

Les Echos

PATRIMOINE

RETRAITE Trois ans après le lancement du nouveau plan d'épargne retraite, 3,5 millions de Français détiennent un PER dans sa forme majoritaire, l'assurantiel. Son encours, en progression, reste toutefois marginal au regard du mastodonte que représente l'assurance-vie.

Les innovations qui font pétiller le PER

Marie-Eve Frenay
@MarieEveFRENAY

Successor des complexes Perco, Madelin, PERP et autres, le plan d'épargne retraite (PER) a fêté ses 3 ans le 1^{er} octobre. Un anniversaire prometteur. A fin août, d'après France Assureurs, qui représente 247 assureurs, soit 99 % du marché des sociétés régies par le Code des assurances, 3,5 millions d'épargnants détenaient un PER auprès d'un assureur, soit 900.000 de plus qu'au 1^{er} janvier. Ce chiffre ne tient pas compte des ouvertures émanant des institutions de prévoyance, des mutuelles et des sociétés de gestion, qui font grimper à plus de 4 millions le nombre de Français détenant un PER.

Toutefois, le PER reste anecdotique au regard de la manne financière que représente l'assurance-vie, enveloppe privilégiée pour épargner en vue de la retraite. Fin août, les encours sur les PER des assureurs représentaient seulement l'équivalent de 2,4 % des sommes hébergées sur les assurances-vie : 43,6 milliards d'euros sur les PER assurantiel, contre 1.826 milliards en assurance-vie.

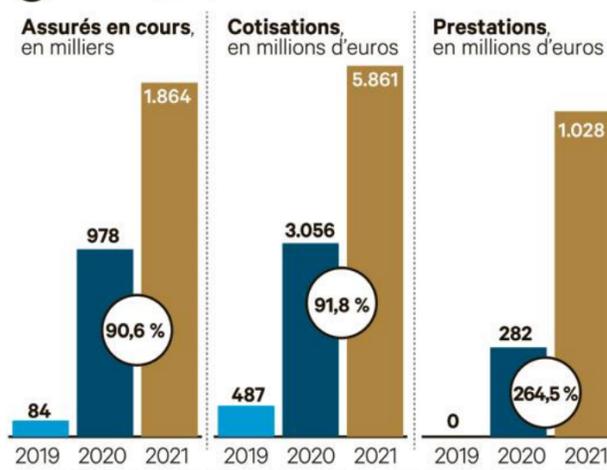
Pour capter cette clientèle, plusieurs acteurs de l'épargne lancent en ce moment leur propre enveloppe. « Le plan d'épargne retraite individuel est devenu un incontournable de l'épargne retraite avec une forte dynamique auprès des actifs, souhaitant faire valoriser leur capital retraite, le transmettre ou encore pour protéger leurs proches », explique le groupe de gestion privée Meeschaert, qui a annoncé le 19 septembre la création d'un PER destiné à une clientèle haut de gamme en partenariat avec l'assureur UMR.

UN NOUVEAU PER LOW COST

Mais la promotion du PER émane d'abord de sociétés récentes, à l'image de Nalo. Cette entreprise de conseil en investissement financier s'est lancée commercialement en 2017 avec une assurance-vie en gestion pilotée personnalisable et s'est ouverte le 6 octobre au plan d'épargne retraite. « Nous avions prévu de lancer d'abord une assurance-vie pour les enfants. Mais nous avons revu notre stratégie pour proposer en priorité le PER, constatant que la préparation de la retraite arrivait en tête des projets de nos clients devant l'achat de la résidence principale et le financement des études », explique Numa Jequier, président de Nalo. Bien que le client moyen de Nalo ait seulement la trentaine, cet objectif retraite n'étonne pas son dirigeant qui le justifie par la baisse attendue du niveau

Le plan d'épargne retraite séduit toujours plus d'épargnants

Var. 2021/2020, en %



« LES ÉCHOS » / SOURCE : FRANCE ASSUREURS / PHOTO : ISTOCK

de vie à la retraite. Selon les dernières projections du Conseil d'orientation des retraites, le taux de remplacement (le rapport entre la pension de retraite et la moyenne des 12 derniers salaires) pour un salarié du secteur privé né dans les années 1950 était de 74,8 %. Ce pourcentage pourrait baisser à 66 % pour les salariés nés dans les années 1980.

« Notre PER s'inscrit dans la droite lignée de notre assurance-vie, ce, d'abord sur notre positionnement sur les frais bas », indique Numa Jequier. Frais d'enveloppe, de gestion pilotée et des unités de compte compris, le coût annuel s'élève à 1,6 % comme son concurrent Yomoni. Les mandats de Nalo sont composés d'ETF qui répliquent des indices boursiers et dont la gestion est, de fait, moins onéreuse que les supports de gestion active. Le contrat de Nalo, assuré par Apicil, est dépourvu de frais sur versement. En plus de la gestion pilotée dite « horizon », obligatoire dans le cadre du PER, il propose la construction d'une allocation personnalisée de la même manière que pour son assurance-vie.

DES OUTILS AU SERVICE DE L'ÉPARGNANT

Un autre nouveau venu s'est spécialisé exclusivement sur le PER. « Avec Monaliza, nous créons une pure player de l'épargne retraite qui

a pour vocation, via plusieurs outils de simulation développés en interne, d'accompagner les Français, salariés ou non, dans la création d'un PER qui soit adapté à leurs profil et attentes », explique son cofondateur John Elalouf. Il revendique actuellement 1.600 personnes s'étant préinscrites cet été. Rien d'original côté produit, il s'agit d'un PER assurantiel garanti par GAN. Mais pour John Elalouf, l'originalité de sa start-up est ailleurs.

Ce courtier en assurance propose plusieurs portes d'entrée aux internautes : « Un premier simulateur destiné à ceux qui savent combien ils veulent épargner régulièrement pour leur permettre d'estimer le capital disponible à la retraite, un centre sur la réduction d'impôt du PER, et le dernier est une projection des revenus à la retraite en fonction du statut, de la profession ou encore de la situation familiale. » A la différence de beaucoup de courtiers en ligne, Monaliza applique des frais sur versement de 1,5 % à 2 %. Ces frais s'ajoutent aux frais de gestion annuels, représentant quelque 1,5 % selon les unités de compte retenues, essentiellement des ETF et des fonds profilés. « Je ne lance pas une fintech pour faire du zéro frais. Nous voulons offrir un réel accompagnement humain, avisé et individualisé, qui nous différencie des acteurs purement digitaux », justifie John Elalouf.



gestionnaire donne un horizon de déblocage à la souscription, celle-ci peut se révéler approximative. Or, comme le PER est normalement bloqué jusqu'à la retraite, cette illiquidité est moins problématique.

« Le partenariat avec Altaroc dépasse le PER, souligne Sébastien d'Ornano. Altaroc propose deux fonds. Le fonds professionnel de capital-investissement, accessible à partir de 100.000 euros investis sur cinq ans, est déjà disponible sur nos comptes titres. Dans les prochains jours, son fonds commun de placement à risque sera accessible dans notre PER à partir de 10.000 euros investis en une fois. » Techniquement, Yomoni propose un unique fonds, investi dans plusieurs fonds d'Altaroc, avec une exposition internationale (dont 40 % aux Etats-Unis et 40 % en Europe). Si la fintech n'a pas encore le nom des sociétés composant son fonds de fonds, Sébastien d'Ornano met en avant le millésime précédent : « Altaroc a investi dans beaucoup de licornes françaises dont Black Market et Pay-Fit. » Toutefois, alors que ses traditionnels mandats en ETF ne supportent que 1,6 % de frais annuels (enveloppe, gestion et UC compris), les seuls frais de gestion sur le fonds de private equity s'établissent entre 1,5 % et 2,5 % par an selon la somme investie. « Il faut être lucide, il est impossible de rester sur le même niveau de tarification avec le private equity. Mais on vise des taux de rendement interne nets de frais de gestion autour des 10 % », met en avant le président de Yomoni.

LANCEMENT D'UN COMPARETEUR

Avec l'arrivée de ces nouveaux PER, les comparaisons deviennent difficiles. Dans ce contexte, l'initiative d'Active Asset Allocation, qui propose aux gérants des outils d'ingénierie financière, pourrait venir en aide aux épargnants indécis. A l'occasion du Salon Patrimonia, fin septembre, il a inauguré un comparateur en ligne de gestions pilotées de PER et d'assurance-vie. Baptisé « mespetepetepilotees.fr », ce site compare les mandats en fonction de leur performance nette de frais avec la possibilité de les trier en fonction de leur indicateur de risque (le SRR1).

« Il s'agit d'une version bêta », prévient Adina Grigoriu, fondatrice d'Active Asset Allocation. Pour le moment, le comparateur n'intègre qu'une vingtaine de gestions pilotées (partenaires du site), dont UAF Life Patrimoine, une plateforme de distribution dédiée aux conseils en gestion de patrimoine, Tailor Asset Management ou Meilleurtaux Placement. ■

LA MAISON DE LA SEMAINE



Capifrance

Finistère Nord

Cette maison de 140 m², sur un terrain de 1.900 m², se situe à Plouguerneau, à quelques pas de la plage. Elle dispose de 4 chambres et d'un séjour de 27 m² donnant sur une terrasse.

Vue sur mer

La propriété offre une vue à 180° sur le port du Koréjou et l'île Vierge. Prévoit une enveloppe pour des travaux d'isolation, d'électricité et de chauffage, actuellement au fioul.

Prix

539.250 euros (honoraires à la charge du vendeur)

RETROUVEZ LE BIEN DE LA SEMAINE SUR LESECHOS.FR/PATRIMOINE

CYRUS
conseil

Gestion Privée
Gestion de Fortune
Family Office

ENSEMBLE,
DONNONS DU SENS
À VOTRE PATRIMOINE

CYRUS CONSEIL S.A.S au capital de 1 074 001,60 EUROS RCS PARIS B 350 529 111 - 50 boulevard Haussmann - 75009 Paris
Adhérente de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07001194 en qualité de : Courtier en assurance - Courtier en opérations de banque et services de paiement. Conseiller en investissements financiers. Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte n° CPI 7501 2018 000 029 864 délivrée par la CCI de Paris, RCP et Garantie Financière auprès de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD