d'un complément de revenu à la retraite, l'assurance vie est l'une des rares solutions de moyen/long terme qui répond à 100 % à cet enjeu financier. La preuve par deux !

■ ATOUT DIVERSIFICATION

- **Un booster potentiel de rendement** : alors que les taux des supports en euros sont peu élevés, investir sur des supports en unités de compte est la seule façon aujourd'hui d'espérer un potentiel de performance sur la durée.
- **Un panachage des supports pour un risque diversifié** : obligations, actions, SICAV, FCP, fonds à formule, des classes d'actifs investies dans des zones géographiques et des secteurs variés.
- **Une allocation sur mesure** en vous appuyant sur la recommandation LEA.
- **Une garantie plancher pour préserver le capital en cas de décès** (hors rachats, avances et fiscalité éventuels), même en cas de moins-values.
- **Un plus** : mettre en place l'option d'arbitrages automatiques « Sécurisation des plus-values ».

■ ATOUT ABONNEMENT

- **La possibilité de versements automatiques**, « sans y penser ».
- **Une épargne ajustée au client** :
 - un montant de versement adapté à la capacité d'épargne du client, dès 30 €/mois ;
 - une répartition EURO / UC selon le profil du client ;
 - une flexibilité dans la périodicité des versements, l'ajustement de la répartition, la modification des montants ou la suspension, en agence ou via DEL.
- **Un lissage des fluctuations** des marchés financiers **sur la durée** qui permet d'en atténuer l'impact et de lisser dans le temps la valeur des UC.

À proposer
systématiquement
à l'adhésion

Investir sur des supports en unités de compte présente un risque de perte en capital dont il vous faut informer votre client.

L'ASSURANCE VIE : LE MEILLEUR PRODUIT D'ÉPARGNE POUR LA RETRAITE

Ipsos – Les Français, l'épargne et la retraite, mars 2019,
pour Le Cercle des Épargnants

L'assurance vie

44

Le Livret A

13

Le PERP

12

Pleins feux

ASSURANCE VIE + PER : LE COUPLE GAGNANT POUR PRÉPARER SA RETRAITE

Créé dans le cadre de la loi PACTE, le PER (Plan Épargne Retraite) vient rejoindre l'assurance vie. Deux produits bien complémentaires dans un objectif retraite.

Pour +++ de

SÉRÉNITÉ :
financer tous
ses projets avec
un horizon maîtrisé

Assurance vie

Se constituer un capital disponible pour tous les projets : épargne de précaution, complément retraite, études des enfants, achat immobilier...

PER

Se constituer un capital dédié à la retraite, avec à la sortie une rente garantie à vie, un capital, ou les deux.

En duo, pour optimiser

Verser sur les deux contrats, ponctuellement et/ou régulièrement.
Astuce : votre client peut placer sur l'assurance vie le montant des économies d'impôt réalisées avec le PER.

LIBERTÉ :
allier souplesse
et rigueur

Disponibilité sur simple demande (sauf bénéficiaire acceptant et créancier).

Débloqué anticipé possible sous conditions.

En cas de besoin en phase d'épargne, effectuer les rachats sur l'assurance vie.
À noter : l'épargne retraite reste ainsi préservée.

**AVANTAGES FISCAUX
COMPLÉMENTAIRES**

À la sortie (rachat et décès) : cadre fiscal privilégié de l'assurance vie.

Déduction fiscale des versements de l'année.
Ou fiscalité plus légère à la sortie.

Utiliser le simulateur pour calculer la répartition optimale sur le PER.
À savoir : la déduction fiscale du PER est plus intéressante à partir d'un taux d'imposition de 30 %.

Zoom sur

LA CAISSE D'ÉPARGNE LANCE DEUX PLANS D'ÉPARGNE RETRAITE

1 Pour tous les prospects et clients → **Millevie PER**, lancé le 7/09

- Nouvelle adhésion
- Transfert d'un contrat Solution PERP
- Transfert d'un PERP ou d'un Madelin détenu à la concurrence

2 Pour les clients → **PER CE**, lancé le 21/09

- Adhésion suite au rachat partiel ou total d'un contrat d'assurance vie (Nuances 3D – Nuances Plus – Nuances Privilège – Initiatives Transmission – Initiatives Plus)
- Transfert d'un contrat PERP Caisse d'Épargne

PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE

Les 4 piliers de la loi

- 1. Choix du mode de sortie :** en capital ou rente viagère ou les deux, sous conditions.
- 2. Possibilité de déblocage anticipé :** en cas d'achat de sa résidence principale, en plus des aléas de la vie.
- 3. Fiscalité :** versements déductibles du revenu imposable dans la limite des plafonds en vigueur. Possibilité d'opter pour la non-déductibilité pour bénéficier d'une fiscalité allégée à la sortie.
- 4. Sécurisation progressive du capital :** gestion automatique avec une sécurisation croissante à l'approche de la retraite, proposée par défaut.

