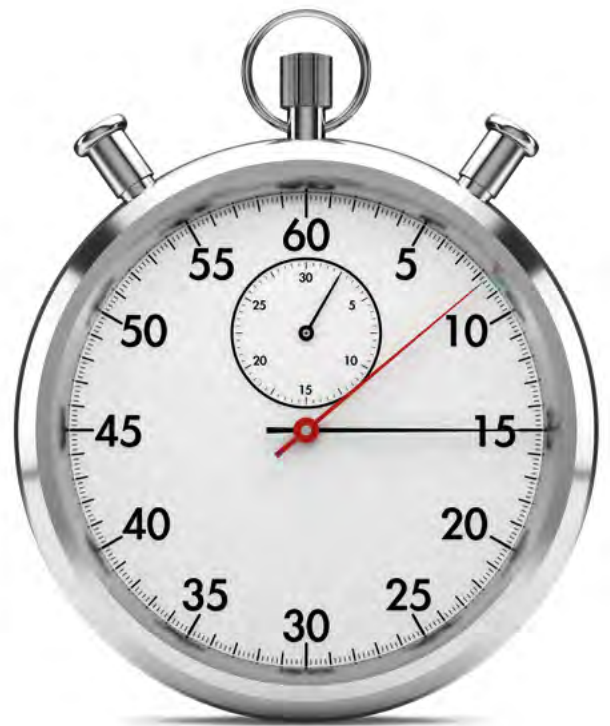


PRÉPARATION DE LA RETRAITE

Toutes les clés
pour que
vos clients soient
dans les temps



P. 2-3

OFFRES

PER et Assurance vie,
des solutions retraite
qui assurent !

P. 4-5

EN ENTRETIEN

Les clés
pour mobiliser
les clients

P. 8

FISCALITÉ

Ce qu'il faut savoir
sur le PER

Retraite

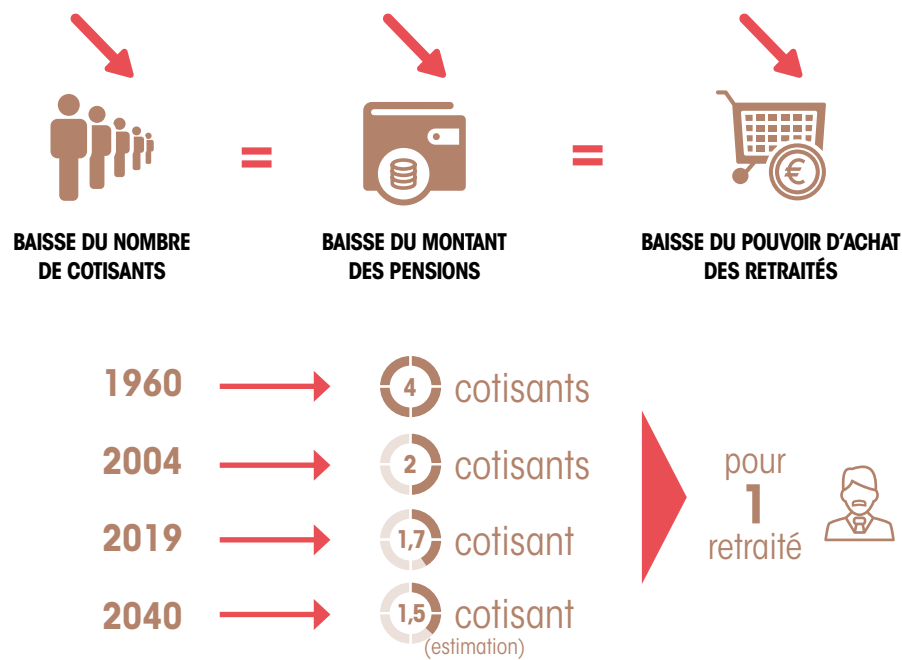
Aidons les clients à anticiper

Les Français n'ont pas attendu la réforme pour faire de la retraite leur actualité. Aujourd'hui, tout le monde sait que, pour préserver son pouvoir d'achat à la retraite, les pensions issues du système de répartition ne suffiront pas. Pourtant, seul un Français sur 4 épargne spécifiquement en vue de cette échéance*. Alors, pour éviter de mauvaises surprises à nos clients, à nous de les aider à passer à l'action. Et, en tant que bancassureurs, vous êtes légitimes pour les accompagner en leur proposant les solutions de placement de long terme qui répondent aux besoins et aux aspirations spécifiques de chacun.

Enjeux

RETRAITE : LA PRÉPARATION INDIVIDUELLE, C'EST ESSENTIEL

■ LA BAISSÉ DES PENSIONS DE RETRAITE EST INÉLUCTABLE



Source : La tribune.fr, 31 janvier 2023

■ TOUS NOS CLIENTS SE SENTENT CONCERNÉS

La réforme place les questions du financement des retraites au cœur de l'actualité. Les Français sont donc très informés des enjeux et sensibilisés.

83 %

des Français s'inquiètent de manquer d'argent à la retraite*.

Les jeunes (25-35 ans) sont très sensibilisés :

près d'1 jeune sur 4

a déjà commencé à épargner pour la retraite*. C'est un phénomène récent.

Préparer financièrement sa retraite aujourd'hui, c'est préserver son pouvoir d'achat plus tard !

* Source : Baromètre Ipsos pour le Cercle des épargnants, 7 février 2023

À la loupe

PER ET ASSURANCE VIE : COUPLÉS OU SEULS, POUR UNE ÉPARGNE RETRAITE OPTIMISÉE

Coupler assurance vie et PER :
pour se donner le plus d'options possibles à la retraite :
bénéficier d'une rente pour le quotidien et d'un capital pour les projets.

	ASSURANCE VIE	MILLEVIE PER / PER CE
OBJECTIF	Se constituer un capital en vue de la retraite.	Se constituer un capital dédié à la retraite.
SOUPLESSE DES VERSEMENTS	Réguliers, ajustables à tous moments et/ou libres.	
AVANTAGES FISCAUX *	Abattement à la sortie en cas de rachat après 8 ans (Voir l'Indispensable 2023, p.190 et 191)	Lors des versements chaque année ou à la sortie au moment de la retraite (détails en p.8).
AVANTAGES TRANSMISSION	En cas de décès, le capital est versé directement à la/aux personne.s désignée.s...	
		... Si le client a choisi l'option de réversion et/ou l'option revenus garantis au moment de la liquidation.
DISPONIBILITÉ**	En capital, à tout moment.	En capital et/ou en rente, au moment de la retraite, sauf cas exceptionnels dont l'achat de sa résidence principale***.

Investir sur un contrat d'assurance vie expose à un risque de perte en capital. Cette exposition varie en fonction des supports sélectionnés. Étudiez avec votre client la solution qui lui convient le mieux.

Pour en savoir plus sur les 2 contrats PER, voir l'Indispensable 2023 p. 44 et suivantes.

À CONSEILLER

► L'ABONNEMENT : UNE SOLUTION SUR LA DURÉE

- Pour augmenter régulièrement son épargne
- Pour lisser la valeur des UC dans la durée, et atténuer l'impact des variations des marchés financiers.

► LES VERSEMENTS LIBRES

Primes, héritages, dons... toutes les occasions sont bonnes pour chercher à augmenter son épargne.

► ASSOCIER AVEC SECUR'FAMILLE 2

pour protéger le projet retraite du couple

Si le client décède lors de la constitution de son épargne retraite, grâce au capital garanti de SECUR' Famille 2, le conjoint disposera d'un capital garanti qu'il pourra garder pour sa retraite**.



ASTUCE CLIENT

Verser chaque mois sur son PER, c'est le même mécanisme que les cotisations obligatoires prélevées sur la fiche de paye.



À SAVOIR

Pour toute adhésion à un contrat SECUR' Famille 2 du 2 mai au 30 juin 2023 inclus.

2 PREMIERS MOIS DE COTISATIONS OFFERTS SOUS CONDITIONS

Valable une seule fois par assuré, et si cotisations mensuelles.

AVEC BANXO, VERSER C'EST FACILE !

► NOUVEAU !

Depuis fin mars 2023, les détenteurs d'assurance vie peuvent effectuer des versements directement depuis leur espace bancaire sur leur contrat grâce à la fonction « Virement ».

► Directement sur Millevie PER

Le conseil : pour gagner en simplicité, verser selon la répartition actuelle de son contrat.

* Selon les conditions et limites des dispositions fiscales en vigueur. ** Sous réserve de l'accord du bénéficiaire acceptant ou du créancier garanti.

*** Selon les conditions, limites ou exclusions des engagements contractuels en vigueur.

Sur le terrain

4 CLÉS POUR SENSIBILISER NOS CLIENTS

1 EN PARLER À TOUS LES ACTIFS

Jeunes, seniors, hommes, femmes, grand public et premium... Ils sont très nombreux à se poser des questions sur leur pouvoir d'achat à la retraite.

Une cible très sensibilisée : les jeunes.

Beaucoup sont convaincus qu'ils n'auront pas de retraite.

La solution : mettre en place une épargne dédiée, pour se prémunir sans pour autant se démunir.

2 OUVRIR LE DIALOGUE

Les accroches :

« Votre retraite, vous la voyez comment financièrement ? »

« Qu'avez-vous mis en place pour préparer financièrement votre retraite ? »

« Savez-vous à combien s'élèvera votre pension à la retraite ? »

« Quel revenu mensuel souhaitez-vous percevoir une fois à la retraite ? »

3 SAISIR TOUTES LES OCCASIONS

► **Entrée en relation :** au moment de la découverte client, proposez toujours un entretien pour un bilan épargne + retraite.

► **Bilan épargne :** évoquer la retraite, c'est incontournable, que votre client ait 20 ou 55 ans.

► **Point projet :** lors du point sur la capacité d'épargne et sa répartition, intégrez un % dédié à la retraite, « pour préserver son revenu ».

► **À tout moment,** si le client exprime son point de vue sur la retraite.

4 S'APPUYER SUR LES OBJECTIONS POUR ARGUMENTER

« C'est tellement loin, je verrai plus tard. »

Guillaume, 27 ans, salarié depuis 3 ans.

« Effectivement, à votre âge, la retraite n'est pas une priorité. Et vous avez sans doute d'autres projets. Vous pouvez concilier la préparation de vos projets et de la retraite qui est sur le long terme. Comme vous avez du temps devant vous, vous pouvez commencer par 30 €/mois. Et plus vous démarrez tôt et plus vous aurez de capital disponible lors de la retraite. »

« J'ai tellement d'autres projets en tête !

Je ne vais pas tout bloquer pour la retraite. »

Amandine, 32 ans, comptable.

« Je comprends tout à fait. Nos solutions sont conçues pour vous accompagner, non pour vous bloquer. Avec l'assurance vie, vous restez libre de disposer de votre capital comme vous le souhaitez*. Et avec le PER, le capital reste disponible pour l'achat de votre résidence principale. En plus, vous pouvez combiner les deux ! Regardons cela ensemble si vous voulez bien. »

*C'est à vous
de prendre
l'initiative !*

REPÈRES

Plus d'un tiers de salaire en moins à la retraite !

- Salarié non cadre génération née dans les années 1970 :
– **35 % du salaire.**
- Salarié cadre génération née dans les années 1970 :
– **50 % du salaire.**

Source : simulation site Caisse d'Épargne – avril 2023

Si votre client veut aller plus loin, allez sur le simulateur : 2 clics suffisent pour une estimation personnalisée : www.caisse-epargne.fr/conseils/simulateur-retraite/

Pendant 30 ans

30 € / mois	10 800 €
50 € / mois	18 000 €
100 € / mois	36 000 €
150 € / mois	54 000 €

Hors frais – hors moins et plus-values

LA RETRAITE MAIS PAS QUE...

Le PER peut aussi être utilisé pour l'acquisition de sa résidence principale.

« J'ai déjà 300 000 € de côté. »

Christophe, 44 ans, commerçant, client premium.

« Certes, vous avez déjà un patrimoine important. Mais considérons que vous vivrez 20 ans après la retraite. Ces 300 000 €, répartis sur les 20 ans, ça vous procure 1 000 € par mois pour compléter votre pension. Est-ce que cela va suffire pour maintenir votre niveau de vie, sachant que vos revenus auront diminué de 50 % ? Une solution pour rester serein serait d'ouvrir un contrat dédié, qui offre aussi des avantages fiscaux**. Nous pouvons lancer d'abord une simulation pour voir ce qu'il vous faudrait pour maintenir votre pouvoir d'achat à la retraite... »

« J'ai déjà des plans retraite dans différentes entreprises qui m'ont employé »

Pierre-Jean, 36 ans, ingénieur.

« Parfait, savez-vous à combien ils s'élèvent ? Vous pourriez avoir une meilleure visibilité en regroupant ces contrats collectifs dans un seul. C'est très simple, il suffit d'ouvrir un PER, nous nous occuperons ensuite du transfert, contrat par contrat. »

« Hors de question de bloquer mon capital. »

Valérie, 48 ans, cadre administratif.

« Ainsi, vous souhaitez être libre de l'utilisation de votre épargne. C'est ce que permet l'association de l'assurance vie et du PER. Avec l'assurance vie, votre épargne est disponible* à tout moment, avant comme après la retraite. Avec le PER, une fois à la retraite, vous faites ce que vous voulez : vous pouvez choisir une sortie soit en capital, soit en rente, soit partiellement en capital et en rente. »

« S'il m'arrive quelque chose avant la retraite, que va devenir cet argent ? »

Maxime, 54 ans, consultant informatique.

« Pour le PER comme pour l'assurance vie, vous désignez le ou les bénéficiaires de votre choix. Ils toucheront l'intégralité du capital constitué sur vos contrats (rachats éventuels et fiscalité déduits). »

* Sous réserve de l'accord du bénéficiaire acceptant ou du créancier garanti. ** Selon les conditions et limites des dispositions fiscales en vigueur.

**UNE ÉPARGNE TAMPON
pour ne jamais rester
sans revenus**

Entre la fin de l'activité professionnelle et le premier versement de la pension de retraite, il peut s'écouler un certain temps sans percevoir de revenus. Se constituer un capital qui fera tampon pendant cette période peut être très appréciable.

Focus

MILLEVIE PER ET PER CE : 2 CONTRATS RESPONSABLES ET DURABLES

Plus de
50 %
de fonds éthiques
dans chaque PER,
pour stimuler
une économie vertueuse.

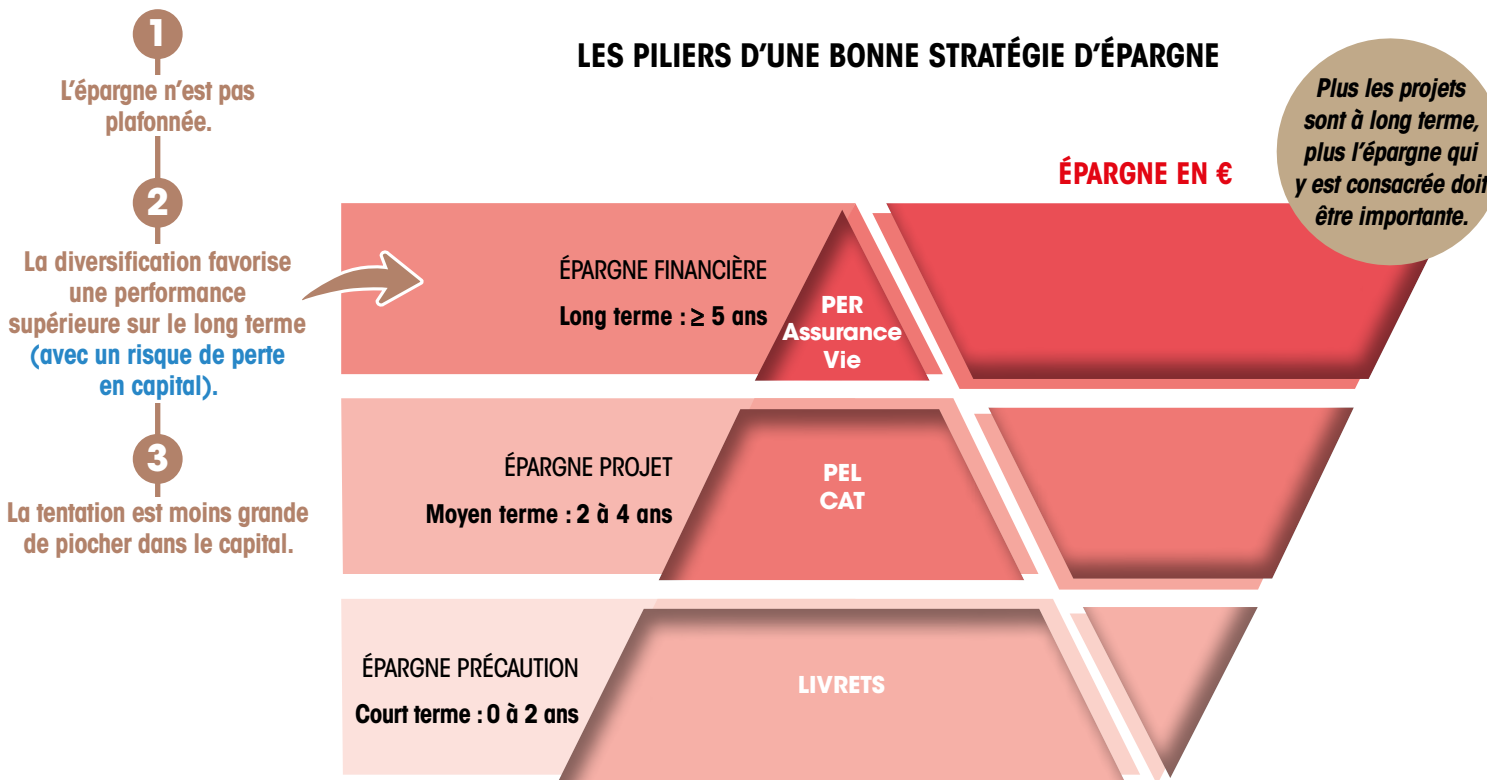
Pour
2
Français sur 3,
c'est important de se voir proposer
par son banquier des placements
« responsables » ou « durables ».

Source : Sondage OpinionWay pour l'AMF 2021



Zoom

POURQUOI PRÉFÉRER UNE SOLUTION D'ÉPARGNE LONG TERME POUR LA RETRAITE ?



QUESTION/RÉPONSE



« La performance de mon PER n'a pas été au rendez-vous en 2022. »

Qu'est-ce que cela présage pour la suite ? »

Effectivement, l'année 2022 a notamment été marquée par une hausse de l'inflation et le conflit en Ukraine qui ont été source de forte volatilité des marchés financiers. Cela a entraîné une forte baisse sur les actions.

Il est donc normal de constater une baisse de rendement sur les contrats PER investis sur des supports d'unités de compte risqués ; tout comme pour les autres placements financiers. Gardez en tête que votre PER est un produit de placement de long terme, sa performance doit donc s'apprécier sur une période longue et non pas sur une année.

Les performances de 2022 ne présagent en rien du rendement de votre PER au moment de votre départ à la retraite.

Pour consulter les performances des UC de Millevie PER dans MyEAV : dans le produit > onglet « Documents à destination du conseiller » > Tableau de performance des UC.

À SAVOIR



Si vos clients veulent tout regrouper en un seul PER

VERSEMENTS EN CAS DE TRANSFERT SUR LES CONTRATS PER

COMPARTIMENT 1

PERP, MADELIN, PREFON, UMR, Complément retraite de hospitaliers, Contrats PERE dit « ARTICLE 83 » (pour les droits attachés aux versements volontaires), PER (pour les droits attachés aux versements volontaires)

COMPARTIMENT 2

PERCO, PER (pour les droits attachés à l'épargne salariale, à l'abondement, aux jours CET ou de repos non pris)

COMPARTIMENT 3

Contrats PERE dit « ARTICLE 83 » (pour les droits attachés aux versements obligatoires), PER (pour les droits attachés aux versements obligatoires)

Cécile CHARLAINE,

CONSEILLÈRE FINANCIÈRE

AGENCE DE CHÂTILLON,

CAISSE D'ÉPARGNE ÎLE-DE-FRANCE



« Le PER est plus simple à proposer que j'imaginai. »

Premiers pas

À la suite d'une reconversion, j'exerce depuis 2022 comme conseillère financière. Avant, je n'avais jamais vendu de PER. Finalement, ce produit est plus simple à proposer que j'imaginai : la retraite est un sujet d'actualité et les clients posent peu de questions pointues. Et s'ils le font, je n'éprouve pas de complexe à regarder l'Indispensable : « Eh oui, je vérifie, comme un médecin vérifie une information dans le Vidal ».

Clés de réussite

La clé, c'est la préparation du rendez-vous. J'y passe environ 15 minutes. Je balaye tout. Si un client verse 1 000 euros par mois sur un livret, ou si un autre accumule des montants très importants sur son compte courant, je sais que je vais les sensibiliser à des stratégies d'épargne différentes. Et quand le client arrive, je sais globalement quoi proposer.

Approche

Je parle retraite à tous, sans distinction d'âge ou de revenu, en m'appuyant sur la découverte. En général, je présente le PER comme ce qui va leur procurer un revenu complémentaire à la retraite.

Concernant les plus jeunes, je les interroge : « Maintenant que vous gagnez votre vie, quels sont vos projets ? ». Et je rebondis sur l'achat immobilier, une échéance plus proche pour eux que la retraite. Je souligne qu'il n'y a aucune contre-indication à associer PEL et PER, au contraire.

Pour les clients CSP + je mets en avant la souplesse et les avantages fiscaux.

Pour les revenus moins élevés, la possibilité de capitaliser à son rythme pour la retraite.

Objections

« C'est bloqué » : c'est pourquoi le couplage avec l'assurance vie est la solution retraite par excellence.

« Mon PEL et mon LDD sont au plafond : c'est suffisant » : je demande : « Vous avez besoin de combien d'épargne devant vous pour être rassuré ? 15 000 euros ? Vous les avez déjà. Maintenant, voici ce que vous pourriez faire avec votre capacité d'épargne actuelle... ». Et je les invite à penser au long terme.



Sophie KOHEN,

CONSEILLÈRE PREMIUM

AGENCE DE LA MURE,

CAISSE D'ÉPARGNE RHÔNE-ALPES

« Tous ont besoin de préparer leur retraite, y compris les clients non imposables. »

Cibles

Ce qui me séduit dans le PER est qu'il s'adresse à tous les profils de clientèle. Y compris aux clients non imposables. Tous ont besoin d'anticiper leur retraite. Pour les jeunes en début de carrière, il sera plutôt question de l'achat de leur résidence principale. Tous les entretiens sont propices pour évoquer le sujet de la retraite.

L'argument souplesse

Le PER est connu pour son régime fiscal avantageux car il permet la déduction des versements du revenu imposable ; et comme je le dis à mes clients, c'est la cerise sur le gâteau. L'intérêt du produit, c'est son horizon et aussi sa souplesse : désormais on peut l'utiliser comme apport pour financer l'achat d'une résidence principale. Par ailleurs, les versements ne sont pas obligatoires. On peut les moduler, les suspendre. On a le choix dans le mode de sortie à la retraite (capital, rente, rente + capital, capital fractionné). De plus, en cas de décès avant la retraite, le capital est reversé aux bénéficiaires hors succession, comme l'assurance vie.

En entretien

J'adapte mon discours au taux d'imposition, en gardant en tête que les clients n'aiment pas se sentir coincés.

Si mon client est peu imposable, je le sensibilise à la perte de revenu à la retraite : « Vous pouvez commencer à vous constituer un capital en versant 30 € par mois, sachant que vous pouvez les suspendre si besoin. Par ailleurs, si vous n'optez pas pour la déduction des versements, vous bénéficierez d'une fiscalité allégée à la sortie ».

Si mon client bénéficie d'un gros salaire, je provoque : « Vous payez beaucoup d'impôts ! » L'idée est qu'il soit demandeur de solutions.

L'abonnement, un incontournable

Conseiller systématiquement l'abonnement, pour lisser l'investissement moyen sur les unités de compte et minimiser le risque. Aux clients à petits revenus et gros patrimoine, je propose d'opter pour un versement régulier minimum. Je démontre qu'il est moins dangereux de verser 50 euros par mois que 10 000 euros d'un seul coup.



FISCALITÉ DU PER Allégée à l'entrée OU à la sortie selon le choix du client

UN AVANTAGE FISCAL RELATIF À L'ENTRÉE

Les versements volontaires réalisés par le titulaire du plan au cours d'une année sont déductibles des revenus imposables (pour les salariés) ou des bénéfices professionnels (pour les travailleurs non salariés) de cette même année.

Cette déduction ne doit pas dépasser un montant de plafond global fixé annuellement pour chaque membre du foyer fiscal.

MONTANT DES DÉDUCTIONS DE VERSEMENTS EN 2023 POUR LES SALARIÉS

Déduction des versements effectués en 2023 du revenu imposable de l'année dans la limite des plafonds suivants :

- 4 114 € si les revenus professionnels sont inférieurs ou égaux à 41 136 € (1 PASS N-1),
- ou 10 % des revenus professionnels déclarés en N-1 avec une déduction maximale de 32 908 € si les revenus professionnels sont supérieurs à 41 136 € (1 PASS N-1).

À L'EXCLUSION des versements issus de transfert d'un PERP, Madelin, article 83 (versements volontaires).

AVEC SA CONTREPARTIE À LA SORTIE

Toutefois, lors de la liquidation du plan, quand le titulaire récupère son épargne à la retraite, les versements qui ont profité de l'avantage fiscal à l'entrée sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR).

QUID DE LA RENONCIATION À LA DÉDUCTION FISCALE ?

Le titulaire du PER peut choisir de renoncer à la déductibilité des versements à l'entrée. Cette option, irrévocable, doit être exercée au plus tard au moment du versement et peut par exemple présenter un intérêt pour les personnes qui ne seraient pas imposables.

Dans ce cas, la contrepartie est une fiscalité allégée à la sortie.

Le client choisit la sortie EN CAPITAL

Versements exonérés d'IR

+

Imposition des intérêts et plus-values au taux forfaitaire de 12,8 % ou sur option au barème progressif de l'IR

+

PS de 17,2 %

Le client choisit la sortie EN RENTE

Régime fiscal des RVTG (Rente Viagère à Titre Onéreux)
Barème progressif sur une fraction de la rente en fonction de l'âge du bénéficiaire à l'entrée en jouissance

+

PS de 17,2 % sur la même fraction

SORTIES ANTICIPÉES

Pour acquisition de la résidence principale (sauf compartiment 3)

► Fiscalité identique à celle de la sortie en capital du compartiment d'origine.

Pour cas de force majeure

► Exonération d'IR
+
PS de 17,2 % sur les intérêts et plus-values

Les 5 cas de déblocage liés aux accidents de la vie

- Décès du conjoint ou du partenaire PACS.
- Invalidité de l'épargnant, du conjoint ou du partenaire de PACS ou des enfants.
- Surendettement.
- Expiration des droits à l'assurance chômage ou cessation du mandat social.
- Cessation d'activité non salariée de l'épargnant à la suite d'une liquidation judiciaire.

Le client choisit la sortie EN CAPITAL

Barème progressif IR sur les versements

+

Imposition des intérêts et plus-values au taux forfaitaire de 12,8 % ou sur option au barème progressif de l'IR

+

PS de 17,2 %

Le client choisit la sortie EN RENTE

Régime fiscal des RVTG (Rente Viagère à Titre Gratuit)
Barème progressif IR après abattement de 10 %

+

PS de 17,2 % sur une fraction de la rente en fonction de l'âge du bénéficiaire à l'entrée en jouissance (régime fiscal des rentes viagères à titre onéreux)

Pour plus de détail sur la fiscalité du PER, rendez-vous dans l'Indispensable 2023 p.192.

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie Développement - Tirage : 22 500 exemplaires - CS 11440 - 75709 PARIS CEDEX 13 - Tél. : 07 61 61 55 44
Direction de la publication : Guillaume CADE - 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 : Frédéric BAUDOIN, Élodie BOSSE, Fatou-Étoile FOFANA, Odile HAROUYTOUN, Nathalie KAMBIRE, Gaëlle MARTINET, Souliman OULAD ALI, Cécile SAULNIER, Tatiana SINIAKOVA, Sandrine VANNIERE.

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



Ecureuil Vie
CAISSE D'ÉPARGNE