

Le Cercle de l'Épargne

ÉPARGNE
RETRAITE
PRÉVOYANCE

MENSUEL DE L'ÉPARGNE
DE LA RETRAITE
ET DE LA PRÉVOYANCE

**Le Cercle de l'Épargne, de la Retraite
et de la Prévoyance**

104-110, Boulevard Haussmann • 75008 PARIS

Tél. : 01 76 60 85 39 • 01 76 60 86 05

contact@cercledelepargne.fr

www.cercledelepargne.com


WWW.CERCLEDELEPARGNE.COM

SUIVEZ-NOUS SUR    

LE SOMMAIRE

L'ÉDITO	03
UN PETIT PAS POUR L'EUROPE, PAR JEAN-PIERRE THOMAS, PRÉSIDENT DU CERCLE DE L'ÉPARGNE	03
LE COIN DE L'ÉPARGNE	04
L'ASSURANCE VIE FÊTE SON BICENTENAIRE	04
L'ASSURANCE EUROPÉENNE, UN MARCHÉ DE PRÈS DE 1 200 MILLIARDS D'EUROS	13
LE COIN DE LA RETRAITE	14
L'ÉPINEUSE QUESTION DE LA PORTABILITÉ DES DROITS	14
LE DOSSIER DU MOIS DE MAI :	
ÉPARGNE, RETRAITE, SALARIÉS DU PRIVÉ, SALARIÉS DU PUBLIC, MÊME COMBAT ?	20
L'ÉPARGNE, UNE GRANDE CONVERGENCE DE VUE	20
RETRAITE, UN SUJET D'INQUIÉTUDE PARTAGÉ PAR FONCTIONNAIRES ET SALARIÉS DU PRIVÉ	24
LE SECTEUR PUBLIC, UNE TERRE D'ÉPARGNANTS EN VUE DE LA RETRAITE ?	26
ASSURANCE DÉPENDANCE, CONSENSUS MOU SUR LE SUJET	29
LES CHIFFRES DU CERCLE DE L'ÉPARGNE	30
TABLEAU DE BORD DES PRODUITS D'ÉPARGNE	30
TABLEAU DE BORD DES MARCHÉS FINANCIERS	31
TABLEAU DE BORD DU CRÉDIT ET DES TAUX D'INTÉRÊT	32
TABLEAU DE BORD RETRAITE	33

ÉPARGNE
RETRAITE
PRÉVOYANCE



WWW.CERCLEDELEPARGNE.COM

SUIVEZ-NOUS SUR    

L'ÉDITO



UN PETIT PAS POUR L'EUROPE

JEAN-PIERRE THOMAS, PRÉSIDENT DU CERCLE DE L'ÉPARGNE

Pas de Google, pas de Facebook, pas de Netflix, pas d'Alibaba ou de Tacent européen... Ce constat semble souligner l'incapacité du vieux continent de participer activement à la nouvelle économie. Malgré plus de 60 ans de construction européenne, malgré le marché unique lancé par Jacques Delors en 1986, malgré la monnaie unique instituée en 1999, l'Europe peine à s'imposer comme force économique innovante. La barrière des langues constitue un indéniable frein mais qui ne saurait à elle seule tout expliquer. En effet, les Japonais et les Coréens ont réussi à développer des entreprises de premier plan dans les nouvelles technologies. Les principaux obstacles proviennent de l'unification très imparfaite de l'Europe. Tout commence au niveau de l'enseignement supérieur où la constitution de réseaux intégrés d'établissements européens est, malgré les programmes Erasmus, lente et difficile. La France n'a été amenée à favoriser l'émergence de pôles universitaires que récemment, en raison de la concurrence de plus en plus vive des universités étrangères. L'enseignement supérieur européen est trop divisé pour rivaliser avec les grands centres américains, chinois voire indiens. L'autre grande faiblesse est liée aux structures de financement. Les start-up ont besoin d'être soutenues durant leurs premières années afin d'atteindre rapidement une masse critique suffisante. En Europe, le monde du capital-risque est segmenté et est moins enclin à prendre des risques qu'aux États-Unis. La réglementation financière européenne est pénalisante. En effet, la directive Solvency II dissuade les établissements financiers à investir dans les entreprises cotées et surtout les entreprises non cotées. En raison de la fiscalité, surtout en France, les créateurs de start-up préfèrent les vendre à de grandes entreprises existantes plutôt que les développer comme Bill Gates a pu le faire avec Microsoft ou Steve Jobs avec Apple. Les Européens ont sans nul doute une vision patrimoniale de l'entreprise quand les Américains privilégient une approche capitaliste et les Chinois une vision nationaliste. L'Europe, qui avait déjà manqué la révolution informatique, aura du mal à revenir dans la course, car les techniques de l'information et de la communication donnent au premier un avantage important. En outre, les Gafa disposent d'une avance appréciable dans la gestion des données. Néanmoins, l'Europe, qui est le principal centre commercial du monde, ne peut pas se permettre d'être complètement absente du secteur des nouvelles technologies. La mise en place d'un projet commun englobant la formation et les financements devrait être la priorité de la Commission de Bruxelles.

LE COIN DE L'ÉPARGNE

L'ASSURANCE VIE FÊTE SON BICENTENAIRE

L'assurance vie est de loin, en France, le premier placement des ménages avec un encours qui, en 2018, est proche de 1 700 milliards d'euros. 44 % des ménages détiennent au moins un contrat. Enveloppe d'épargne, enveloppe fiscale, l'assurance vie est avant tout un service proposé par des compagnies d'assurances. L'assurance vie n'est pas un compte titres, un livret d'épargne. Elle est une enfant des philosophes des Lumières, des mathématiciens, des actuaires. Si c'est en 1818 que le Conseil d'État a autorisé la distribution de contrat d'assurance vie, dans les faits, l'assurance vie a vu le jour, en France, avant la Révolution.

L'ASSURANCE VIE MAIS QU'EST-CE QUE C'EST ?

L'assurance vie est un contrat liant un organisme d'assurance avec une personne morale, qui permet au souscripteur d'épargner de l'argent dans l'objectif de le transmettre à un bénéficiaire lorsque survient un événement lié à l'assuré : son décès ou sa survie.

Aussi étrange que cela puisse paraître, il n'existe pas de définition "civile" de l'assurance vie. On peut néanmoins se référer à l'instruction fiscale n° 5 du 7 janvier 2000 (BOI 7 K-1-00) qui indique que : "*L'assurance sur la vie est une convention aux termes de laquelle une personne (l'assureur) s'oblige envers une autre (le souscripteur) pendant une durée déterminée (la durée du contrat) moyennant une prestation unique ou périodique (la prime), à verser au contractant lui-même ou à un tiers désigné ou déterminable (le bénéficiaire) un capital ou une rente, sous certaines éventualités dépendant de la vie ou de la mort d'une personne désignée (l'assuré).*"

Le produit d'épargne permet au souscripteur de percevoir des intérêts sur son contrat en fonction du capital investi.

- En cas de vie du souscripteur, il reste le bénéficiaire et titulaire des fonds et peut récupérer librement le capital et les intérêts ;
- En cas de décès du souscripteur, le contrat sera dénoué et le capital et les intérêts seront transmis à le (ou les) bénéficiaire(s) de son choix (enfants, conjoints, concubin, frères et sœurs, etc.).

L'assurance vie est devenue une enveloppe d'épargne bénéficiant d'un régime fiscal spécifique et permettant, en matière de succession, de déroger au Code civil.

Pour se développer, l'assurance vie dut surmonter de nombreux obstacles. Si les premiers contrats d'assurance sur les biens datent de l'Antiquité, l'assurance vie est plus récente. L'Église s'opposait à la distribution de ce type de produit qui peut donner lieu à la distribution d'un intérêt et qui constitue un pari sur la vie. Les prémices de l'assurance vie en France peuvent néanmoins être situées au XVII^e siècle, avec la « Compagnie des assurances et grosses aventures », lancée en 1686. Le contrat qui se rapproche le plus

de l'assurance vie actuelle est la tontine créée par le financier italien, Lorenzo Tonti. En 1652, il est à l'origine, avec le soutien de Mazarin, d'associations de personnes, mettant en commun des fonds pour une durée limitée. À la fin de la période définie, l'association est dissoute et le capital constitué est réparti entre les associés survivants. Sur pression de l'Église et après quelques scandales, les tontines furent interdites dans les années 1780.

Comme pour l'assurance dommage, la Marine fut en pointe en matière d'assurance sur la vie. C'est d'abord la vie des hommes formant l'équipage des navires qui est assurée, notamment celle du capitaine et des officiers. Des contrats furent par la suite développés pour les passagers. Le premier régime de retraite par capitalisation créé en France, en 1687, concernait les Marins de la Royale. Colbert, qui était l'instigateur de ce régime, avait, néanmoins, interdit quelques années auparavant, en 1681, l'assurance vie car elle s'apparentait au jeu. En 1777, le juriste Potthier, dans un traité sur les contrats aléatoires, indiqua « *qu'il est contre la bienséance de l'honnêteté publique d'assurer la vie des hommes* ». Ces obstacles n'arrêtèrent pas les partisans de l'assurance vie. Les progrès en mathématiques et le début de la révolution industrielle, créent un climat favorable à l'émergence de nouvelles formes de protection sociale. Contrairement à quelques idées reçues, le contexte économique et financier est porteur pour l'assurance vie dans les années 1770/1780. Si les finances publiques sont au plus mal, l'économie connaît un réel essor. L'État est pauvre et son crédit est faible, mais les Français mettent de l'argent de côté. Le commerce extérieur est en forte croissance et atteint en 1788 un record absolu qui ne sera pas battu avant 1848.

CLAVIÈRE, LE FONDATEUR

En cette fin de XVIII^e siècle, une compétition s'est engagée pour créer la première compagnie d'assurance vie. Plusieurs projets ont été présentés aux services du Roi afin d'obtenir son autorisation. Le premier projet d'assurance vie est présenté par Beaufleury qui un temps eut la préférence du baron Louis Auguste Le Tonnelier de Breteuil, Ministre de la Maison du Roi. Beaufleury mit en avant l'intérêt que pouvaient escompter les pouvoirs publics. Il souligna, en particulier, que « *le Gouvernement fera un bénéfice considérable avec des primes versées pour toute la vie [...] Je crois pouvoir avancer que le nombre des assurés sera peut-être assez grand pour que le bénéfice que le gouvernement fera avec eux puisse, dans quelques années, rendre les emprunts inutiles* ». Une proposition concurrente fut déposée par les Frères Périer qui dirigeaient la Compagnie des Eaux. La famille Périer était très influente sous Louis XVI. Jacques Constantin Périer et son frère Auguste Charles, avaient eu l'idée d'alimenter en eau la ville de Paris par une pompe à feu comme c'était le cas à Londres. Avec l'accord du Roi, ils ont obtenu la concession de l'eau à Paris en 1777 et ont fondé la Compagnie des Eaux de Paris en 1778. Les titres de la compagnie furent l'objet d'ardentes spéculations, ce qui put nuire à leur projet d'assurance sur la vie.

Étienne Clavière, banquier genevois, a priori moins sulfureux que les Perier, élaborait un projet en s'associant avec Jean de Batz. Ce précurseur a défini, avec justesse l'assurance vie qui est « *un contrat en vertu duquel des assureurs reçoivent annuellement, pendant un nombre d'années limité, ou une fois pour toutes, une certaine somme, à condition de payer, à la mort d'une ou de plusieurs personnes désignées dans le contrat, un capital quelconque, ou une rente annuelle sur la tête d'une ou de plusieurs personnes pareillement désignées dans le contrat* ». Clavière lie également l'assurance vie à la retraite. Il dégage la notion d'annuités différées qui servent « *à garantir l'aisance dans l'âge du repos* ».

Étienne Clavière, lecteur assidu de Jean-Jacques Rousseau, souhaitait faire fortune tout en améliorant le sort de la population et en particulier des classes les plus modestes. Les deux associés obtinrent par un arrêt du Conseil du roi daté du 6 novembre 1786, l'autorisation de créer une Compagnie d'Assurance sur les incendies. Cette compagnie d'assurances rencontra immédiatement un vif succès tant auprès des assurés qu'en bourse. C'est riche de cette expérience qu'ils réussirent à imposer leur projet d'assurance vie. En effet, un an après, un deuxième arrêt du Conseil du roi du 3 novembre 1787 accorda à la Compagnie d'Assurance contre l'Incendie, pendant une durée de 15 ans, le privilège exclusif des assurances sur la vie des hommes *« au moyen desquelles les individus de tout sexe et de tout âge trouveraient la faculté de faire assurer sur leur vie, ou sur des termes de leur vie, des rentes ou des capitaux, soit pour eux-mêmes, dans leur vieillesse, soit après eux, en faveur des survivants auxquels ils voudraient laisser des ressources ou de bienfaits »*. Il autorisa ladite compagnie à s'intituler « Compagnie Royale d'Assurances », ce qui valait reconnaissance d'utilité publique. Un dépôt de seize millions de Louis d'or est versé dans les caisses de l'Hôtel de Ville. Il est prévu que le Trésor royal prélève annuellement le quart des bénéfices. Le projet ne survécut pas à la Révolution. Étienne Clavière, plusieurs fois ministre, fut accusé de détournement et mit fin à ses jours dans sa cellule de la Conciergerie le 8 décembre 1793 après avoir pris connaissance de son acte d'accusation. Jean de Batz essaya par tous les moyens de sauver la Compagnie Royale, mais la Convention décida sa liquidation le 26 Ventôse an II (21 septembre 1795).

En 1807, le juriste génois, Corvetto, en rédigeant le Code du Commerce confirma les interdits de 1681 et déclara *« si la liberté de l'homme est estimable à prix d'argent, la vie de l'homme ne l'est pas »*. Ministre des finances de Louis XVIII, il refusa en 1817 la refondation de la Compagnie Royale d'Assurance sur la Vie. Cela entraîna par ricochet la création, en 1818, de la première Caisse d'Épargne et de Prévoyance de Paris en forme de société par actions. Entre le Livret A et l'assurance vie, des ponts existent dès leur origine.

Pour Étienne Clavière, l'assurance vie répondait à un objectif d'intérêt général, *« faire servir l'inégale durée de la vie humaine, et l'intérêt de l'argent, à fonder des ressources pour l'âge avancé ou, après la mort, en faveur des survivants, tel est en peu de mots le but de toutes les sortes d'assurances sur la vie. Leur utilité générale n'est pas douteuse. Dans tout pays où l'on s'occupe du bonheur des individus, on a mis au rang des bienfaiteurs de la société les hommes qui ont inventé ces assurances »*. L'assurance vie a été portée par les philosophes des Lumières ainsi que par plusieurs grands financiers de l'époque.

LES MATHÉMATIQUES ET LES STATISTIQUES, LES CLEFS DE VOÛTE DE L'ASSURANCE MODERNE

L'apparition de l'assurance vie n'aurait pas été possible sans une évolution des mathématiques et les statistiques. L'utilisation du zéro et la redécouverte par les Arabes de nos chiffres actuels (dont l'origine est attribuée aux Indiens au V^e siècle) ont permis la réalisation de nombreux progrès. Le système romain ne se prêtait guère aux calculs. L'apparition des signes arithmétiques, « + », « - » et « = » au XVI^e siècle permit de jeter les bases des statistiques modernes. Ces dernières doivent beaucoup au travail de Jérôme Cardan, médecin, mathématicien et joueur de dés invétéré, auteur de "Liber de Ludo Aleae" dans lequel figurent les principes statistiques de la probabilité et l'usage de la fraction. Le savant Galilée travailla également sur la question des probabilités. En 1660, John Graut publia en Angleterre une étude démographique et statistique très poussée sur les naissances et les décès survenus à Londres entre 1604 et 1661. Blaise Pascal élaborer,

dans les années 1653/1655, les lois sur la probabilité et la théorie des jeux de hasard. Ce dernier inventa la « Machine Arithmétique » qui permet d'additionner et de soustraire grâce à un système de roues et d'engrenages. Il est ainsi à l'origine de l'informatique. Nous pourrions également citer Fermat et le Chevalier de Mere. L'astronome Edward Halley qui calcula que la comète dont il donna le nom, son retour tous les 76 ans à proximité de la terre. Les statistiques doivent également beaucoup aux travaux de Daniel Bernoulli et de son oncle Jacob Bernoulli avec notamment l'élaboration de la loi des grands nombres. En matière de probabilité, il faut également citer les travaux de Deparcieux, qui publia en 1746 un essai sur les probabilités de la vie humaine. Un curé anglais, Richard Price, publia en 1771 un ouvrage qui a longtemps été considéré comme la bible des actuaires.

LA RESTAURATION DES PRINCIPES DE CLAVIÈRE

Ce n'est donc qu'après la Révolution que l'assurance vie put prendre son essor avec la publication, en 1818, de la décision du Conseil d'État d'autoriser la distribution de contrats d'assurance vie. Durant les premières années, le succès est modeste. En 1825, le capital des assurances souscrites représente à peine plus de 300 000 francs. Les réticences demeurent fortes. Les préjugés sur la question de contrat gagé sur la vie de l'assuré sont toujours vivaces. Évarist Boulay-Paty écrit, en 1838, « *il faut donc toujours décider qu'on ne peut faire des assurances sur la vie des personnes, parce que la vie de l'homme n'est pas estimable à prix d'argent* ». Il a également déclaré « *la vie de l'homme libre n'est pas un sujet de commerce et il est odieux que sa mort devienne l'objet d'une spéculation mercantile.* » Il pose ici, involontairement, un problème essentiel. L'idée de vendre des assurances sur la mort pose un réel problème moral en France, plus que dans les pays voisins.

La première phase de croissance de l'assurance vie est liée à l'abandon du système des tontines et au développement de l'activité des sociétés de secours mutuelles qui ont été organisées par le décret du 26 mars 1852. Ces sociétés, institutions d'assistance et de prévoyance, se chargeaient en règle générale des obsèques, et pouvaient également verser des pensions de retraite, voire une allocation de décès à la famille du disparu. L'assurance sur la vie s'insère alors dans un cadre travail-retraite-décès. L'élément essentiel est donc l'absence de rémunération, du fait de l'arrêt de travail. L'assurance vie devient ainsi un élément de la protection sociale. Dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, l'apparition de nombreuses compagnies d'assurances par actions amplifie la montée en puissance de ce type de contrats. Ainsi, plus de 40 258 sont signés entre 1819 et 1849 pour 354 millions de francs. En 1882, en une seule année, le total des capitaux assurés avoisine les 600 millions de francs. Des grandes compagnies apparaissent comme le Phénix (1844), la Caisse Paternelle (1850), le Crédit Viager (1854), la Caisse Générale des Familles (1858), la Caisse d'assurances en cas de décès (1868), le Soleil (1872), l'Atlas (1873), la Confiance (1875), le Patrimoine, l'Abeille et l'Ouest (1877), le Temps (1878), la France, la Foncière, la Centrale et le Nord (1880), la Providence, la Métropole, le Progrès national et la Mutuelle Vie (1881).

L'idée de mettre de l'argent de côté pour sa retraite ou pour ses héritiers se diffuse au sein de la société. Dans cet esprit, le rapport de la loi du 11-15 juillet 1868 portant création de deux caisses d'assurances, l'une en cas de décès et l'autre en cas d'accidents résultant de travaux agricoles et industriels soulignait que « *l'assurance en cas de mort était un corollaire presque forcé de la Caisse des retraites pour la vieillesse, et que l'une complétait l'autre au double point de vue philanthropique et économique* ». Au cours du XIX^e siècle, les médecins des compagnies d'assurances exigeaient des informations médicales importantes afin de

pouvoir, le cas échéant, éventuellement refuser l'assurance. Les médecins, au XIX^e siècle pouvaient demander si le souscripteur était sujet à la goutte, s'il souffrait de hernie, d'asthme, s'il était alcoolique ou s'il avait des antécédents familiaux. Il était demandé aux femmes d'indiquer si leurs accouchements s'étaient effectués sans problème. Les responsables commerciaux pouvaient même demander au médecin du souscripteur s'il avait eu connaissance d'éventuels étourdissements, quelque affection du cerveau ou quelque transport de sang à la tête ou s'il avait eu des attaques d'apoplexie, de paralysie, d'épilepsie ou d'autres dérangements du cerveau...

LA SECONDE JEUNESSE DE L'ASSURANCE VIE

L'assurance vie mit près d'une génération à se remettre de la faillite des rentiers, de l'inflation et des bouleversements provoqués la Seconde Guerre mondiale. La garantie du capital ne signifie pas grand-chose... Ainsi, comme l'indiquait André Renaudin, en 2011, les Français se sont détournés de l'assurance vie, après-guerre, car « *un capital garanti qui permettait l'acquisition d'une voiture en 1940 ne représentait guère plus que la valeur des pneus en 1945* ».

Après plusieurs années de petite croissance, l'assurance vie connaît une forte expansion avec le développement des premiers contrats à versements libres. Des associations d'épargnants sont alors créées, AMPHITÉA, partenaire d'AG2R LA MONDIALE (1974), Afer (1976, partenaire d'Aviva), Agipi (1976, partenaire d'Axa).

Ce renouveau est également lié à l'adoption du mécanisme de la « participation aux excédents », rendu obligatoire par la loi n° 66-935 du 17 décembre 1966. L'assuré obtient ainsi la garantie d'une redistribution de 90 % des résultats techniques et de 85 % des résultats financiers des entreprises d'assurance vie. Ce principe permet aux rendements des contrats d'assurance vie de s'ajuster à l'environnement financier. Il permet également la mutualisation au sein de la collectivité des assurés.

Même si les contrats en unités de compte, à capital variable mobilier ou immobilier, ont été autorisés dès 1969 par une circulaire de la Direction des assurances (sans base légale avant 1985), leur essor est lié à la libéralisation des marchés boursiers et immobiliers durant les années quatre-vingt.

La concurrence s'accroît sur le marché de l'épargne avec l'arrivée des banquiers. Ces derniers créent, souvent en partenariat avec des assureurs, des filiales dédiées, Sogecap (1963, Société Générale) ou Cardif (1973, Paribas), Prédica (1986 Crédit Agricole). Les bancassureurs ont l'avantage de connaître les flux de trésorerie de leurs clients.

Les années 90 et le début des années 2000 seront celles de l'assurance vie. Avec des taux d'intérêt élevés, la collecte progresse rapidement.

LE CARRÉ MAGIQUE DE L'ASSURANCE VIE

Depuis deux cents ans, l'assurance vie a prouvé sa résilience, sa capacité à s'adapter aux évolutions du contexte économique et financier. Produit d'assurance, elle a pris toute sa place au sein du patrimoine des ménages en devenant de loin le premier placement financier. L'assurance vie est tout à la fois une enveloppe financière intégrant un grand nombre de supports, et une enveloppe fiscale.

L'assurance vie est une forme particulière d'épargne où le souscripteur concède à un organisme d'assurance la propriété de son épargne. L'assurance vie en tant qu'enveloppe peut intégrer tous les titres possibles jusqu'aux actions d'entreprises non cotées. C'est un placement qui peut donc comporter de l'immobilier, des actions, des obligations ou des titres monétaires.

L'assurance vie doit son succès à quatre éléments clés :

- la sécurité
- la liquidité
- le rendement
- le régime fiscal

À ce quarteron, pourrait être ajouté un cinquième élément, la simplicité.

La sécurité provient évidemment de la garantie en capital apportée aux fonds euros qui représentent 80 % de l'encours de l'assurance vie. L'affichage des rendements annuels offre, en outre, une capacité à mesurer la compétitivité de son placement.

La liquidité est offerte par la possibilité de faire des allers-retours, à la différence d'autres produits comme le Plan d'Épargne en Actions. Il est possible pour un épargnant d'effectuer des retraits très rapidement.

L'assurance vie a profité des taux d'intérêt élevés en période de désinflation durant les années 90 et 2000. Elle bénéficie également de l'appréciation des valeurs mobilières.

L'assurance vie est populaire, car son régime fiscal est dérogatoire même si depuis 25 ans une banalisation est en cours. Son régime permet en outre de déroger aux règles traditionnelles de la succession.

84 % des cotisations d'assurance le sont sur des contrats d'assurance en cas de vie que l'on pourrait qualifier à but d'épargne car non spécifiquement logées dans un dispositif retraite, mais les différentes d'enquêtes menées sur l'assurance vie dont celles du Cercle d'Épargne indiquent que les souscripteurs ont comme premier objectif la préparation de la retraite. Les cotisations en assurance proprement retraite représentent environ 9 % de l'ensemble. Ces contrats sont soit souscrits individuellement (PERP, contrats Madelin pour les travailleurs non-salariés), soit sous forme collective (contrats à cotisations définies, à prestations définies, retraite-chapeau, PERE). L'assurance en cas de décès représente 7 % des cotisations totales. Ce sont des contrats « vie entière », qui permettent le versement d'un capital ou d'une rente à une personne désignée lors du décès de l'assuré quelle qu'en soit la date, ou les contrats « temporaires » qui ne permettent ces versements que si le décès se situe sur une période définie à l'avance (comme pour les assurances voyages, les assurances emprunteurs ou les rentes éducation).

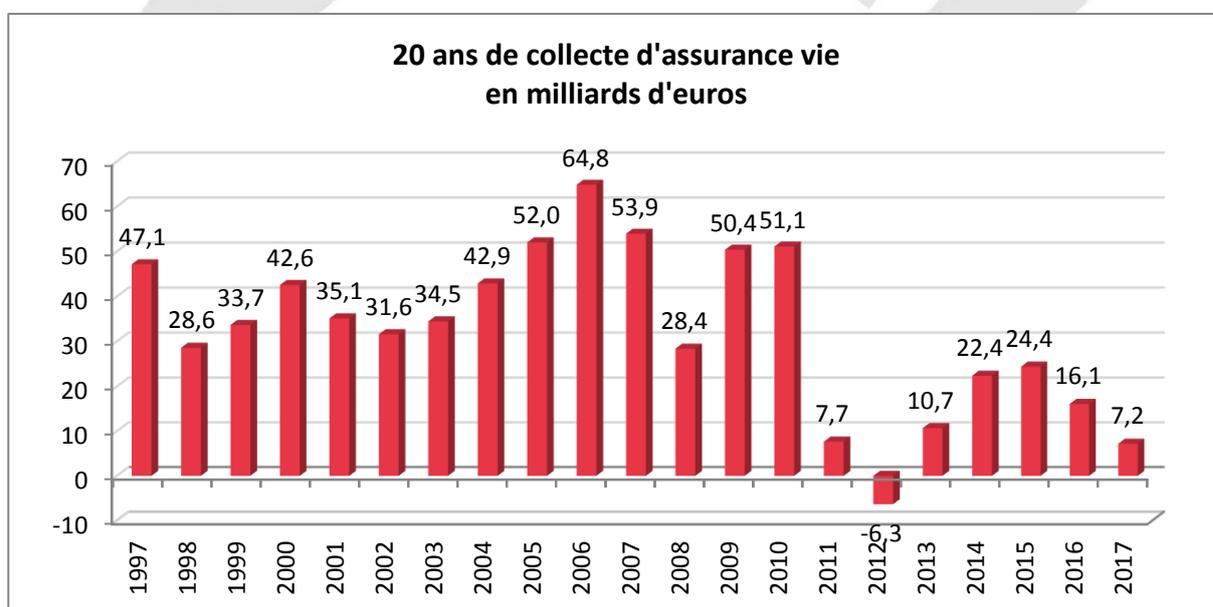
L'ÉTERNELLE QUESTION DU FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE

18 % de l'encours en valeur de marché, soit un peu moins de 300 milliards d'euros, sont directement ou indirectement investis en actions. Le développement de l'assurance vie et des contrats en unités de compte ces dernières années a largement contribué à cette

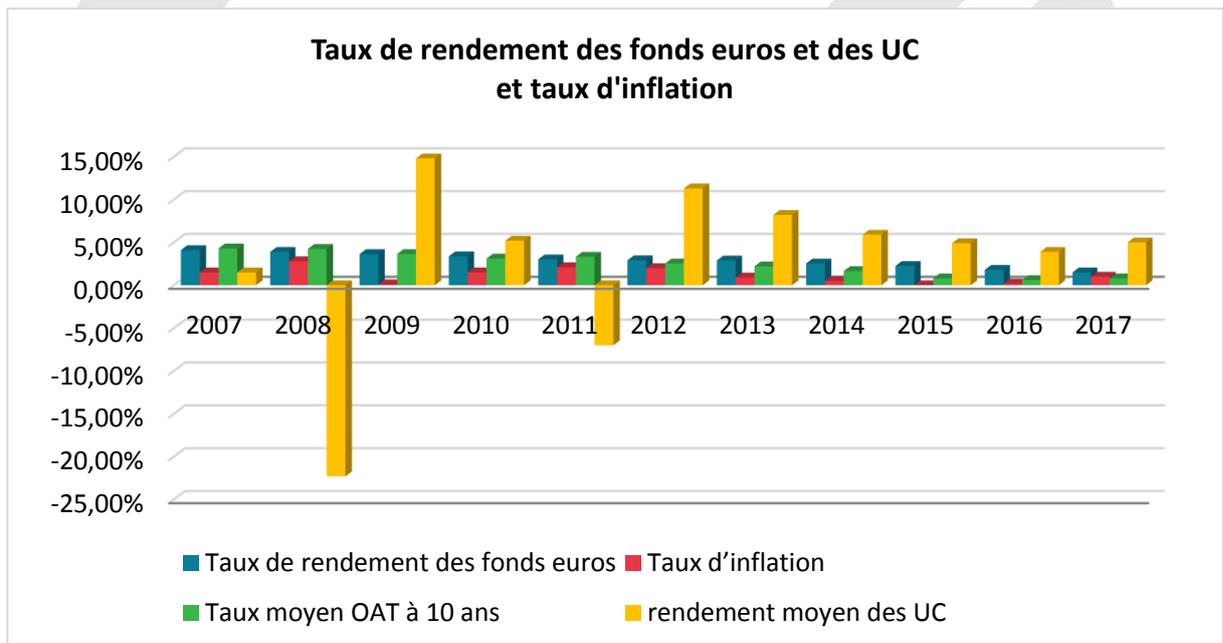
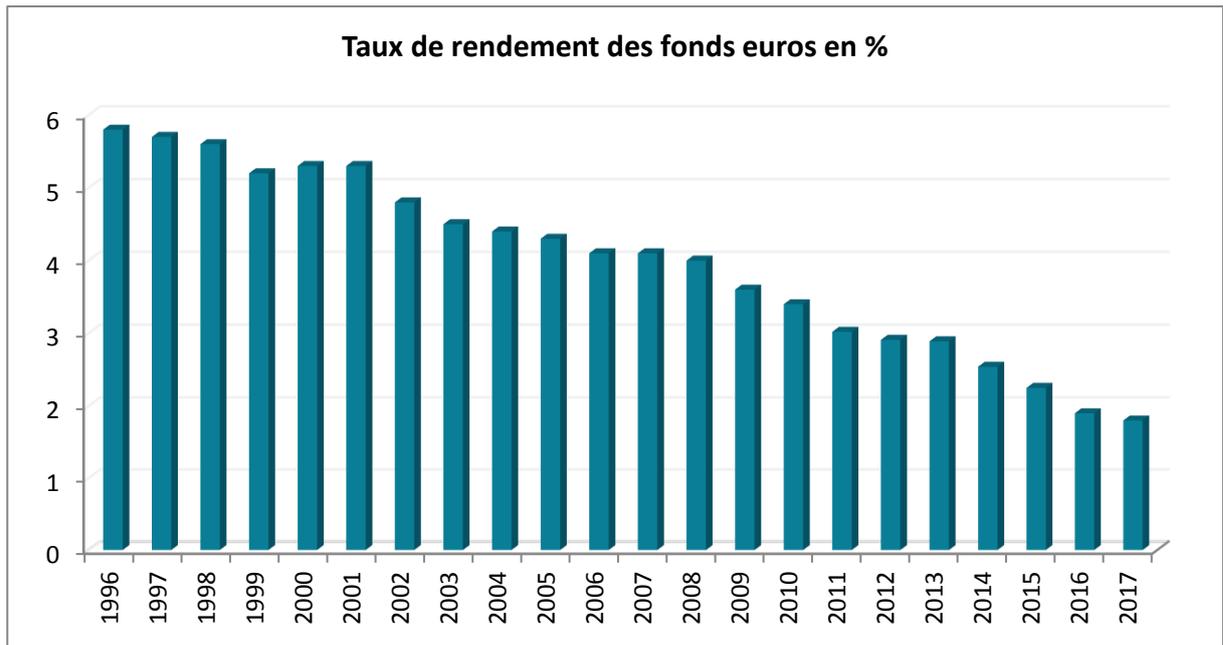
orientation. Les fonds euros ne sont pas par ailleurs investis exclusivement en titres de dettes souveraines et comportent une part non négligeable de titres de dettes d'entreprise. Les pouvoirs publics demandent régulièrement une plus grande participation des assureurs au financement de l'économie réelle, mais dans le même temps, ils pénalisent ce type de placement par l'adoption de normes prudentielles comme celles contenues dans la directive Solvency II.

À LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU SOUFFLE

L'assurance vie est devenue un produit mature. Deux tiers des contrats ont plus de 8 ans et l'âge moyen des titulaires est supérieur à 50 ans. Après avoir enregistré des collectes nettes de 50 milliards d'euros par an, l'assurance vie croît à un rythme plus lent depuis 2011. Si le montant des cotisations brutes se maintient à un niveau élevé, entre 120 et 130 milliards d'euros, celui des prestations a connu une forte progression ces vingt dernières années, passant de 30 à 120 milliards d'euros.



L'assurance vie a surmonté la crise financière de 2008 et surtout celle des dettes souveraines entre 2011 et 2013 bien que les assurés aient accru leurs rachats et qu'une partie d'entre eux a choisi de transférer son épargne sur des contrats de droit luxembourgeois. Les mesures adoptées dans le cadre de la loi Sapin II pour le cas échéant protéger l'assurance vie d'un choc obligataire ont également conduit à une recrudescence des rachats en 2016 et en 2017. L'assurance vie doit faire face depuis dix ans à la diminution graduelle du rendement des fonds euros, conséquence de la chute des taux d'intérêt des obligations souveraines. Par ailleurs, la remontée des taux sera une source d'inquiétudes pour les compagnies d'assurances du fait de la garantie en capital dont disposent les fonds euros, ces derniers représentant 80 % de l'encours.



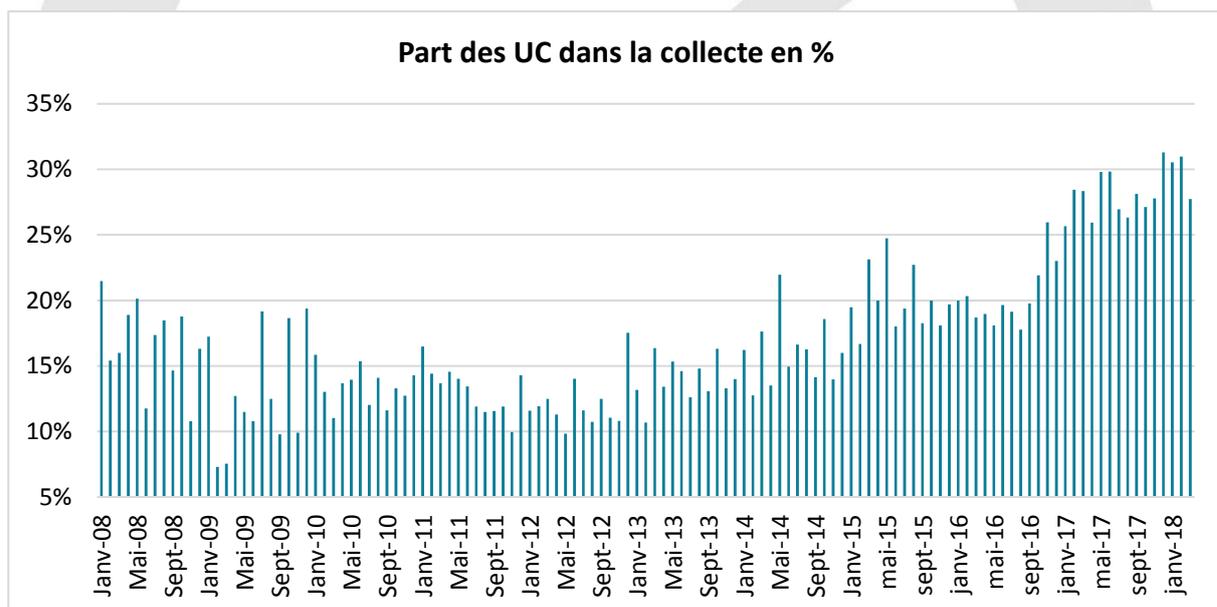
Pour tout à la fois offrir un peu plus de rendement, réorienter l'épargne vers l'économie dite réelle et desserrer l'étreinte de la garantie en capital, depuis une dizaine d'années, les pouvoirs publics et les assureurs tentent de mettre sur pied de nouveaux contrats qui pour le moment n'ont pas rencontré le succès escompté.

En 1998, est créé le contrat d'assurance vie DSK, du nom du Ministre de l'Économie et des Finances de l'époque. Au sein de ce contrat, l'épargne est investie à au moins 50 % dans des actions françaises ou européennes dont une part d'au moins 5 % est affectée à des actifs dits risqués. Au-delà de 8 ans de détention, l'adhérent bénéficiait d'une exonération au titre de l'impôt sur le revenu. La commercialisation fut arrêtée le 1^{er} janvier 2005 du fait du remplacement de ces contrats par les contrats dits NSK. Les contrats NSK obéissent aux mêmes règles que les DSK, néanmoins les seuils d'actions à détenir sont différents. Pour bénéficier de l'exonération totale d'impôt sur le revenu après 8 ans, les

sommes investies doivent être placées à au moins 10 % dans des actions d'entreprises dites à risque (actions directes, parts d'OPC à risques, de FCPI ou FIP) et au moins 5 % d'actions non cotées. Ce type de contrat n'est plus ouvert à la souscription depuis le 1^{er} janvier 2014. Ces deux produits n'ont pas connu un réel engouement.

La précédente majorité avait comme objectif de réorienter et mobiliser l'épargne financière des ménages en faveur des entreprises et plus spécifiquement des PME et des ETI, à hauteur de 15 à 25 milliards d'euros par an et 100 milliards d'euros d'ici à la fin du quinquennat. À cet effet, a été créé un nouveau fonds dans l'assurance vie, le fonds eurocroissance qui était une nouvelle mouture des fonds « eurodiversifiés » datant de 2003 et le contrat vie. Fin 2017, l'encours de l'eurocroissance ne dépassait pas 2 milliards d'euros. Le projet de loi portant Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation de l'Entreprise devrait revoir le mode de fonctionnement des fonds eurocroissance.

La baisse des taux de rendement des fonds euros intervenant concomitamment avec une appréciation des cours « actions », les unités de compte connaissent un réel développement depuis 2016. Elles représentent, au cours du 1^{er} trimestre 2018, désormais entre 28 et 30 % de la collecte contre 10 / 12 % en 2012. L'assurance vie, avec les unités de compte, accueille un nombre croissant de supports, immobilier, fonds structurés et même titres-vifs, cotées et non cotées.



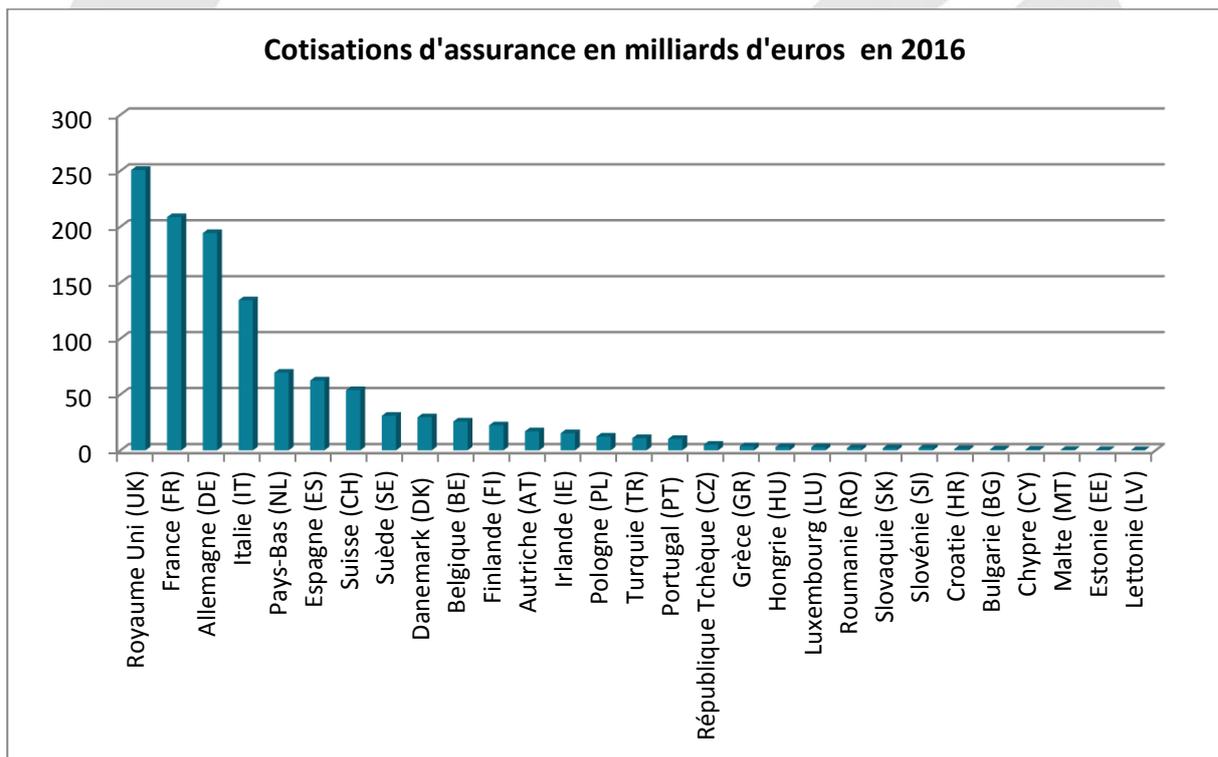
La force de l'assurance vie demeure sa souplesse en offrant sur une même structure une panoplie de possibilités. Elle est tout à la fois assurance et épargne, produits de moyen et de long terme. Elle permet de préparer sa retraite et sa succession tout en pouvant être utilisée à tout moment. La sortie peut être en rente ou en capital. Elle peut servir de gage pour effectuer un emprunt. De ce fait de ses spécificités, l'assurance vie devrait tout en évoluant rester durant de longues années le premier placement des Français.

L'ASSURANCE EUROPÉENNE, UN MARCHÉ DE PRÈS DE 1 200 MILLIARDS D'EUROS

L'assurance représente un bon marqueur de l'état de développement des différentes économies. La zone asiatique est ainsi devenue le premier marché pour l'assurance avec 31,6 % des cotisations mondiales devant le marché européen (31,1 %) et le marché américain (31 %). Mais, en rapportant les cotisations au nombre d'habitants, l'Amérique reste le 1^{er} marché devant l'Europe et l'Asie.

Selon la Fédération européenne de l'assurance et de la réassurance, en 2016, le montant global des cotisations d'assurances en Europe s'est élevé à 1 189 milliards d'euros, en baisse de 0,4 % par rapport à 2015. L'assurance vie représente 58 % des cotisations, soit un montant de 696 milliards d'euros, en baisse de 2,2 % en un an. Avec des cotisations de 363 milliards d'euros en 2016 (31 % des cotisations), l'assurance non vie augmente de 2 % sur l'année. L'assurance-santé enregistre une croissance de 2,4 % en 2016 et son chiffre d'affaires s'établit à 129 milliards d'euros (11 % des cotisations).

Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne sont les acteurs les plus importants du marché européen avec respectivement 250,7, 208,5 et 194 milliards d'euros de cotisations.



LE COIN DE LA RETRAITE

L'ÉPINEUSE QUESTION DE LA PORTABILITÉ DES DROITS

La portabilité en matière d'assurance s'entend de plusieurs manières. Elle renvoie à l'idée de pouvoir changer d'assureur pour un même produit ou à celle de pouvoir transférer un produit d'assurance vers un autre produit de nature proche. Ainsi, pour l'épargne-retraite, les titulaires de contrats, PERP, PERCO, PERE, MADELIN pourraient transférer leurs actifs sur chacun de ces produits sans restriction.

La portabilité est censée accroître la concurrence, donc par ricochet réduire les frais de gestion et ainsi améliorer le rendement des produits. Elle traduit la force croissante du consommateur sur le producteur. Elle s'inscrit dans la tendance de fond de la mobilité. La notion de contrat recule au profit de l'acte de vente. Le contrat, dans sa forme traditionnelle, liant deux acteurs pour plusieurs années, est jugé comme trop favorable aux producteurs.

La portabilité est mise en avant au nom de la défense de la concurrence et des consommateurs. Si sur des produits basiques, à durée courte, elle peut assez aisément s'admettre, il peut en être tout autrement sur des produits qui courent sur plusieurs dizaines d'années comme ceux de l'épargne retraite. L'assurance emprunteur est un risque bien délimité, rembourser le montant du prêt restant à couvrir quand celui de l'épargne-retraite est plus aléatoire car il dépend de l'espérance de vie du bénéficiaire.

La question de la portabilité des droits liés aux suppléments de retraite par capitalisation est complexe compte tenu du grand nombre de produits de natures très différentes. Entre un produit à cotisations définies comme le Plan d'Épargne Retraite Entreprise (PERE), le Plan d'Épargne Retraite Collectif (PERCO) qui s'inscrivent dans la logique de l'épargne salariale ou l'article 39 qui est un régime à prestations définies, les différences de nature sont légion.

LES LIMITES DU CONCEPT DE PORTABILITÉ

Au nom de la portabilité, une personne active devrait, à tout moment, pouvoir basculer son ou ses produits retraite, sur d'autres produits. Si pour les produits à cotisations définies, PERP, article 83 (PERE), PREFON, contrats Madelin, la portabilité existe, en partie déjà, elle ne concerne pas l'article 39.

Selon la jurisprudence de la Cour de cassation, les régimes à prestations définies ne confèrent que des droits conditionnels, et non des droits acquis, au sens où les prestations futures peuvent être redéfinies tant que la personne ne les a pas liquidées.

La portabilité de l'épargne-retraite suppose qu'il y ait, au préalable, des droits à transférer. Dans les régimes à prestations définies, les droits ne sont acquis qu'au moment de la liquidation et ne sont donc pas portables. En revanche, dans les régimes de retraite à

cotisations définies, chaque salarié est titulaire d'une créance sur l'organisme assureur, et cela avant même la liquidation des droits. De ce fait, en cas de départ de l'entreprise, le salarié conserve ses droits à retraite supplémentaire. S'il rejoint une nouvelle entreprise, les droits peuvent être transférés. À défaut, le compte retraite est maintenu et continue de se valoriser jusqu'au départ à la retraite. La disparition de l'entreprise est sans effet sur les droits des salariés ou des anciens salariés.

Si ces droits sont transférables, ils ne sont pas logiquement rachetables sauf dans un nombre limité de cas. Les possibilités de débloques anticipés sont limitées à des situations particulières : expiration des droits de l'assuré aux allocations-chômage en cas de licenciement (ainsi une rupture conventionnelle n'ouvre pas droit au déblocage) ; cessation d'activité non salariée de l'assuré à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire ; – invalidité de l'assuré ; – décès du conjoint ou du partenaire lié par un pacte civil de solidarité (PACS) ; – situation de surendettement de l'assuré, lorsque le déblocage des droits individuels résultant de ces contrats paraît nécessaire à l'apurement du passif de l'intéressé.

Les cas de déblocage pour le PERCO sont les suivants : – invalidité de l'intéressé, de ses enfants, de son conjoint ou de son partenaire lié par un PACS ; – décès de l'intéressé, de son conjoint ou de son partenaire lié par un PACS ; – acquisition de la résidence principale, ou remise en état de la résidence principale endommagée à la suite d'une catastrophe naturelle ; – situation de surendettement de l'intéressé ; – expiration des droits à l'assurance chômage de l'intéressé. Pour ce produit, les possibilités de rachat sont un peu plus larges que celles prévues pour les produits de nature assurantielle comme le PERP ou le PERE. Il est en effet possible de sortir de manière anticipée pour l'acquisition de sa résidence principale. Par ailleurs, toutes les formes de licenciement, à l'expiration des droits ouvrent droit au déblocage. Les avantages donnés au PERCO sont en lien avec ceux existant pour l'épargne salariale. En outre, la sortie de ce produit peut s'effectuer en rente ou en capital, ce qui pour le moment le démarque des autres suppléments de retraite qui privilégient la rente. Certes, une sortie en capital est possible pour les PERP (PREFON, COREM) à l'âge de la cessation d'activité pour l'acquisition de sa résidence principale. En 2010, une sortie en capital jusqu'à hauteur de 20 % du montant capitalisé a été introduite.

La nécessité de prévoir une portabilité serait justifiée par l'interdiction, sauf circonstances exceptionnelles, de racheter les contrats retraites. L'autre objectif est d'éviter l'éparpillement des contrats pour les assurés qui sont amenés à changer durant leur vie professionnelle plusieurs fois d'entrepreneurs.

Pour les produits qui font déjà l'objet de clauses de transfert, de nombreuses difficultés pratiques peuvent freiner ou gêner leur application. Les rapports annuels du médiateur de la Fédération Française de l'Assurance soulignent plusieurs catégories de problèmes : existence de versements individuels qui compliquent l'opération, problème d'évaluation des droits, contrats qui ne sont plus en constitution, etc. Le transfert au sein d'un même produit peut être rendu délicat car le produit d'accueil peut comporter des règles différentes de celui de départ. Ainsi, deux contrats « article 83 » peuvent avoir des tables de mortalité différentes. L'un peut autoriser les versements individuels et l'autre non. De même pour un PERP, un contrat peut comporter la sortie en capital quand un autre ne la prévoit pas. Des contrats retraite peuvent être en points, en pieds de rente quand les autres sont en capitalisation simple. De ce fait, la transférabilité peut rapidement devenir très complexe.

La transférabilité est admise jusqu'à maintenant entre des régimes de même nature, avec des traitements fiscaux et sociaux identiques ou proches. La transférabilité consiste à donner à une personne adhérente d'un contrat de retraite la faculté de transférer individuellement vers un autre contrat de retraite les droits en cours de constitution qu'elle détient au titre du premier, sans incidence fiscale.

Un des problèmes majeurs de la transférabilité est l'évaluation des biens concernés. Dans des produits dont la constitution peut s'étaler sur plusieurs décennies, la valeur des droits à une date « t » est toujours sujette à discussion. Comment faut-il intégrer les plus-values latentes ? Comment ne pas pénaliser ceux qui restent surtout quand il s'agit de produits viagers ? La clause de transfert doit comprendre les modalités d'attribution des résultats techniques et financiers relatifs à la période écoulée entre la dernière date de répartition de ces résultats et la date de détermination de la valeur de transfert, les résultats ainsi attribués ne pouvant être inférieurs aux intérêts garantis par le contrat calculé prorata temporis. La valeur de transfert doit être acceptée par tous les acteurs, client compris, bien évidemment.

LES FRAIS DE TRANSFERT

Les opérations de transfert peuvent donner lieu à des frais qui ont fait l'objet d'une réglementation pour éviter qu'ils ne soient dissuasifs. Pour les contrats d'assurance vie, dont relèvent les contrats de retraite supplémentaire, une indemnité de transfert peut être prélevée dans la limite de 5 % de la provision mathématique du contrat, lorsque le contrat a moins de dix ans ; au bout de dix ans, il n'y a pas de frais de transfert.

LES TRANSFÉRABILITÉS POSSIBLES

Certains contrats ne peuvent être transférés que dans un contrat strictement de même type : le PERCO, l'article 82 et le PERP.

Certains contrats peuvent être transférés entre eux et sur un PERP : l'article 83, le contrat Madelin, le contrat « exploitants agricoles », les contrats PERP.

PREFON et COREM peuvent être transférés sur un PERP, leur régime fiscal étant identique.

Le PERP joue le rôle de produit d'accueil des différents suppléments professionnels : Madelin, article 83, Préfon.

Possibilités de portabilité sur les produits d'épargne-retraite

De \ À	PERCO	Art. 83	Art. 82	Contrats Madelin	Contrats "Exploitants agricoles"	PERP	PREFON
PERCO	OUI						
Art. 83		OUI		OUI		OUI	
Art. 82			OUI				
Contrat Madelin		OUI		OUI	OUI	OUI	
Contrat "Exploitants agricoles"		OUI		OUI	OUI	OUI	
PERP						OUI	
PREFON ²⁶		OUI		OUI	OUI	OUI	

Les PERP, les contrats Madelin, les contrats « exploitants agricoles », les contrats PREFON, les contrats COREM, les articles 83 ont des points communs : ils sont exonérés de prélèvements à l'entrée (pour le détenteur – dans une enveloppe limite pour l'ensemble des contrats détenus) et soumis à la sortie au régime fiscal des pensions.

La logique du PERCO est tout autre. Le salarié qui quitte son entreprise ne bénéficie plus de l'abondement de l'entreprise, ni de la prise en charge des frais de gestion et ne peut plus procéder à des versements lui-même sur son ancien PERCO, si son nouvel employeur lui propose d'adhérer au PERCO de sa nouvelle entreprise. Sur ce dernier, cette règle s'applique pour les versements individuels facultatifs sur l'article 83.

Après le départ à la retraite, l'adhérent peut continuer à réaliser des versements personnels sur son PERCO tant qu'il n'en a pas demandé le déblocage total ; ces sommes sont alors immédiatement disponibles et récupérables à tout moment. Quant à l'article 83, la possibilité de continuer de réaliser des versements n'est pas toujours offerte et dépend des assureurs. En revanche, dans le cas de la PREFON, un fonctionnaire radié peut continuer à y effectuer des versements.

LA PORTABILITÉ VUE DU CÔTÉ DE L'UNION EUROPÉENNE

La Commission européenne tente depuis de nombreuses années d'imposer la portabilité aux suppléments de retraite. En la matière, la Commission a connu de nombreux échecs. Ainsi, le 20 octobre 2005, après plusieurs années de concertation, la Commission a présenté une proposition de directive relative à l'amélioration du transfert des droits à la pension complémentaire, qui a connu une mort lente. En 2007, elle fit une nouvelle tentative mais les divergences de vues entre l'ensemble des acteurs intéressés, États comme partenaires sociaux, menèrent au même résultat.

Après neuf ans de discussion, une directive fut néanmoins adoptée. La directive de 2014 est centrée sur la préservation des droits et ne comporte aucune mesure relative à la transférabilité.

Cette directive ne concerne que les contrats professionnels et les travailleurs sortants, ce qui en limite le champ d'application. Les contrats souscrits à titre personnel (PERP, PREFON, COREM etc.) mais aussi les contrats souscrits de manière individuelle, pour les professions indépendantes (contrats Madelin et exploitants agricoles), en sont exclus.

Afin de surmonter les problèmes liés à l'existence de nombreux produits au sein des États membres, la Commission a présenté un projet de produit paneuropéen d'épargne-retraite individuelle (Pepp) au mois de juin 2017. La Commission entend permettre aux 240 millions d'épargnants européens d'accéder à un futur complément de pension transparent et portable.

Son projet poursuit trois objectifs :

- Développer le marché des retraites supplémentaires dit de « troisième pilier » afin de réorienter l'épargne des ménages vers des placements longs à l'échelle européenne ;
- Résoudre les inégalités de pension, dans un contexte de réduction des retraites publiques et de transition démographique ;
- Encourager la portabilité des retraites en créant un dispositif régi par des règles communes à tous les États membres.

La Commission considère qu'il serait trop complexe et trop long d'harmoniser tous les dispositifs existant en Europe. Le projet de règlement « Pepp » propose des règles standard sur les principales dispositions du plan de retraite, de sorte que les produits retraite répondant à l'appellation Pepp auront les mêmes caractéristiques de base quel que soit le pays de souscription et quels que soient les opérateurs autorisés par le superviseur européen.

Le Pepp prendrait la forme d'un produit de retraite individuel, souscrit à titre volontaire. Il n'aurait pas vocation à remplacer les plans de retraite professionnels proposés dans le cadre d'une entreprise ou d'une branche, mais le cas échéant à les compléter au titre du troisième pilier. La Commission incite les États membres à octroyer aux Pepp un allègement fiscal identique à celui accordé aux produits nationaux d'épargne-retraite individuelle, même dans les cas où les caractéristiques des Pepp ne satisfont pas à tous les critères nationaux en matière de réduction d'impôt. La Commission prévoit que l'épargnant pourra changer d'opérateur, tant à l'échelle nationale qu'au niveau transfrontalier, tous les cinq ans à un coût réduit.

DE L'EUROPE À LA LOI PACTE

La Commission européenne estime que le marché de l'épargne-retraite, chiffré actuellement à 700 milliards d'euros pourrait doubler, voire tripler, d'ici à 2030. Le Ministre de l'Économie entend favoriser la portabilité des produits d'épargne-retraite avant même l'adoption du projet européen. Pour faciliter la portabilité, il a l'intention de mutualiser les modes d'entrée et de sortie entre les différents produits. L'article 83 pourra ainsi accueillir, dans le cadre du versement individuel facultatif, des sommes issues de la participation et de l'intéressement. L'article 83 pourrait bénéficier d'une sortie en capital. Le déblocage pour achat de la résidence principale serait également généralisé. Cette harmonisation peut apparaître justifiée pour des produits qui ont le même objectif bien qu'elle risque d'être

une source de complexification. L'idée, en revanche, de distinguer la période de constitution, de celle du versement de la rente peut remettre en cause l'équilibre des produits d'épargne-retraite. Elle obligera à créer un point de rachat à 62 ans ce qui pourrait aller à l'encontre de l'objectif de réorientation de l'épargne des ménages vers les entreprises. Il est artificiel de distinguer phase de constitution et phase de liquidation. La portabilité peut dans ce cas précis aller à l'encontre des intérêts de l'assuré qui risque de se voir pénalisé tant au niveau des frais qu'au niveau du rendement offert.



LE DOSSIER DU MOIS DE MAI

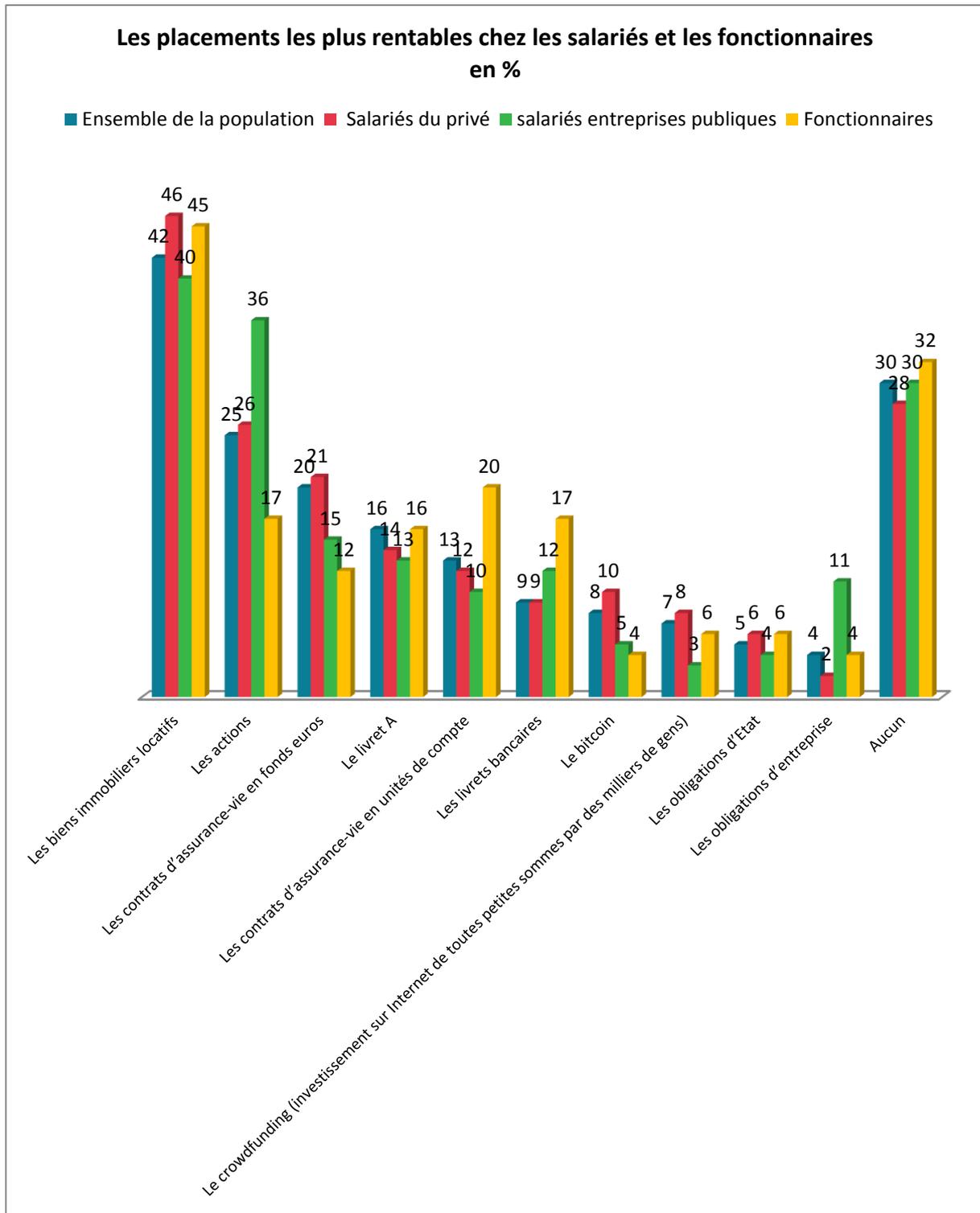
ÉPARGNE, RETRAITE, SALARIÉS DU PRIVÉ, SALARIÉS DU PUBLIC, MÊME COMBAT ?

La France comptait, fin 2017, 25,073 millions de salariés dont 5,7 millions de salariés travaillent dans la fonction publique et 779 000 dans les entreprises publiques. Entre les 19,280 millions de salariés du privé et les 6,5 millions de personnes dépendant du secteur public, existe-t-il des différences de comportement en matière d'épargne et de retraite ? Est-ce que les fonctionnaires ont une appréciation différente la future réforme des retraites par rapport aux salariés du privé ?

Pour l'épargne, les fonctionnaires et les salariés du privé ont des appréciations très proches. Les différences sont avant tout liées au niveau de revenus ou de diplômes. Sur les retraites, les jugements prennent en compte les spécificités des statuts même si cela n'interdit pas l'existence d'un consensus sur la nécessité de réformer le système.

L'ÉPARGNE, UNE GRANDE CONVERGENCE DE VUE

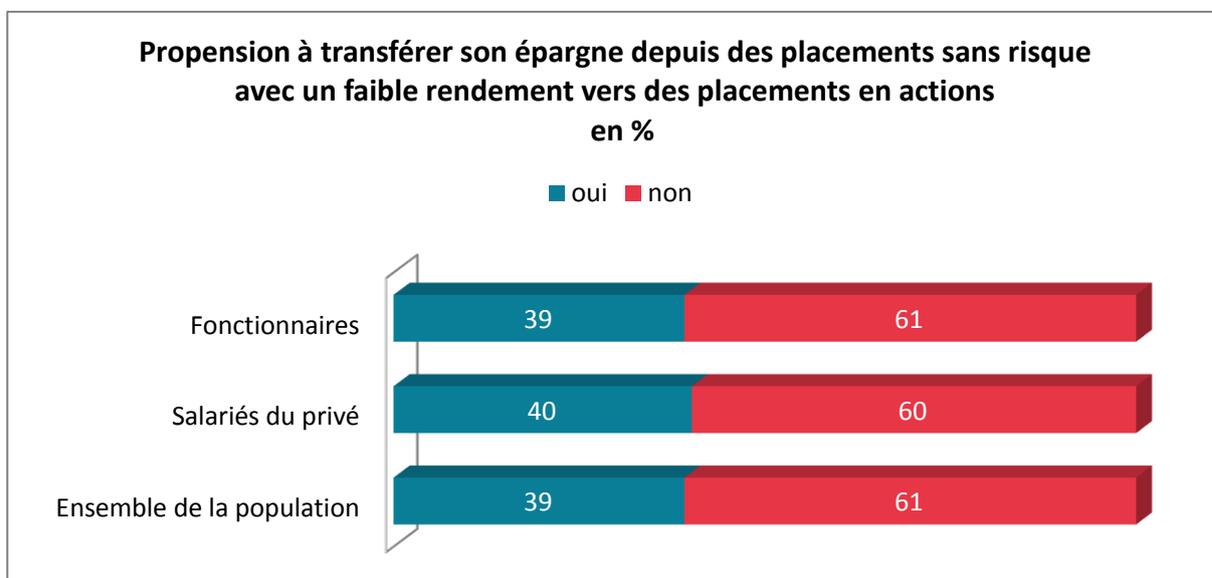
Les fonctionnaires et les salariés des entreprises publiques sont plus critiques vis-à-vis de la rentabilité des placements que les salariés du privé, néanmoins les jugements portés par les différentes catégories de salariés sont proches. Ils sont respectivement 32, 30 et 28 % à considérer qu'aucun placement n'est rentable. Les fonctionnaires sont un peu plus favorables à l'immobilier locatif et aux livrets bancaires que les salariés du privé.



FONCTIONNAIRES, SALAIRES DU PRIVÉ UNIS FACE À LA PRISE DE RISQUES

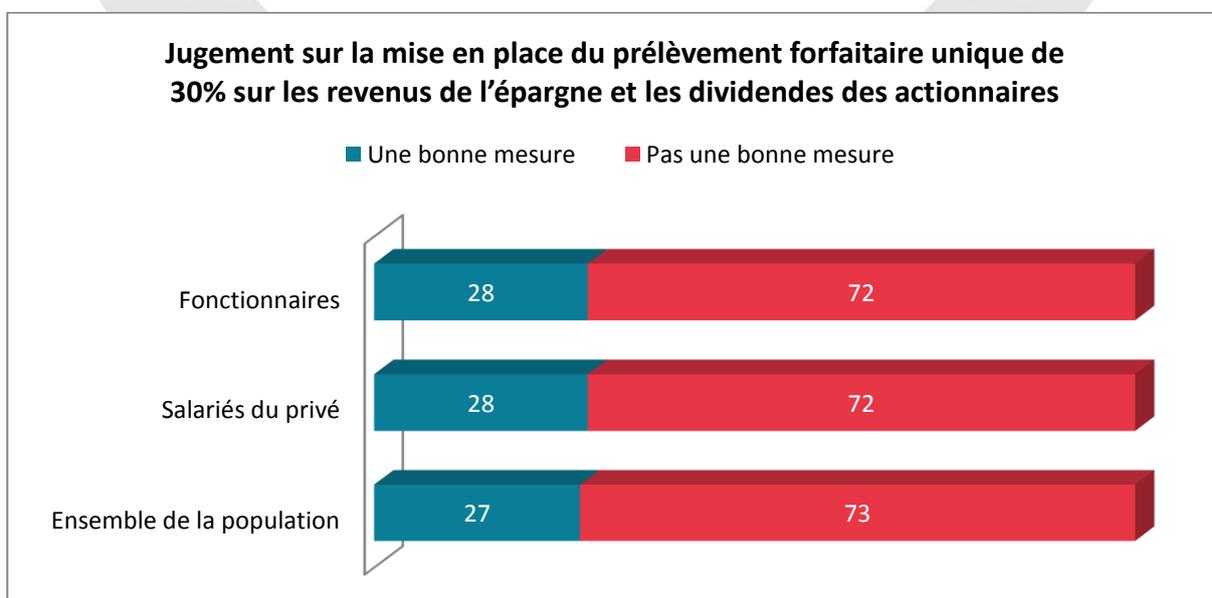
Loin des préjugés, fonctionnaires et salariés du privé ont la même attitude en ce qui concerne le souhait de réallocation de leur épargne vers des placements à risques. Ils sont respectivement 39 et 40 % prêts à abandonner les produits de taux (livrets, fonds euros des contrats d'assurance vie) au profit de placements plus rémunérateurs (unités de compte, PEA, compte titres actions). Le statut professionnel n'est pas un critère discriminant. Les facteurs déterminants sont les niveaux de revenus et de patrimoine.

L'autre point à prendre en compte pour déterminer le rapport aux risques est l'effort d'épargne. Les personnes à fort taux d'épargne sont plus susceptibles de prendre des risques. Par ailleurs, les épargnants ayant des revenus supérieurs à 4 000 euros sont les plus disposés à prendre des risques quand ceux ayant un faible patrimoine tiennent fort logiquement à se protéger des aléas des marchés.

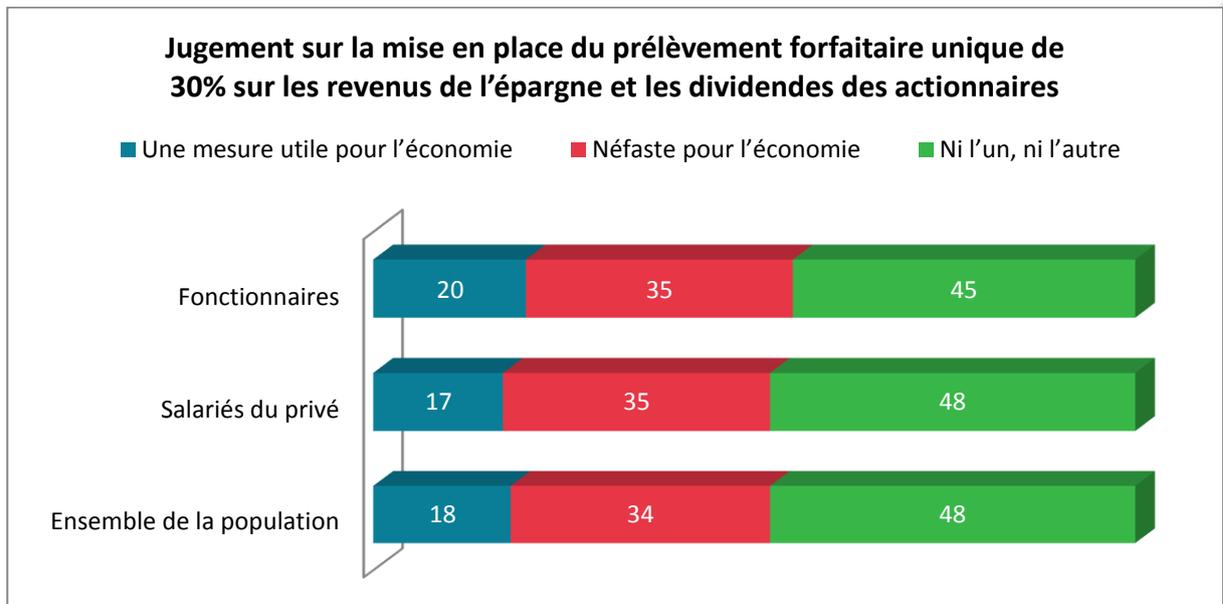


LE PRÉLÈVEMENT FORFAITAIRE UNIQUE INCOMPRIS DE TOUS

Les fonctionnaires et les salariés du privé sont unanimes sur le Prélèvement Forfaitaire Unique. Ils considèrent à 72 % que c'est une mauvaise mesure. Cette réaction sans appel est sans doute liée au fait que cette mesure est, pour une partie de la population, perçue comme un cadeau pour les plus riches. Par ailleurs, son entrée en vigueur récente ne permet certainement pas d'avoir un jugement concret. Le jugement critique est également lié à ce que l'instauration de ce prélèvement s'est traduite par un alourdissement de la fiscalité du Plan d'Épargne Logement et également, pour certains assurés, à celle de l'assurance vie, pouvant conduire à sa désapprobation.

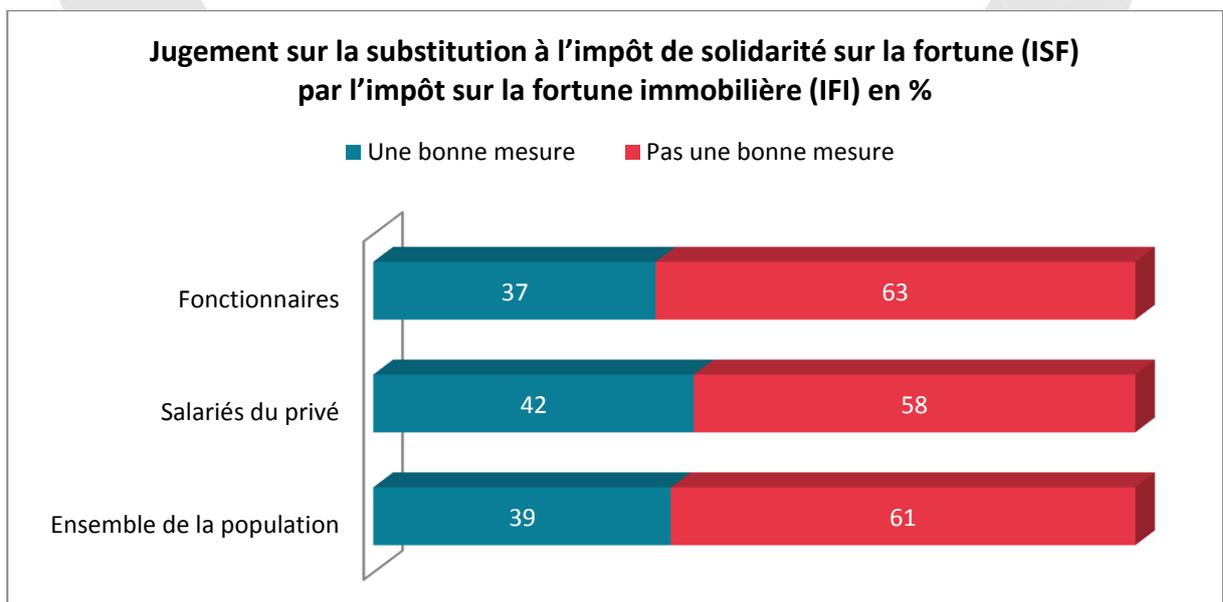


Le Prélèvement Forfaitaire Unique a été introduit afin de faciliter la réorientation de l'épargne des Français vers les placements dits risqués. Il est censé améliorer le financement de l'économie réelle. Les fonctionnaires et les salariés ne le perçoivent pas ainsi. Ils sont 35 % à le juger néfaste pour l'économie. Malgré tout, il y a un peu plus de fonctionnaires (20 %) que de salariés du privé (17 %) à le juger utile pour l'économie.

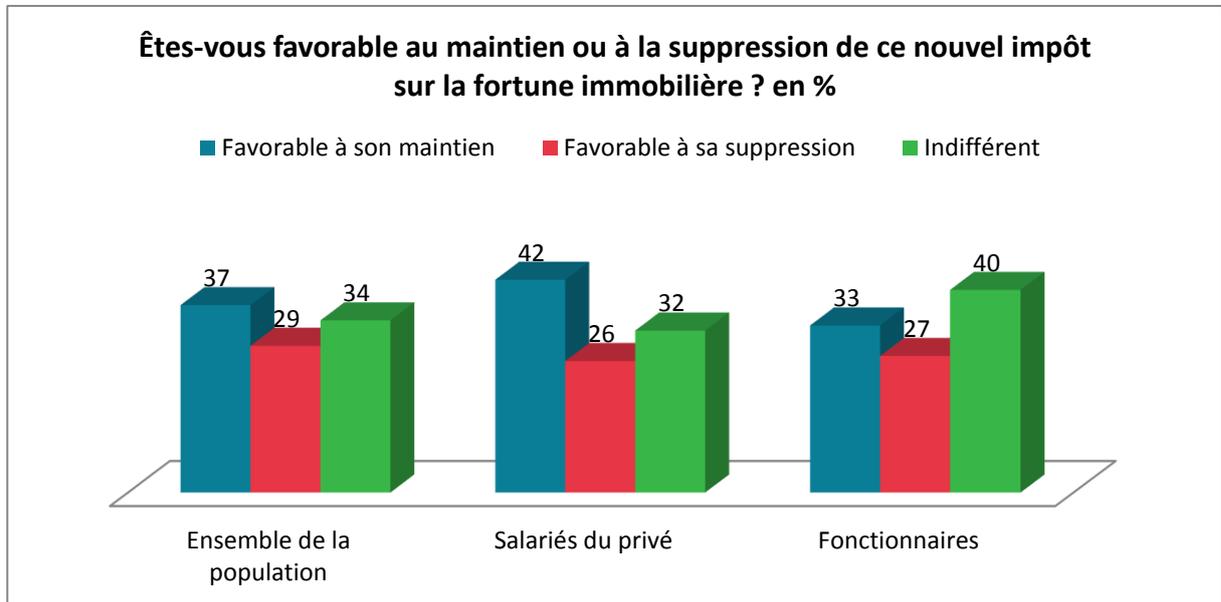


LE REMPLACEMENT DE L'ISF PAR L'IFI, LES FONCTIONNAIRES PLUS SÉVÈRES QUE LES SALARIÉS DU PRIVÉ

Est-ce du fait de leur sensibilité politique plus marquée à gauche ou en raison de leur niveau moyen de patrimoine, mais les fonctionnaires jugent plus durement que les salariés du privé la substitution de l'ISF par l'IFI. Ils sont 63 % contre 58 % à considérer que c'est une mauvaise mesure. Néanmoins, plus du tiers des fonctionnaires l'approuvent.

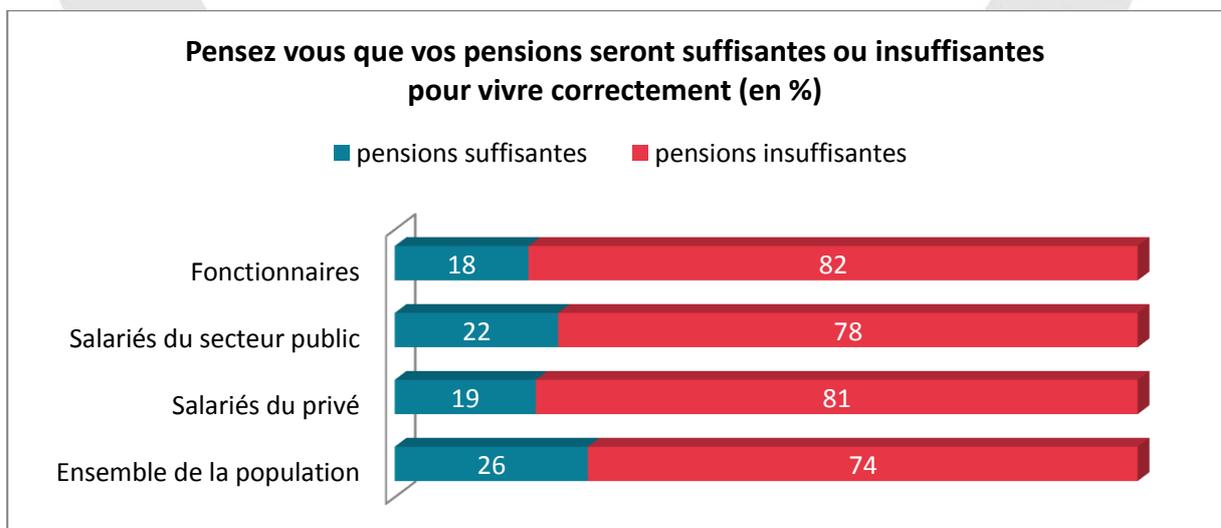


La bataille de l'ISF est-elle derrière nous ? En effet, ce combat passionne de moins en moins. 40 % des fonctionnaires sont indifférents à une éventuelle suppression de l'IFI ou à son maintien. Les salariés du privé sont en revanche plus enclins à demander son maintien (42 % contre 33 %).



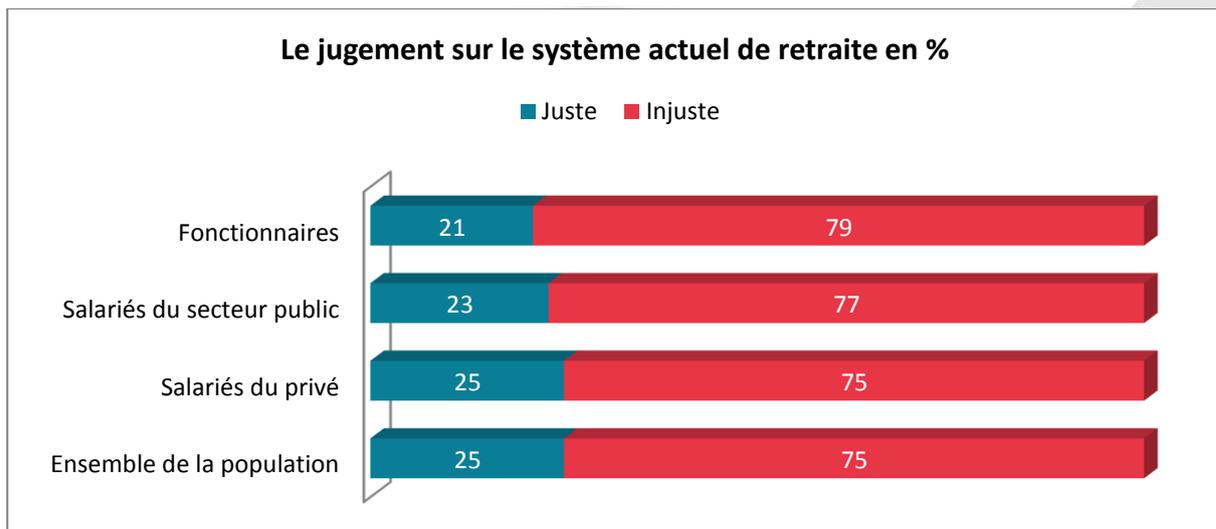
RETRAITE, UN SUJET D'INQUIÉTUDE PARTAGÉ PAR FONCTIONNAIRES ET SALARIÉS DU PRIVÉ

Les fonctionnaires et les salariés des entreprises publiques sont inquiets comme ceux du privé pour leurs futures pensions. Les fonctionnaires et les salariés du secteur public sont respectivement 82 et 78 % à considérer que leurs pensions seront dans l'avenir insuffisantes pour vivre correctement, contre 74 % pour l'ensemble de la population et 81 % pour les salariés du privé.

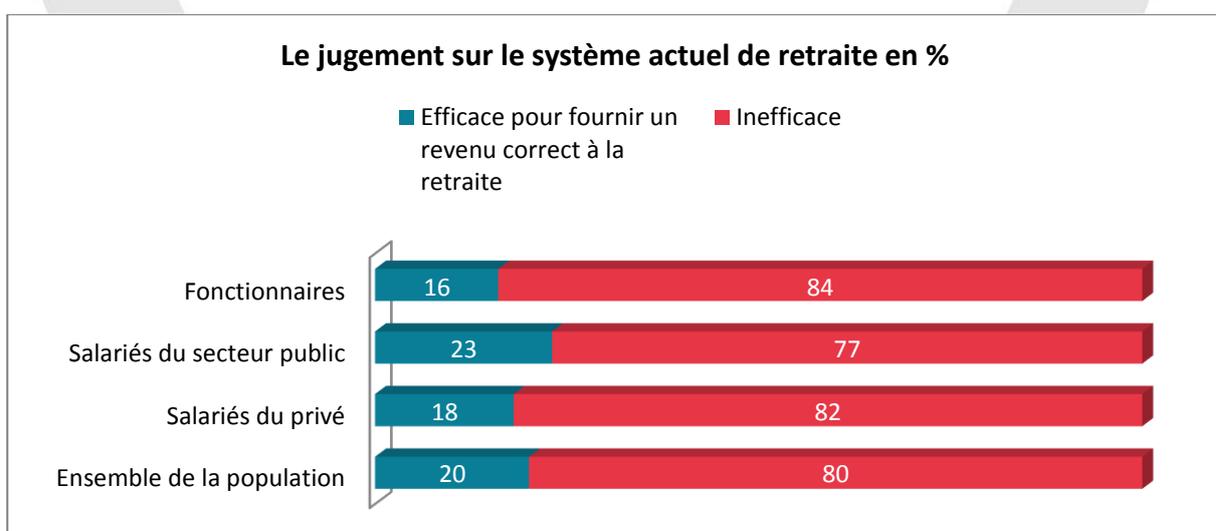


LES FONCTIONNAIRES ET LES SALARIÉS DU SECTEUR DU PUBLIC TOUT AUSSI CRITIQUES QUE CEUX DU PRIVÉ SUR LE SYSTÈME DE RETRAITE

Les fonctionnaires et les salariés du secteur public ne sont qu'une minorité à soutenir le système de retraite actuel (respectivement 21 et 23 %). Plus des trois quarts (respectivement 79 et 77 %) le jugent injuste, cette appréciation étant partagée par 75 % des salariés du privé. Les bénéficiaires des régimes spéciaux semblent être également critiques vis-à-vis du système de retraite. Leur jugement n'est pas sans lien avec la question du pouvoir d'achat et sur l'évolution à terme de leurs pensions.



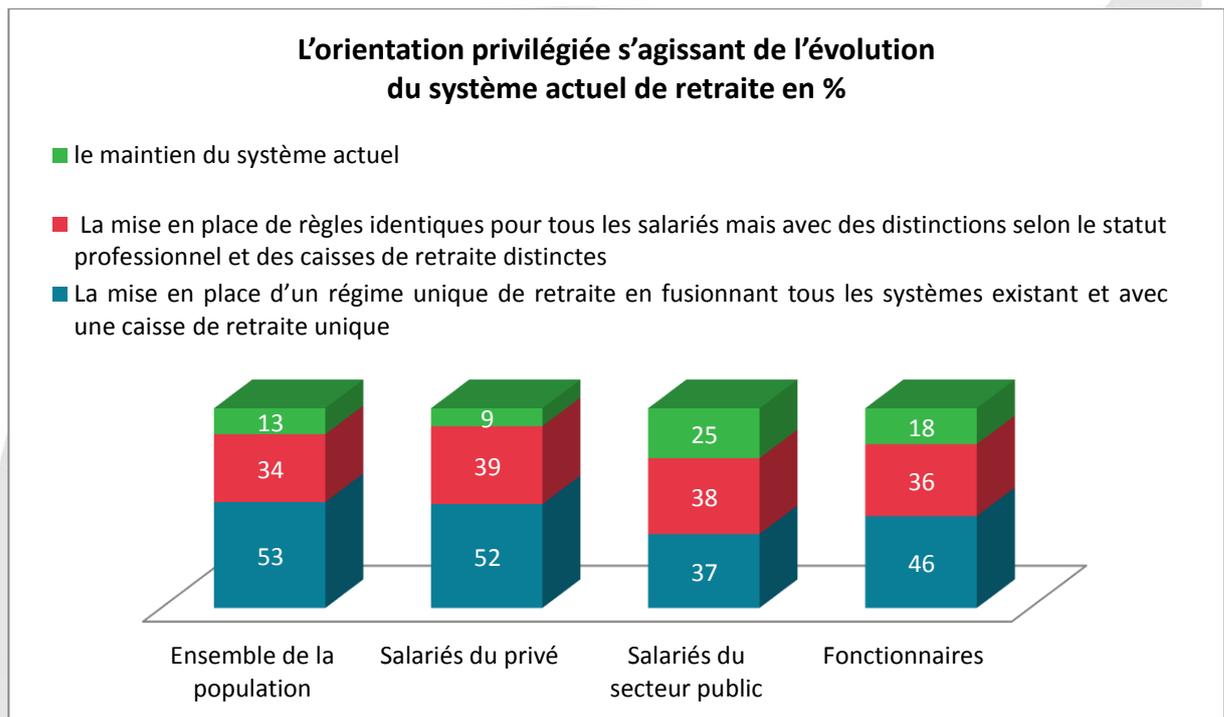
Les fonctionnaires sont plus pessimistes que les salariés du public sur la capacité du système de retraite à délivrer des pensions après la cessation d'activité. 84 % d'entre eux estiment que le système des retraites est inefficace pour fournir un revenu correct à la retraite contre 77 % pour les bénéficiaires des régimes spéciaux. Les salariés du privé sont également critiques sur le sujet (82 %).



CONSENSUS POUR LE MOUVEMENT

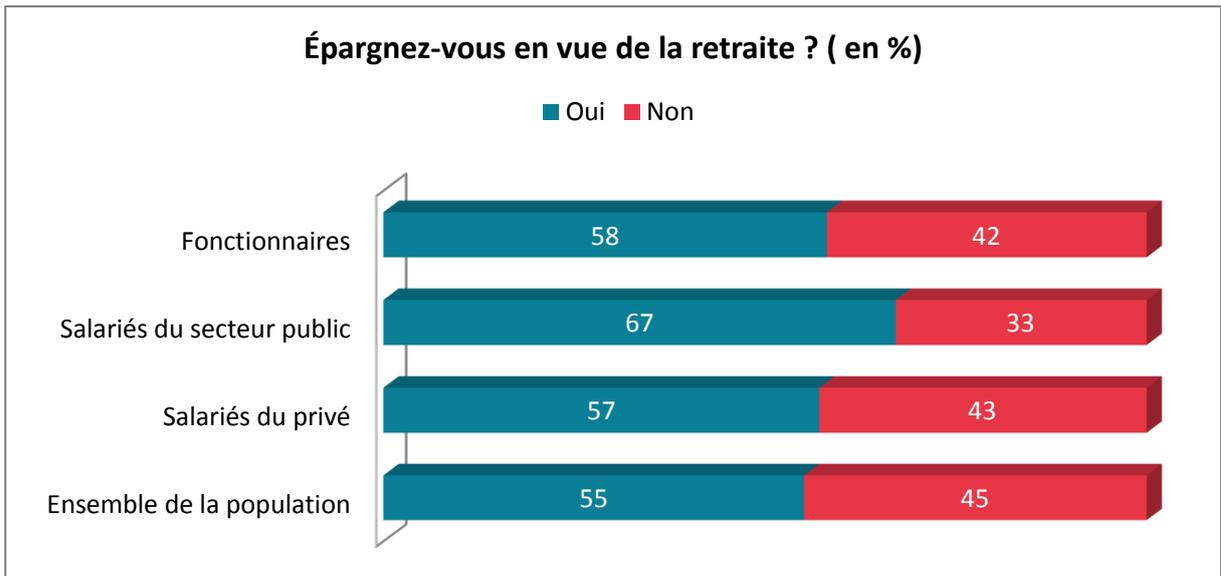
Les salariés du privé et du public se rejoignent sur l'idée que le système de retraite doit évoluer. Certes, un quart des salariés dépendant d'un régime spécial se prononce pour le

statu quo contre 9 % pour les salariés du privé et 18 % pour les fonctionnaires. 38 % des salariés des entreprises publiques sont prêts à une plus grande convergence des règles en matière de retraite et 37 % sont même favorables à l'instauration d'un régime unique. Cette idée reçoit l'assentiment de 46 % des fonctionnaires et de 52 % des salariés du privé. Les fonctionnaires peuvent espérer une meilleure prise en compte des primes pour le calcul des pensions dans le cadre de la réforme. Quel que soit le statut, la formule « un euro cotisé doit donner lieu aux mêmes droits de retraite » semble avoir convaincu la grande majorité des salariés. Mais il est fort possible que cette formule n'ait pas été comprise de la même manière par tous.



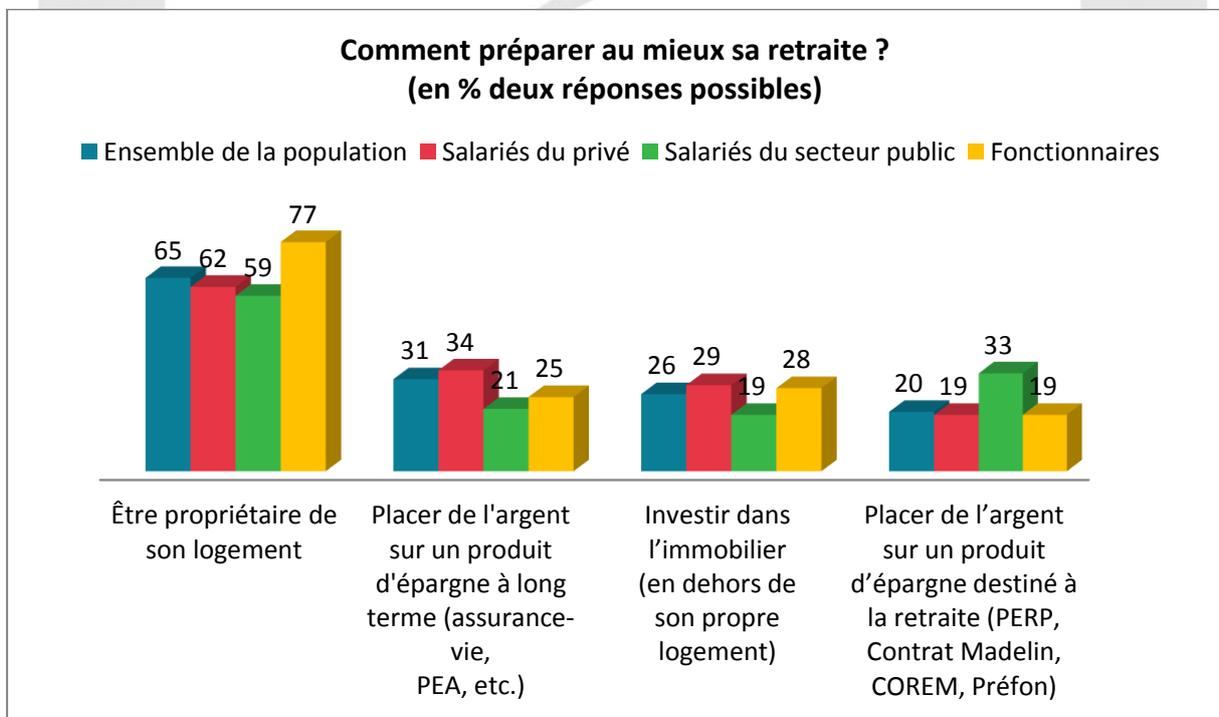
LE SECTEUR PUBLIC, UNE TERRE D'ÉPARGNANTS EN VUE DE LA RETRAITE ?

Est-ce l'existence depuis 70 ans du COREM et depuis 50 ans de la PRÉFON mais les salariés du public sont plus enclins que ceux du secteur privé à épargner en vue de la retraite. Dans les faits, le fait déclencheur pour l'épargne-retraite est le niveau de revenu, or celui-ci est légèrement supérieur dans le secteur public que dans le secteur privé du fait d'un nombre plus important de cadres.

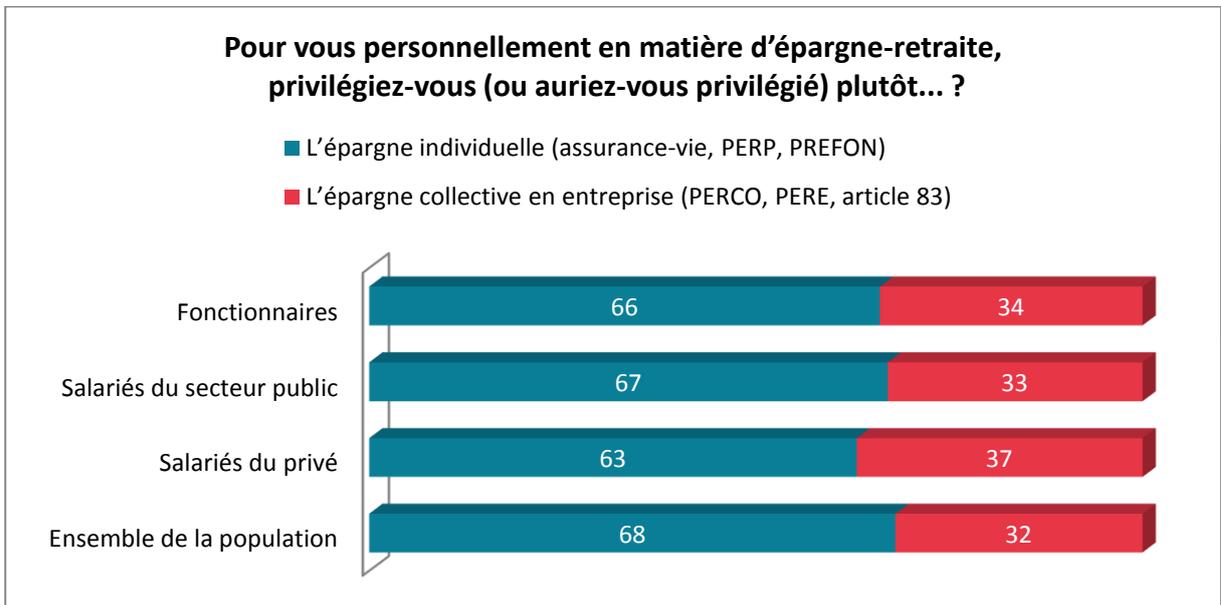


LES FONCTIONNAIRES AIMENT LA PIERRE

77 % des fonctionnaires jugent que la meilleure façon de préparer sa retraite est d'être propriétaire de sa résidence principale contre 62 % des salariés du privé. Les salariés du secteur public sont moins attirés par les produits d'épargne classique (assurance vie, PEA, etc.) mais se montrent plus intéressés que les autres pour l'épargne retraite. L'existence au sein de leur entreprise de suppléments collectifs (PERCO, PERE, article 39) peut expliquer ce jugement.

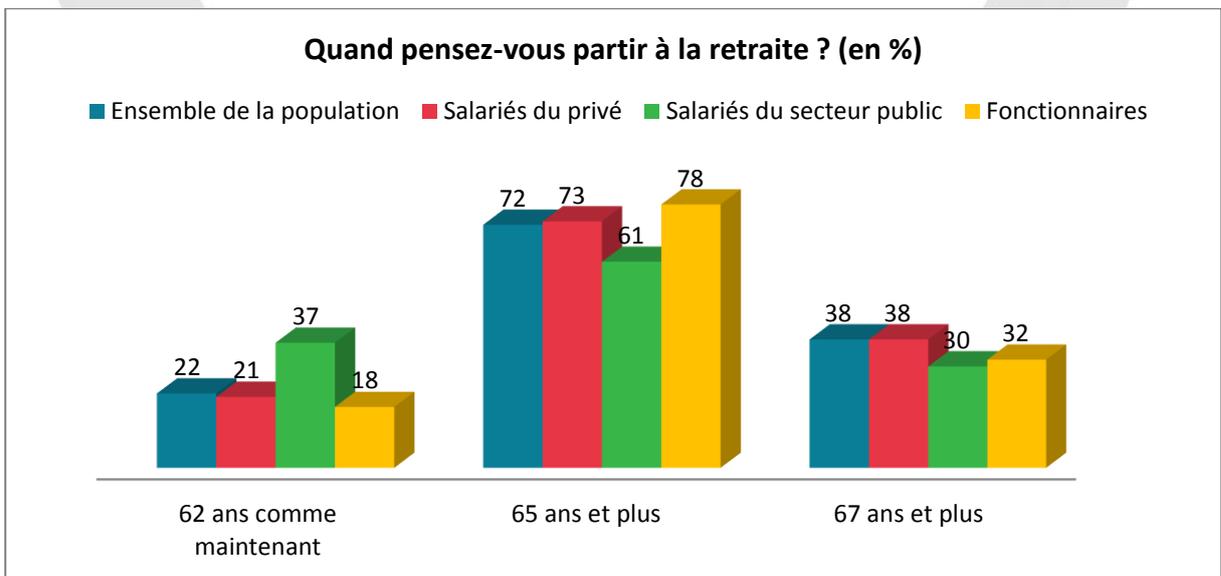


ÉPARGNE RETRAITE, PRÉFÉRENCE À L'INDIVIDUEL



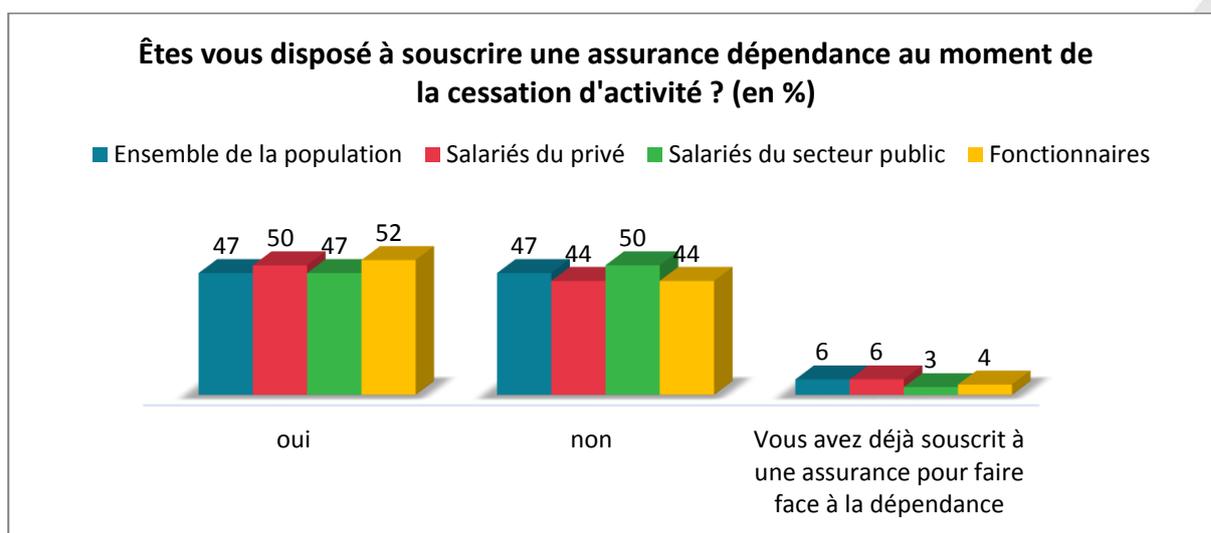
LE RECUIL DE L'ÂGE DE LA RETRAITE EST INTÉGRÉ PAR LES FONCTIONNAIRES

Les différentes réformes des retraites mises en œuvre depuis 1993 pour le secteur privé et depuis 2003 pour le secteur public aboutissent à allonger la période d'activité. Les fonctionnaires prennent en compte cette évolution en admettant qu'il sera de plus en plus difficile de partir avant 65 ans. Les salariés des entreprises publiques se distinguent en étant 37 % à considérer qu'ils pourront partir à 62 ans ou avant, soit bien plus que les autres catégories professionnelles. L'existence de dispositifs de départ anticipé explique sans nul doute cette différence qui néanmoins n'est pas constatée chez les fonctionnaires. Les salariés du public sont en revanche moins nombreux à imaginer partir à 67 ans et plus à la retraite.



ASSURANCE DÉPENDANCE, CONSENSUS MOU SUR LE SUJET

Les salariés du secteur public et du secteur privé sont partagés sur l'idée de devoir souscrire une assurance dépendance au moment de leur cessation d'activité. Les premiers sont un peu plus enclins à souscrire une telle assurance. 12 % des salariés des entreprises publiques et 9 % des fonctionnaires déclarent être prêts à certainement prendre ce type de produits, contre 7 % pour les salariés du privé.



**

L'enquête 2018 du Cercle de l'Épargne / Amphitéa souligne une grande convergence des points de vue entre les salariés du public et du privé. Que ce soit en matière d'épargne ou de retraite, les similitudes d'opinion prennent le pas sur les différences. Les avis des uns et des autres dépendent plus de leur niveau de revenus que de leur statut. L'idée que le secteur public constitue un bloc homogène et séparé du reste de la société semble avoir vécu. Même en matière de retraite, les fonctionnaires et les salariés des entreprises publiques acceptent le principe de la réforme. Certes, ils préfèrent le régime dit « universel » qui admettrait le maintien de certaines spécificités au « régime unique » avec la création d'une seule caisse, il n'en demeure pas moins que leurs jugements sur la retraite, âge de départ compris, sont très proches de ceux des salariés du privé.

LES CHIFFRES DU CERCLE DE L'ÉPARGNE

TABLEAU DE BORD DES PRODUITS D'ÉPARGNE	RENDEMENTS ET PLAFONDS	COLLECTES NETTES ET ENCOURS
Livret A	0,75 % Plafond 22 950 euros	Mars 2018 : +1,72 milliard d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : 6,38 milliards d'euros Encours : 278,1 milliards d'euros
Livret de Développement Durable	0,75 % Plafond 12 000 euros	Mars 2018 : +0,47 million d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : +1,01 milliard d'euros Encours : 105,3 milliards d'euros
Plan d'Épargne Logement	1 % Pour PEL ouverts à compter du 1 ^{er} /08/2016 Plafond 61 200 euros	Mars 2018 : +31 millions d'euros (avec intérêts capitalisés) Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : +406 millions d'euros Encours : 270,500 milliards d'euros
Compte Épargne Logement	0,50 % Plafond 15 300 euros	Mars 2018 : +12 millions d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : -60 millions d'euros Encours : 29,306 milliards d'euros
Livret d'Épargne jeune	Minimum 0,75 % Plafond : 1 600 euros	Mars 2018 : -6 millions d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : -174 millions d'euros Encours : 5,955 milliards d'euros
Livret d'Épargne Populaire	1,25 % Plafond : 7 700 euros	Mars 2018 : -222 millions d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : -271 millions d'euros Encours : 43,831 milliards d'euros
Livrets ordinaires fiscalisés	0,27 % (mars 2018) Pas de plafond légal	Mars 2018 : +3,033 milliards d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : +6,626 milliards d'euros Encours : 197,129 milliards d'euros
PEA	Plafond 150 000 euros	Nombre (septembre 2017) : 4,071 millions Encours (septembre 2017) : 92,26 milliards d'euros
PEA PME	Plafond : 75 000 euros	Nombre (septembre 2017) : 65 529 Encours (septembre 2017) : 1,1 milliard d'euros
Assurance vie Rendement des fonds euros en 2017 Rendement moyen des UC en 2017	1,8 % 5,0 %	Mars 2018 : +1,27 milliard d'euros Évolution depuis le 1^{er} janvier 2018 : 4 milliards d'euros Encours : 1 681 milliards d'euros
SCPI Rendement moyen 2017	4,40 %	

Sources : Banque de France – FFA – GEMA-AMF – Caisse des Dépôts et Consignations - CDE
*provisoire

TABLEAU DE BORD DES MARCHÉS FINANCIERS	RÉSULTATS
CAC au 29 décembre 2017	5 312,56
CAC au 30 avril 2018	5 520,50
Évolution en avril	+6,84 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+3,91 %
DAXX au 29 décembre 2017	12 917,64
DAXX au 30 avril 2018	12 612,11
Évolution en avril	+4,26 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	-2,37 %
Footsie au 29 décembre 2017	7 687,77
Footsie au 30 avril 2018	7 509,30
Évolution en avril	+6,42 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	-2,32 %
Euro Stoxx au 29 décembre 2017	3 609,29
Euro Stoxx au 30 avril 2018	3 536,52
Évolution en avril	+5,21 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+0,93 %
Dow Jones au 29 décembre 2017	24 719,22
Dow Jones au 30 avril 2018	24 163,15
Évolution en avril	+0,25 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	-2,25 %
Nasdaq au 29 décembre 2017	6 903,39
Nasdaq au 30 avril 2018	7 066,27
Évolution en avril	+0,04 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+2,36 %
Nikkei au 29 décembre 2017	22 764,94
Nikkei au 30 avril 2018	22 467,87
Évolution en avril	+6,19 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	-1,30 %
Parité euro/dollar au 29 décembre 2017	1,1894
Parité euro/dollar au 30 avril 2018	1,2078
Évolution en avril	-1,83 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+0,66 %
Once d'or au 29 décembre 2017	1 304,747
Once d'or au 30 avril 2018	1 317,140
Évolution en avril	-0,59 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+1,12 %
Pétrole Brent au 29 décembre 2017	66,840
Pétrole Brent au 30 avril 2018	74,507
Évolution en avril	+7,38 %
Évolution depuis le 1 ^{er} janvier	+11,86 %

TABLEAU DE BORD DU CRÉDIT ET DES TAUX D'INTÉRÊT	TAUX
Taux OAT à 10 ans Au 29 décembre 2017 Au 30 avril 2018	0,778 % 0,783 %
Taux du Bund à 10 ans Au 29 décembre 2017 Au 30 avril 2018	0,426 % 0,559 %
Taux de l'US Bond à 10 ans Au 29 décembre 2017 Au 30 avril 2018	2,416 % 2,949 %
Taux de l'Euribor au 30 avril 2018 Taux de l'Euribor à 1 mois Taux de l'Euribor à 3 mois Taux de l'Euribor à 6 mois Taux de l'Euribor à 9 mois Taux de l'Euribor à 12 mois	-0,371 % -0,329 % -0,269 % -0,220 % -0,189 %
Crédit immobilier (Taux du marché - Source Empruntis au 30 avril 2018) 10 ans 15 ans 20 ans 25 ans 30 ans	1,20 % 1,50 % 1,70 % 1,90 % 2,65 %
Prêts aux particuliers (immobilier supérieur ou égal à 75 000 euros) : taux effectifs moyens constatés pour le 1^{er} trimestre 2018 (BdF) Prêts à taux fixe Prêts d'une durée inférieure à 10 ans Prêts d'une durée comprise entre 10 et 20 ans Prêts d'une durée supérieure à 20 ans Prêts à taux variable Prêt-relais taux moyen pratique	2,25 % 2,27 % 2,46 % 2,02 % 2,42 %
Prêts aux particuliers (immobilier) : taux de l'usure applicables au 2^e trimestre 2018 Prêts à taux fixe Prêts d'une durée inférieure à 10 ans Prêts d'une durée comprise entre 10 et 20 ans Prêts d'une durée supérieure à 20 ans Prêts à taux variable Prêt-relais taux moyen pratique	3,00 % 3,03 % 3,28 % 2,69 % 3,23 %
Prêt à la consommation de moins de 75 000 euros (taux effectifs moyens constatés pour le 1^{er} trimestre 2018 par la Banque de France) Montant inférieur à 3 000 euros Montant compris entre 3 000 et 6 000 euros* Montant supérieur à 6 000 euros Prêts découverts de comptes	15,82 % 9,74 % 4,42 % 10,39 %
Prêts à la consommation, taux de l'usure applicables au 2^e trimestre 2018 Montant inférieur à 3 000 euros Montant compris entre 3 000 et 6 000 euros* Montant supérieur à 6 000 euros Prêts de découverts de compte	21,07 % 12,99 % 5,89 % 13,85 %

TABLEAU DE BORD RETRAITE	MONTANT ET ÉVOLUTION	COMMENTAIRES
Pension régime de base	Revalorisation de +0,8 % le 1 ^{er} octobre 2017	Minimum contributif : 634,66 euros par mois Maximum pension de base : 1 609 euros par mois
ARRCO	Valeur du point : 1,2513 € au 1 ^{er} décembre 2017	
AGIRC	Valeur du point : 0,4352 € au 1 ^{er} décembre 2017	
IRCANTEC	Valeur du point : 0,47460€ au 1 ^{er} décembre 2017	
Indépendants	Valeur du point : 1,178 euros	
Pension militaire d'invalidité	Valeur du point : 14,40 euros	
Montant du minimum vieillesse	L'Allocation de solidarité aux personnes âgées, appelé également minimum vieillesse est revalorisé de 30 euros au 1 ^{er} avril 2018. Son montant mensuel passe donc de 803 à 833 euros. Pour un couple, l'Aspa est majorée de 46,57 euros pour atteindre 1 293,54 euros par mois	Sur trois ans, le minimum vieillesse devrait être augmenté de 100 euros. Une première augmentation de 30 euros a été réalisée le 1 ^{er} avril 2018.
Allocation veuvage	Montant 1 ^{re} et 2 ^e années : 607,54 euros	Plafond de ressources : 9 101,10 euros par an
Réversion	Plafond de ressources : 20 300,80 euros par an pour une personne seule ; 32 481,28 euros pour un couple Minimum de pension : 286,14 euros Majoration par enfant à charge : 97,07 euros	54 % de la pension du défunt
Montant moyen mensuel de la pension brute (droits directs) en 2015 <ul style="list-style-type: none">• Tous régimes confondus• Pour les hommes• Pour les femmes	1 376 euros 1 728 euros 1 050 euros	De 2004 à 2015, la pension moyenne est passée de 1 029 à 1 376 euros Pour les hommes, elle est passée de 1 338 à 1 728 euros Pour les femmes de 730 à 1 050 euros

Retrouvez la lettre et toutes les informations concernant le Cercle sur notre site : www.cercleredelegpargne.fr

Sur le site, vous pouvez accéder à :

- L'actualité du Cercle
- Les bases de données économiques et juridiques
- Les simulateurs épargne/retraite du Cercle

Le Cercle de l'Épargne, de la Retraite et de la Prévoyance est un centre d'études et d'information présidé par Jean-Pierre Thomas et animé par Philippe Crevel.

Le Cercle a pour objet la réalisation d'études et de propositions sur toutes les questions concernant l'épargne, la retraite et la prévoyance. Il entend contribuer au débat public sur ces sujets.

Pour mener à bien sa mission, le Cercle est doté d'un Conseil Scientifique auquel participent des experts reconnus en matière économique, sociale, démographique, juridique, financière et d'étude de l'opinion.

Le conseil scientifique du Cercle comprend **Robert Baconnier**, ancien Directeur général des impôts et ancien Président de l'Association Nationale des Sociétés par Actions, **Jacques Barthélémy**, avocat-conseil en droit social et ancien professeur associé à la faculté de droit de Montpellier, **Philippe Brossard**, chef économiste d'AG2R LA MONDIALE, **Jean-Marie Colombani**, ancien Directeur du Monde et fondateur de Slate.fr, **Jean-Paul Fitoussi**, professeur des universités à l'IEP de Paris, **Jean-Pierre Gaillard**, journaliste et chroniqueur boursier, **Christian Gollier**, Directeur de la Fondation Jean-Jacques Laffont - Toulouse Sciences Économiques, membre du Laboratoire d'Économie des Ressources Naturelles (LERNA) et Directeur de recherche à l'Institut d'Économie Industrielle (IDEI) à Toulouse, **François Héran**, Professeur au Collège de France, Ancien Directeur de l'INED, **Jérôme Jaffré**, Directeur du CECOP, **Florence Legros**, Directrice Générale de l'ICN Business School ; **Jean-Marie Spaeth**, Président honoraire de la CNAMTS et de l'EN3S et **Jean-Pierre Thomas**, ancien député et Président de Thomas Vendôme Investment.

Le Mensuel de l'épargne, de la retraite et de la prévoyance est une publication du Cercle de l'Épargne.

Comité de rédaction : Philippe Crevel, Sarah Le Gouez

Contact relations presse, gestion du Mensuel :

Sarah Le Gouez
06 13 90 75 48

slegouez@cercleredelegpargne.fr



AG2R LA MONDIALE