Les atouts du PER à la Caisse d'Épargne

- 1. Investissement durable et responsable** en gestion sécurisation progressive du capital.
- 2. Garantie plancher** contre les moins-values en cas de décès, à hauteur de 300 000 €.
- 3. Frais de gestion réduits sur les UC** par rapport aux supports en euros et sécurisation progressive du capital gratuite.
- 4. Transfert gratuit des anciens contrats d'épargne retraite Caisse d'Épargne vers PER.**

En pratique

ÉTAPES POUR CONSTRUIRE UNE SOLUTION RETRAITE SUR MESURE

Rien de tel qu'une simulation pour sensibiliser concrètement un client à sa future retraite afin qu'il agisse.
Le parcours retraite est conçu en ce sens.



SIMULATEUR RETRAITE

- 1 « **COMBIEN PENSEZ-VOUS PERCEVOIR À LA RETRAITE ?** »
Rentrez les données du client, manuellement ou en téléchargeant son relevé de carrière.
► Vous obtenez une estimation de l'âge de départ à la retraite et le montant mensuel de la retraite de votre client.
- 2 « **QUEL MONTANT POURRIEZ-VOUS METTRE DE CÔTÉ CHAQUE MOIS POUR COMPENSER VOTRE PERTE DE REVENUS ?** »
Le simulateur calcule la perte mensuelle de revenus à la retraite.
► Vous obtenez une simulation sur l'épargne à verser chaque mois qui prend en compte le montant du revenu complémentaire que souhaite le client. Cette simulation est modifiable en fonction de la durée d'épargne, du montant du versement initial, etc. Vous pouvez remettre cette simulation à votre client.

SIMULATEUR PER

Pour aller plus loin !

- 3 « **QUEL EST VOTRE TAUX D'IMPOSITION ?** »
Vous obtenez le disponible fiscal de votre client.
- 4 « **COMMENT PROFITER DE VOTRE PER FISCALEMENT ?** »
Vous pouvez rentrer toutes les données du futur PER de votre client.
► Vous obtenez l'économie d'impôt en phase d'épargne, le capital PER disponible à la retraite, le montant des versements effectués, etc. Vous pouvez même comparer l'incidence fiscale entre assurance vie et PER.

Grâce à la simulation, le client peut visualiser concrètement ses revenus à la retraite. Et s'y préparer, psychologiquement et financièrement !

Accès aux 2 simulateurs dans MyEAV :
Animation et actions co > Mise en marché > PER

DEVOIR DE CONSEIL

- 5 « **COMMENT INVESTIR DANS VOTRE PER ?** »
► **Pour Millevie PER** : vous intégrez LEA (parcours dédié au PERi) dans votre parcours pour définir l'allocation adaptée à votre client.
► **Pour PER CE** : au lancement, la démarche Epargne Conseil est accessible via un outil dédié à l'entrée de PUMA.

WEBASSUR OU PUMA

- 6 « **JE VOUS INVITE À SIGNER VOTRE CONTRAT PER.** »
► **Pour Millevie PER**, l'adhésion s'effectue dans WebAssur au lancement.
► **Pour PER CE**, allez directement dans Puma.

Aide à la vente

UN DISPOSITIF POUR VOUS ACCOMPAGNER

■ VOTRE KIT DE MISE EN MARCHÉ

- Une **brochure d'aide à la vente** : toutes les explications sur ce qu'est le PER.
- Les **caractéristiques techniques** détaillées des 2 contrats Millevie PER et PER CE.
- Une **fiche synthétique sur la fiscalité** du PER.
- Les **fiches avant-vente** de chaque contrat pour les clients.
- Les **guides mode d'emploi client** de chaque contrat à remettre à l'adhésion.

■ LA CRÉATION DES CONTRATS MILLEVIE PER ET PER DANS « PRODUITS » DANS MYEAV

Retrouvez sur la page d'accueil tous les documents liés aux deux contrats dans les onglets :

- Documents à destination du conseiller.
- Documents à destination du client.

■ UNE ACTION DE MARKETING DIRECT DE CONQUÊTE AXÉE PRÉPARATION DE LA RETRAITE

Prévue en octobre 2020 pour les clients des Caisses d'Épargne ayant retenu l'action.

■ LE SIMULATEUR RETRAITE SUR LE SITE INTERNET CAISSE D'ÉPARGNE

Tapez « Simulateur retraite » dans le moteur de recherche.



