



nexialog
CONSULTING

EPARGNE RETRAITE

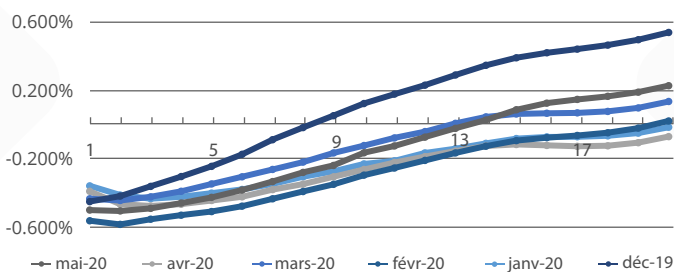
Impact de la crise Covid-19

Contexte post confinement

Un environnement économique et financier dégradé

- ◆ Un maintien des taux à un niveau historiquement bas.
- ◆ Un écartement des spreads qui se confirme.
- ◆ Un effondrement du niveau des marchés actions accompagnée d'une forte volatilité. Baisse de 25% au plus fort de la crise, suivi d'un rebond toujours en cours qui mène à une baisse de l'ordre de 20% à date.
- ◆ Une vague de dégradations sans précédent des agences de notations : près de 400 révisions par S&P et Fitch depuis le début de la crise (source AFDCC).

Courbe des taux sans risque sans VA, EIOPA



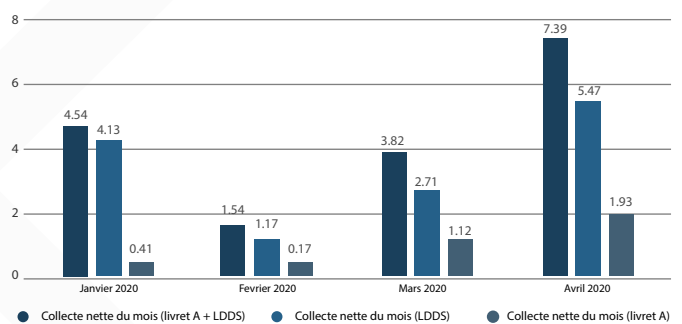
Des mesures et des comportements en réaction au Covid-19 qui risquent de déséquilibrer le fonctionnement des structures d'assurances

- ◆ Une décollecte inédite sur mars-avril principalement causée par le freinage des affaires nouvelles. Selon les chiffres de la Fédération française de l'assurance (FFA) plus de 4 Mds € de décollecte cumulée.
- ◆ 55 Mds € d'épargne « forcée » d'après l'OFCE, au cours des 8 semaines de confinement, qu'il faudra capter lors de la reprise.
- ◆ Retard pris par le secteur dans la digitalisation et l'automatisation des services de gestion sont susceptibles de conduire à des retards importants, entraînant un effet « domino » sur l'ensemble de processus (inventaire, trésorerie, actes de gestion...).

Impact attendu du confinement et de l'environnement économique sur l'épargne

- ◆ Le confinement et les inquiétudes liées à l'état de l'économie et la sécurité de l'emploi incitent les individus à vouloir épargner plus.
- ◆ Record de collecte sur le livret A avec une collecte nette de 5,5 Mds € contre 2,7 Mds € en mars laissant présager une reprise de l'épargne des ménages.

En 2020, la collecte du livret A démarre en trombe (en milliards d'euros)



Les objectifs commerciaux 2020 revus à la baisse

- ◆ La décollecte pour le second mois consécutif et la hausse des rachats pénalisent la production à cette sortie de crise, avec un impact plus prononcé sur l'individuel.
- ◆ La tendance reste assez similaire malgré les turbulences observées sur les marchés avec un **taux d'UC sur chiffre d'affaires proche de 33%** sur la collecte de Mars et d'Avril (FFA).
- ◆ Le niveau des prestations versées reste à un niveau comparable au niveau d'avant crise (FFA).
- ◆ A fin 2019, le fonds € restait le placement préféré des français (env. 70% des encours totaux de l'assurance vie et de la collecte brute); ses principaux atouts restent la garantie en capital et sa revalorisation annuelle.



Offre taux bas : Règles de souscription post Covid-19

Le contexte inédit de taux bas et de baisse des marchés UC impose aujourd'hui de préserver le fonds euro via l'adaptation des **règles de souscriptions** et la mise en place de mesures dites « **Taux bas** » chez la majorité des assureurs.

