

PETIT DÉJEUNER COMPLIANCE

siapartners



Loi PACTE : Epargne retraite et ses enjeux opérationnels

15 Janvier 2019



Sophie LEGOFF
Associate Partner

SIA PARTNERS



Frank WISMER
Avocat associé

AVANTY Avocats



Matthieu MENGEL
Senior Consultant

SIA PARTNERS



Evelyne LAYBROS
Ex Responsable Marketing

Crédit Agricole Assurances



Henri DEBRUYNE
Président & CEO

MEDI

Sommaire



Actualités juridiques de l'épargne retraite

2

Gouvernance produit

3

Distribution : Compétence et devoir de conseil

4

Synthèse

Actualités juridiques de l'épargne retraite

La réforme de l'épargne retraite

Extrait de l'introduction faite par Bruno LE MAIRE à l'Assemblée Nationale :



Actualités juridiques de l'épargne retraite

Projet de loi Pacte, LF 2019, LFSS 2019 et loi "MUES"



Le "Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises" ("PACTE")

ambitionne de réformer et de simplifier l'environnement juridique des entreprises. Il refond les dispositifs de retraite supplémentaire et encourage le développement des dispositifs d'épargne salariale.

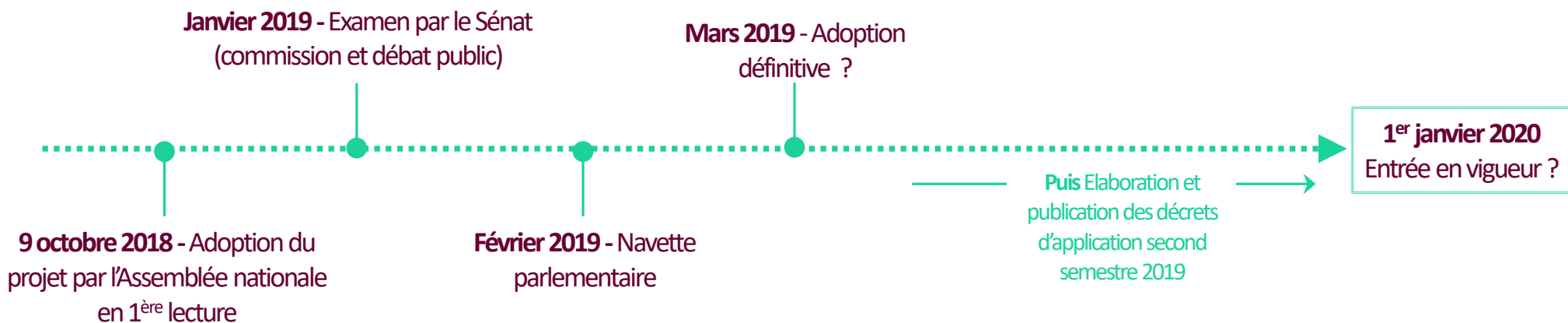


Trois séries mesures portant directement sur l'épargne retraite :

1. instauration d'un dispositif socle : le **Plan d'Épargne Retraite** (" PER "),
2. habilitation du gouvernement à procéder par voie d'**ordonnance(s)** pour réformer le dispositif de **retraite par capitalisation**,
3. habilitation du gouvernement à transposer par voie d'**ordonnance** la directive « portabilité », en vue de refondre le système français **des retraites à prestations définies**.



Le calendrier :



Actualités juridiques de l'épargne retraite

Projet de loi Pacte, LF 2019, LFSS 2019 et loi "MUES"



PER : (Code Monétaire et Financier Art. L.224-1 et suivant.)

Création d'un **dispositif "socle"** :

- **alimenté par des** versements volontaires, les sommes issues de l'épargne salariale + sommes issues du CET ou de jours de repos non pris, de contributions obligatoires du salarié ou de l'employeur dans le cadre d'un régime d'entreprise,
- via des comptes titres ou des contrats d'assurance,
- avec une faculté de transfert des droits,
- dont la prestation prend la forme d'un **capital** ou de **rentes viagères** affectées d'une option de réversion, servi à compter de la date de liquidation de la pension de vieillesse ou de l'âge minimal de liquidation, c'est-à-dire **62 ans**.

Ordonnance(s) « retraite capitalisation » sur :

- des mesures d'harmonisation de l'ensemble des produits,
- des mesures spécifiques aux produits collectifs et individuels,
- des mesures propres aux produits assurantiels ainsi que toutes les mesures de coordination nécessaires.

Actualités juridiques de l'épargne retraite

Projet de loi Pacte, LF 2019, LFSS 2019 et loi "MUES"



Forfait social :

Suppression à compter du 1^{er} janvier 2019 pour :

- les entreprises qui ne sont pas soumises à l'obligation de mettre en place un dispositif de participation, sur les versements issus des primes d'intéressement et de participation, ainsi que les abondements des employeurs aux plans d'épargne ;
- les entreprises qui emploient au moins 50 salariés et moins de 250 salariés sur les primes d'intéressement.

Abaissement à 10 % pour les abondements de l'entreprise aux plans d'épargne permettant l'acquisition d'actions ou de certificats d'investissement émis par l'entreprise ou par une entreprise incluse dans le même périmètre de consolidation.



Points en suspens et scénarii possibles à date :

Possibilité de **fiscalisation des capitaux en sortie** des produits

QUID de la **transférabilité en provenance du fonds euros** au profit du nouveau véhicule PER ? Dans quelles conditions ?

Une enveloppe fiscale à l'entrée harmonisée et boostée par rapport au taux actuel (**enveloppe FILLON boostée ?**)

Harmonisation fiscale et para fiscale des versements individuels volontaires **sur l'ensemble des produits : traitement différencié des capitaux et des versements** avant et après entrée en vigueur du PER ?

Sommaire

1

Actualités juridiques de l'épargne retraite

2

Gouvernance produit

3

Distribution : Compétence et devoir de conseil

4

Synthèse

Gouvernance produit

Rappel – La Directive Distribution des Assurances



La directive européenne de distribution des assurances, entrée en vigueur depuis le 1^{er} octobre 2018, s'est donnée comme ambitions :



- **D'homogénéiser** les pratiques commerciales au sein de l'UE,



- De **renforcer la protection du consommateur**.

L'un des points structurants de cette directive concerne l'obligation de formalisation de la **gouvernance produit** :

Acteurs

L'ensemble des directions impliquées dans la vie du produit :

- ✓ Actuariat
- ✓ Développement
- ✓ Informatique
- ✓ Organisation
- ✓ Stratégie et marketing
- ✓ Risque et conformité
- ✓ Finances
- ✓ Comptabilité



BONNE PRATIQUE

Définition d'une comitologie efficace

Conception du produit



- ✓ Définition du marché cible
- ✓ Evaluation des risques pour le client
- ✓ Mise en adéquation produit / marché / distribution
- ✓ Testing

Validation



Surveillance du produit



- ✓ Animation des distributeurs
- ✓ Définition d'indicateurs
- ✓ Dispositif d'alerte

Gouvernance produit

Les impacts opérationnels de la réforme retraite et synergies avec la DDA

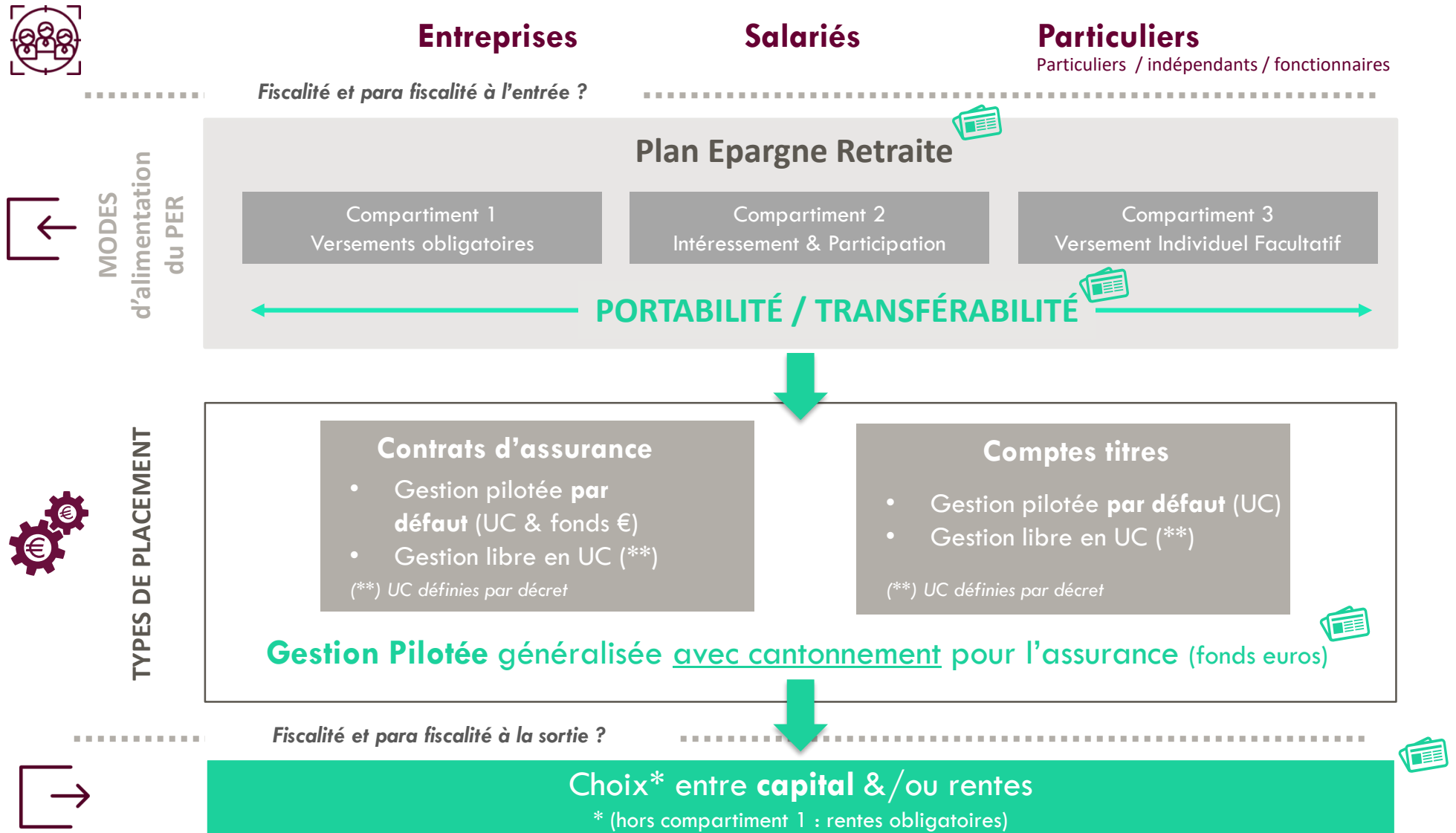


Les **impacts de la réforme retraite sont multiples** et ne se limitent pas aux directions traditionnellement concernées par la gouvernance produit. Ce tableau propose un panorama des principaux impacts opérationnels identifiés.

Direction concernée	Impact opérationnel	Synergie DDA	Difficulté de mise en œuvre
Direction Marketing	Reconcevoir les produits en cohérence avec le cadre réglementaire Faire face à l'ouverture de la concurrence (asset manager)	✓	★ ★ ★ ☆
Direction Commerciale	Formation de la force de vente et orientation de leurs actions Renforcement du devoir de conseil	✓	★ ★ ☆ ☆
Direction Technique	Réévaluation de la solvabilité et des risques	X	★ ★ ★ ☆
Direction Financière	Equilibre actifs / passif et gestion de la liquidité	X	★ ★ ★ ★
Direction Comptabilité	Généralisation du cantonnement des engagements de retraite	X	★ ★ ★ ☆
Direction SI	Reconception des outils de gestion Evolution des espaces adhérents	✓	★ ★ ★ ★
Direction Juridique	Mise à jour de la documentation contractuelle des produits	✓	★ ★ ☆ ☆

Gouvernance produit

Schéma global du fonctionnement du PER



Gouvernance produit

Une nouvelle source de revenus, si...



Face à ce paysage redéfini, tant au plan réglementaire que concurrentiel, les acteurs du marché ont l'opportunité de saisir **de nouvelles sources de revenus**

DE FORTS POTENTIELS D'ÉPARGNE

Des **frontières plus fluides et itératives** entre :

- D'une part, le marché des collectives et le marché de l'individuel,
- D'autre part, l'épargne retraite et l'épargne salariale.

Un nouveau paradigme émerge, un **bing bang** dans les organisations actuelles à saisir au plus vite au regard des délais de mise en œuvre.

UNE GOUVERNANCE DDA A APPLIQUER

- Des **clientèles cible à identifier** finement sur chaque segment : particuliers / fonction publique / professionnels / TPE / ETI / grandes entreprises
 - Des variantes du marketing mix à décliner par cible
- Des **zones test appropriées** pour chaque clientèle et probante pour en tirer des enseignements significatifs avant le lancement à échelle réelle
 - Une reprise du **management des réseaux**

EMERGENCE D'UN NOUVEAU MARCHÉ

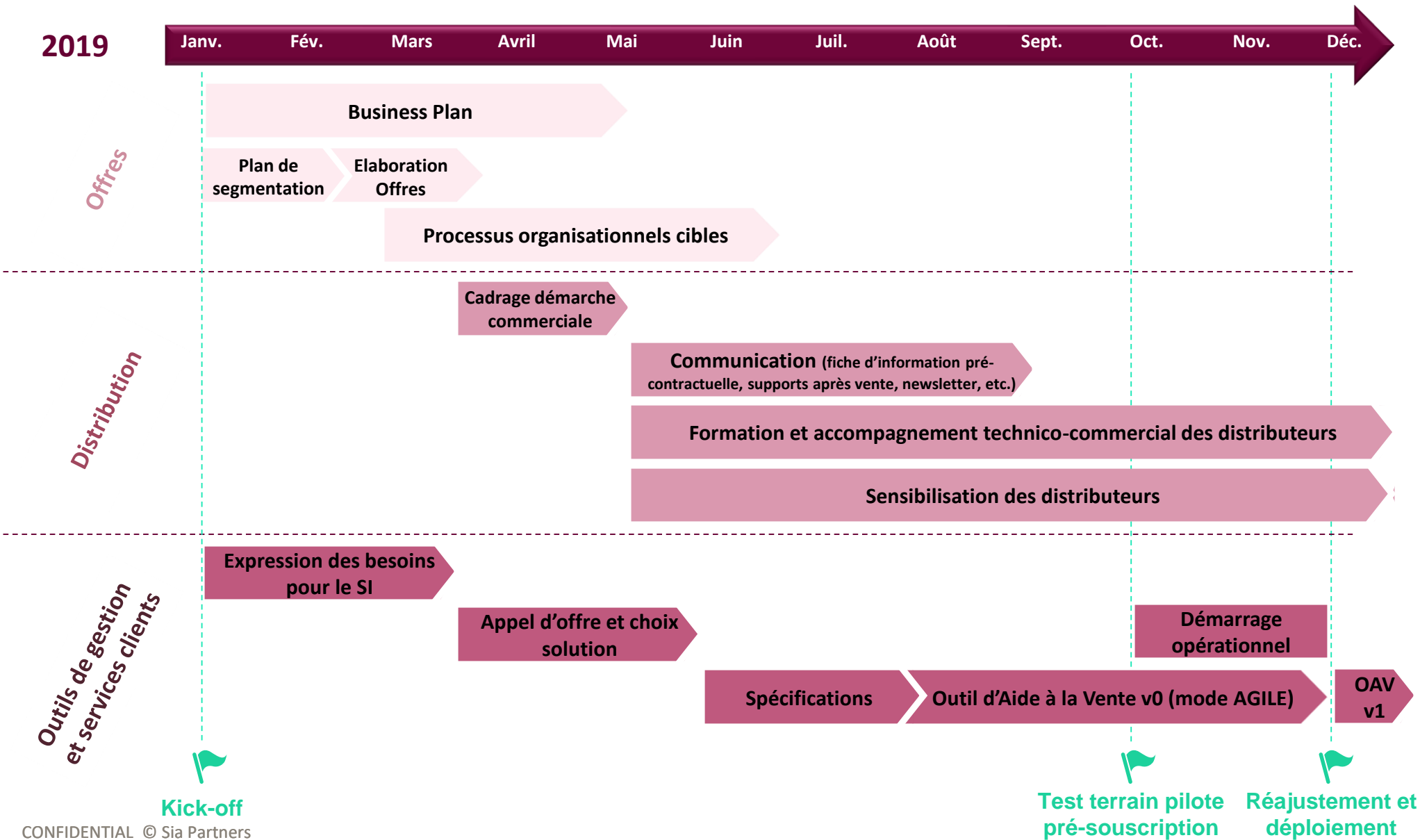
Une nécessité pour chaque acteur **d'apprécier ses forces et ses faiblesses** afin de se positionner au mieux au sein de ce marché

COOPERATION ENTRE ACTEURS

Une stratégie commune et une coopération incontournable entre **gestionnaire d'actifs et assureur** sur tout le marketing mix. Un mode coopératif entre les deux métiers allié à une mise en concurrence.

Gouvernance produit

Focus sur le mode projet



Gouvernance produit

Les clés de succès



Les orientations produits

Homogénéiser les produits tant à l'entrée qu'en sortie.

~~~

**Se différencier** coûte que coûte sur les services périphériques en présence de produits très réglementés.

~~~

Renforcer le conseil à partir des besoins des clients et ce, sur toute la durée de vie du produit.

~~~

Privilégier des **produits simples et transparents** à tous points de vue avec architecture ouverte.

~~~

Bâtir des **offres transverses** avec une coopération étroite entre asset managers et assureurs : **un éclatement du modèle actuel des organisations.**



La communication

Miser sur une communication offensive et en conformité avec les obligations de transparence liées à la directive DDA.

~~~

**Soutenir et accompagner** l'effort de l'épargnant dans le temps à partir de données objectives et factuelles.

~~~

Informier mieux le client à tous les stades de la vie des produits et en particulier au cours de la phase de constitution des droits à retraite :

- Être clair
- Estimer annuellement les droits obtenus à terme
- Faire vivre ces dispositifs d'épargne dans la durée tout en réassurant au long cours : quantifier le rapport effort financier/prestation atteinte au moment de la cessation d'activité.,
- Inciter et raviver régulièrement l'effort d'épargne par tous moyens



Les Systèmes d'Information

Adopter des **systèmes de gestion harmonisés et flexibles** permettant de se conformer aux nouvelles possibilités de gestion des produits : **réceptacle unique, portabilité et transférabilité**

~~~

Prévoir un accès internet, créer un **vecteur de gestion des contrats** pour le client quels que soient son statut et son mode de financement.

~~~

Assurer une traçabilité de la nature et de la date de l'épargne.

~~~

**Bien anticiper** et poser la problématique du choix du SI :

- Développement interne et sur mesure
- Acquisition d'un logiciel industriel à adapter
- Partenariat avec un groupe disposant du savoir faire industriel

~~~

Les budgets en jeu s'élèvent à plusieurs millions d'euros

Sommaire

1

Actualités juridiques de l'épargne retraite

2

Gouvernance produit

3

Distribution : Compétence et devoir de conseil

4

Synthèse



Distribution : Compétence et devoir de conseil

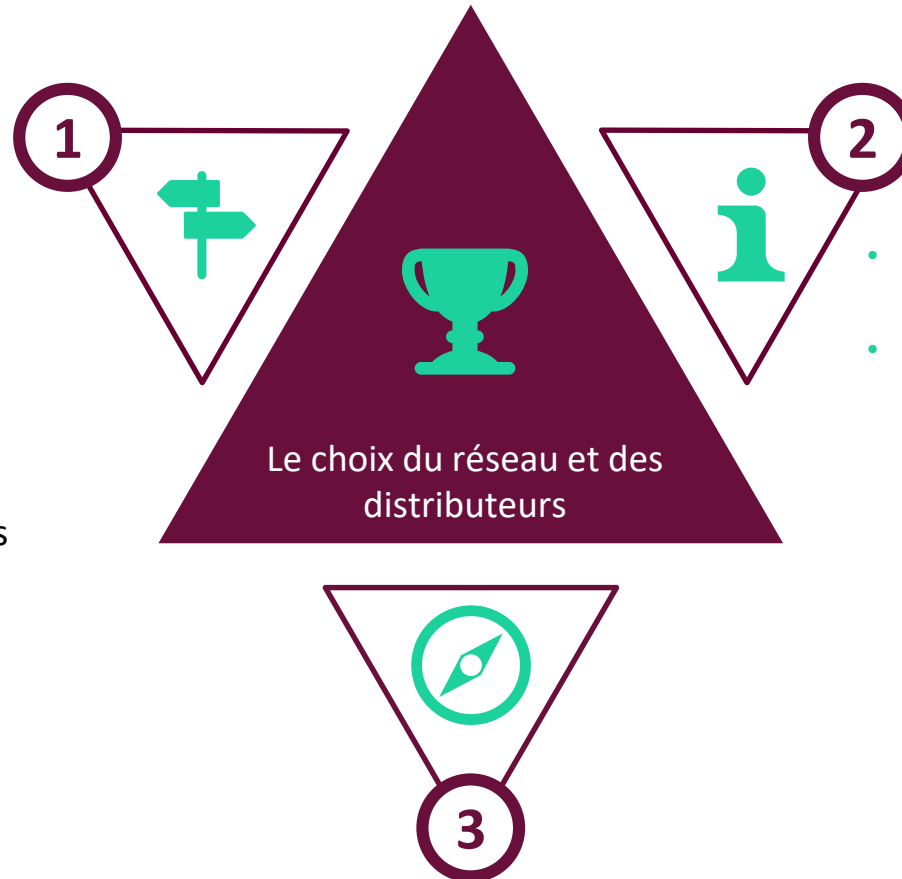
Le choix du réseau et des distributeurs



La **configuration** d'un réseau de distribution et la **sélection de distributeurs adéquats** doit se faire en suivant les étapes suivantes :

Définir une stratégie de distribution adéquate afin que le produit soit correctement distribué à la cible :

- Choisir le réseau le mieux adapté pour atteindre la cible ET commercialiser le produit
- S'assurer que les distributeurs ont le niveau approprié de connaissances et d'aptitudes aux produits concernés



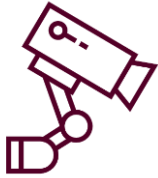
Mettre en place un processus d'information adéquate destiné aux distributeurs :

- Sur la cible et l'évaluation de ses besoins ;
- Sur le produit et son adéquation aux besoins correspondants.

Organiser le dispositif pour clarifier le périmètre de distribution et les obligations de suivi, de traçabilité et de reporting

Distribution : Compétence et devoir de conseil

Les obligations du distributeur



Les distributeurs sont garants des modalités de distribution du produit dans le respect de la stratégie définie. Cette surveillance continue de **l'adéquation** et de la **pertinence** de la stratégie est faite **pour minimiser le préjudice client**.

Le distributeur doit donc :

1



Obtenir avant la commercialisation les informations sur le produit afin d'en assurer une correcte diffusion ;

2



Comprendre le produit afin d'évaluer sa compatibilité avec les besoins des clients ;

3



Faire coïncider la stratégie de distribution avec celle du concepteur et donc se doter des moyens adéquats (formation, prévention des conflits d'intérêts , etc.) ;

4



Veiller à ce que le produit soit proposé dans l'intérêt du client (surveillance des modalités de distribution) ;

5



Effectuer un reporting au concepteur sur les écarts constatés (si le produit ne correspond plus aux marchés cible).

Distribution : Compétence et devoir de conseil

Le Conseil



La Directive érige le conseil en un service qu'elle définit comme la fourniture de recommandations personnalisées.

Le conseil débute par l'évaluation des besoins et des exigences, ce qui implique spécifiquement de s'enquérir auprès du souscripteur de :

- Sa situation financière ;
- Ses objectifs d'investissement ;
- Son expérience en matière d'investissement.



Naturellement, le conseil est dû tout au long de la vie du contrat.

La loi Pacte renforce les obligations d'information et de conseil pendant l'intégralité de la vie du produit phase d'épargne et phase de restitution de l'épargne.



L'expression du conseil est formalisée, actée et archivée.

Sommaire

1

Actualités juridiques de l'épargne retraite

2

Gouvernance produit

3

Distribution : Compétence et devoir de conseil

4

Synthèse







Loi PACTE : Epargne retraite et ses enjeux opérationnels

Synthèse






OPPORTUNITÉS

-  Des flux financiers et des **nouvelles sources de business**
-  **Tester la capacité à créer** cette nouvelle activité dans un cadre renouvelé
-  **Asseoir une image et un savoir faire** en matière de retraite par capitalisation au sens large
-  **Organiser des synergies** entre gestionnaire d'actifs et assureurs



MENACES

-  **Parts de marché remises en jeu** sur certains métiers
-  **Une obligation forte de professionnalisation** des réseaux de distribution : un important défi à relever
-  **Aléas** sur les transferts et les réallocations entre l'individuel/le collectif voire les rachats en provenance de l'actif euros de l'assurance vie ?

Loi PACTE : Epargne retraite et ses enjeux opérationnels

Synthèse

Loi PACTE :

- les futures ordonnances (au nombre de 3 à 5) et décrets d'application
- entrée en vigueur escomptée au 1^{er} janvier 2020

Maître Frank WISMER

Est-ce qu'à l'exposé du projet tel qu'il vous a été présenté, vous pensez que l'accueil du marché sera à la hauteur des aspirations du Ministre Bruno LE MAIRE ?

Merci pour votre attention