Retrouvez ce dispositif dans MyEAV

<https://myeav.ecuvie.assurances.d.bbg> >

Animation et actions co > Mise en marché > Lancement PERi



**RÉUSSIR LA DIVERSIFICATION
EN ASSURANCE VIE**

2 conseillers partagent leurs bonnes pratiques.
À retrouver dans le J'assure digital sur MyEAV

00:12:45:05

[2h 52m]



**L'INDISPENSABLE 2020
PASSEZ EN MODE
REFLEX**

**Votre guide pratique
tout au long de l'année**

AF
SD
+

OFF
Std



FISCALITÉ DU PLAN ÉPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL

Dans le cadre du PER, le client a la possibilité de déduire ses versements volontaires, c'est-à-dire ceux qu'il effectue à titre personnel, de son revenu imposable. Dans le cas contraire, il profitera d'une fiscalité allégée à la retraite. Son choix dépendra de sa situation fiscale lors de ses versements et au moment de sa retraite.

Si le client opte pour la déduction de ses versements

ou Si le client opte pour la non-déductibilité de ses versements

À L'ENTRÉE

Déduction des versements des revenus imposables à l'IR

Pour 2020 :

- 10 % des revenus professionnels avec une déduction maximale de 32 908 € ;
- ou bien 4 113 € si ce montant est plus avantageux pour le client.

Non-déduction des versements

AU MOMENT DE LA RETRAITE SORTIE EN CAPITAL

Part versements

Imposable selon le barème de l'IR, sans abattement de 10 % + **pas de PS**

Exonération d'IR + **pas de PS**

Part intérêts / plus-values

PFU (ou barème progressif de l'IR + **PS**)

AU MOMENT DE LA RETRAITE SORTIE EN RENTE

Rente viagère à titre gratuit (RVTG) : imposition à l'IR au régime des pensions de retraite + abattement de 10 % dans la limite légale (3 850 € en 2020) + **PS sur une fraction de la rente**

Rente viagère à titre onéreux (RVTO) : imposition au barème progressif de l'IR sur une fraction de la rente en fonction de l'âge de l'adhérent lors de la mise en place de la rente + **PS sur cette même fraction**

COMMENT CHOISIR ENTRE DÉDUCTION À L'ENTRÉE OU AU MOMENT DE LA RETRAITE ?

Taux Marginal d'Imposition actuel	Déduction sur versements
Pas d'imposition ou TMI = 11 %	Pas intéressante
TMI = 30,41 ou 45 %	Plutôt intéressante

Incitation fiscale temporaire à réinvestir l'épargne de son assurance vie vers le PER

Jusqu'au 01/01/2023, en effectuant un rachat partiel ou total d'un contrat d'assurance vie de 8 ans ou plus et en le réinvestissant immédiatement sur son contrat PER, le client* profite d'un abattement fiscal doublé sur les intérêts et plus-values de son contrat assurance vie :

- 9 200 € par an (au lieu de 4 600 €) pour une personne seule ;
- 18 400 € par an (au lieu de 9 200 €) pour un couple soumis à une imposition commune.

* Sous réserve d'être à plus de 5 ans de l'âge légal de départ en retraite

FISCALITÉ EN CAS DE DÉBLOCAGE ANTICIPÉ

Si le client opte pour la déduction de ses versements

ou Si le client opte pour la non-déductibilité de ses versements

ACQUISITION DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE

Part versements

Imposable selon le barème de l'IR, sans abattement de 10 % + **pas de PS**

Exonération d'IR + **pas de PS**

Part intérêts / plus-values

PFU (ou barème progressif de l'IR + **PS**)

« ACCIDENTS DE LA VIE »

Part versements

Exonération d'IR + **pas de PS**

Part intérêts / plus-values

Exonération d'IR + **PS**

PS : prélèvements sociaux de 17,2 % au 1^{er} janvier 2020

PFU : Prélèvement Forfaitaire Unique de 30 % (12,8 % de prélèvement forfaitaire + 17,2 % de PS)

Déblocage anticipé des PERP de faible montant

La loi dite « loi SAPIN 2 » donne la possibilité aux adhérents d'un PERP de racheter leur contrat sous certaines conditions que vous retrouverez dans la procédure disponible dans MyEAV : TATOU sur PERP Caisse d'Épargne (Guides et Modes opératoires > Contrats non disponibles à l'adhésion > Par produit > PERP CE)

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie Développement - Tirage : 25 000 exemplaires - 66 avenue du Maine 75014 Paris - Tél. : 01 58 40 64 00

Direction de la publication : Bruno GILLES - Responsable de la rédaction : Florence CARROT - Rédaction en chef : Blandine BERNIER - Conception, rédaction et

réalisation : TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Julien CHAMINADE,

Fatou-Etoile FOFANA, Emmanuelle LAMBERT, Gaëlle MARTINET, Tatiana ROMANET, Cécile SAULNIER.

Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement - PEFC / 10-31-1075



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE