

Famille du média : **PQN**
 (Quotidiens nationaux)
 Périodicité : **Mensuelle**
 Audience : **2416000**
 Sujet du média : **Banques-Finance**



Edition : **08 novembre 2022**
P.8
 Journalistes : **AURÉLIE FARDEAU**
 Nombre de mots : **944**

Découvrez notre Plan Épargne Retraite p. 1/2

De nouveaux acteurs viennent densifier le marché

L'offre de plans d'épargne-retraite ne cesse de s'étoffer. Les derniers venus sur ce marché tentent de se démarquer

Le marché compte une centaine de plans d'épargne-retraite, au format assurance-vie pour l'immense majorité, mais aussi en comptes-titres et en points. Ces placements sont accessibles par les réseaux bancaires traditionnels, les mutuelles et les grandes compagnies d'assurance, en ligne chez les acteurs Internet ou encore auprès des conseillers en gestion de patrimoine. Depuis la création du dispositif, il y a trois ans, l'offre s'est considérablement étoffée.

C'est bien simple, il existe des PER pour tous les goûts : des simples et des plus sophistiqués, avec ou sans mandat de gestion pour piloter son épargne, orientés vers l'investissement responsable ou pas... Malgré ce choix pléthorique, de nouveaux contrats continuent d'apparaître sur le marché. Désormais, il faut se différencier pour réussir à se distinguer dans le paysage de l'épargne-retraite, passablement saturé. Pour faire le point sur les nouveautés, nous avons passé en revue les contrats

proposés au cours des douze derniers mois. Nous en dénombrons dix qui, pour la plupart, ont été lancés dans les dernières semaines.

Parmi les nouveaux venus, les acteurs arrivent d'horizons très différents. Certains d'entre eux sont des retardataires, à l'image de la MIF ou de l'association d'épargnants Asac-Fapès. Acteurs historiques de l'assurance-vie, ils avaient vocation naturelle à commercialiser des plans d'épargne-retraite. Il leur a fallu un peu plus de temps qu'à leurs concurrents, mais le résultat est à la hauteur des attentes. Tous deux proposent en effet un contrat de bonne facture, avec une grille tarifaire très raisonnable et la possibilité de confier ses capitaux à la société de gestion OFI AM. Le contrat Asac-Fapès PER est cependant plus étoffé en matière d'unités de compte puisqu'il donne accès à des actions, des ETF (fonds qui suivent un indice boursier), du non-coté... Le produit de la MIF, avec sa liste de supports resserrée, conviendra davantage à des épargnants avant tout en quête de simplicité.

Autre acteur qui rattrape son retard : la fintech Nalo. Alors que son principal concurrent, Yomoni, a lancé son contrat dès 2020, Nalo vient seulement d'annoncer la sortie de son plan. La proposition est proche de ce que Nalo fait en assurance-vie. Il s'agit d'une gestion sur-mesure à base d'ETF, avec des frais limités (0,85 % pour le contrat et 0,50 % pour le mandat). Dans un deuxième temps, l'acteur en ligne compte

travailler sur les options de sortie pour proposer une approche projet pour la retraite. « Nous voulons construire quelque chose d'innovant sur la sortie en rente », avance Numa Jequier, le président de Nalo.

Les nouveautés font aussi la part belle aux sociétés de gestion, qui veulent leur part du gâteau. Ainsi, DNCA Finance s'est associée au cabinet de conseil en gestion de patrimoine Astoria Finance pour créer DNCA Optimum Retraite. Le contrat est de bonne facture malgré des frais de gestion un peu élevés, classés dans l'univers du conseil. Le groupe Meeschaert y va aussi de son produit patrimonial ; on pourra néanmoins regretter l'omniprésence des fonds de la maison en gestion libre.

Enfin, le groupe Hilbert Investment Solutions, plus connu pour son activité en produits structurés, vient de lancer un mandat de gestion original, accessible par un PER en compte-titres. La maison est en discussion avec des assureurs pour faire référencer son mandat dans des PER assurantiels. Pour se démarquer, la société propose un mandat géré avec des ETF et as-

sorti d'une protection à 90 % à tout instant. Cette protection repose sur un contrat d'assurance contracté auprès de Great Lakes Insurance SE, une filiale du groupe Munich RE. Accessible à partir de 10 000 euros, ce produit n'est pas destiné à tous : il cible plutôt une

IL EXISTE DES PER POUR TOUS LES GOÛTS : SIMPLES OU SOPHISTIQUÉS, AVEC OU SANS MANDAT DE GESTION POUR PILOTER SON ÉPARGNE...



clientèle haut de gamme. « Dans un PER au format assurance-vie, c'est le fonds en euros qui apporte la garantie, relate Steve Lamarque, le dirigeant de Hilbert IS. Notre mandat offre une protection pour combler ce besoin de sécurité. »

Par ailleurs, parmi les dix contrats de notre sélection se trouvent plusieurs acteurs nouveaux (ou récents) dans l'épargne-retraite. Ainsi Inter Invest, groupe indépendant qui intervient historiquement sur du financement de projets outre-mer, le capital investissement et l'immobilier. Il se lance désormais sur le marché du PER avec de grandes ambitions. En effet, la société ne se contente pas de créer un contrat en partenariat avec un spécialiste, elle a obtenu les agréments pour être teneur de compte et gestionnaire de PER. Autrement dit, Inter Invest fait tout, tout seul ! Son PER sort du lot par son format en compte-titres d'abord, par son approche ensuite, qui vise à donner une grande latitude à l'épargnant.

Ce dernier pourra accéder à des nombreuses classes d'actifs et combiner différents modes de gestion. Enfin, tous les nouveaux acteurs que nous évoquons ont la volonté de sortir du discours financier technique et jargonneux pour parler « retraite nouvelle génération » (Papisy) ou encore « complémentaire retraite » (Caravel). Papisy cible les jeunes avec des visuels colorés et le tutoiement de rigueur, quand Caravel s'adresse plutôt aux indépendants. Quant à Monaliza il met surtout en avant ses outils de simulation. Derrière la pédagogie, les contrats ne font pas nécessairement preuve d'une originalité folle. En conséquence, un seul conseil prévaut : attention à bien comprendre ce que l'on vous vend. ■

AURÉLIE FARDEAU