Le coût des options et garanties font peser aujourd'hui aux assureurs une charge en capital d'autant plus importante que le niveau des taux est bas. Les mesures d'action sur le stock peuvent être prises via la politique de souscription, alors que les affaires nouvelles voient leurs garanties allégées.

Adaptation des règles de souscription à l'environnement post Covid-19

- ◆ Analyse 360° du portefeuille et des groupes de risques homogènes.
- ◆ Etudes comportementales et backtest de lois d'expérience (mortalité/arbitrages/rachats...).
- ◆ Accompagnement à la mise en place d'actions de réorientation du « mix » €/UC en lien avec le contexte financier actuel.
- ◆ Accompagnement les réseaux commerciaux afin de renforcer leur appropriation de la complexité croissante des nouvelles offres en UC et garantir une démarche de bon conseil.
- ◆ Conformité avec la gouvernance produit dans le cadre de DDA : ce process a pour but de s'assurer que les intérêts du client sont pris en compte tout au long du cycle de vie du produit d'assurance (de la conception à la surveillance en mode 'run', en passant par la distribution).

Mesures taux bas

- ◆ Accompagnement à la mise en place de mesures de préservation du fonds dans le contexte de taux.
 - Évolution de l'offre avec la garantie en capital minorée des frais de gestion.
 - Participation aux bénéfices différenciée (selon conditions).
 - Protection de la dilution du rendement et de la liquidité du fonds via blocage des flux entrants ou sortant selon le niveau des taux par rapport au rendement de l'actif général par exemple.





Rentabilité portefeuille

Les enjeux aujourd'hui autour des produits d'épargne gravitent principalement autour de la rentabilité pénalisée par le coût des options et garanties offertes aux assurés qui sont alourdis par le contexte de taux bas. Pour répondre à ces enjeux, nous mettons à profit notre expertise pour vous assister dans la **gestion de la rentabilité du stock** et l'**optimisation des fonds propres requis**.

Renforcement de la rentabilité du portefeuille

- ♦ Analyse du couple rendement/risque et du partage de valeur par famille de produit et mise en perspective avec le coût en SCR :
 - Remise à plat des mesures existantes et adaptation si besoin aux référentiels S2 / IFRS 17
 - Identification des caractéristiques/garanties produit pénalisantes
 - Décomposition des marges et gains de diversification
 - Revue si nécessaire de la politique de souscription
- ♦ Cartographie et analyse de la rentabilité de chaque famille de produit afin d'établir un plan d'actions visant à :
 - « Repricer » (voire supprimer) les garanties / options les plus coûteuses en SCR
 - Surveillance des produits non rentables et plan d'action sur une éventuelle mise en run-off
 - Revue et optimisation des politiques de commissionnement et rétrocession en lien avec la politique de souscription du groupe
 - Proposer des opérations commerciales de transfert de certains portefeuilles (pour lesquels le couple rendement / risque est dégradé) vers de nouvelles offres (proposant un meilleur ratio rentabilité / risque)





Offre financière UC, nouveaux produits, Eurocroissance

Les turbulences sur les marchés liées à la crise sanitaire montrent un maintien des **taux d'UC en mars-avril de l'ordre de 33%** alors qu'une chute était anticipée. L'accompagnement des assurés et des réseaux dans des solutions d'investissements innovantes et responsables est plus que jamais au cœur des enjeux d'épargne. Ce contexte impose de **faire évoluer l'offre épargne** et de **l'adapter au contexte post Covid-19**. Nous vous proposons de vous assister dans l'élaboration de ces offres aussi bien sur le volet UC que sur la refonte des gammes de produit.

Evolution de l'offre épargne

- ◆ Evolution et renforcement de l'offre UC, facilité en partie par l'adoption de la loi PACTE :
 - Offre ESG - Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance
 - Fonds à formule (fonds structurés)
 - Private equity
 - Cleanshare (fonds sans rétrocessions)
- ◆ Mettre en avant le nouveau fonds Eurocroissance remanié par la loi PACTE qui offre notamment une meilleure lisibilité des performances, via des offres avec bonus à terme par exemple.

Adaptation de l'offre au contexte post Covid-19

- ◆ Etudier les opportunités de lancement et les aménagements à apporter à l'offre actuelle suite à la pandémie (i.e. renforcement d'un comportement épargnant, renforcement de l'aversion au risque des individus,...).
- ◆ Prendre en compte les conséquences du contexte sur les offres produits actuels et éventuellement proposer des garanties de prévoyance packagées dans l'offre épargne ?



neXialog
CONSULTING



Retraite : loi PACTE

Parmi les dispositions de la loi PACTE, l'offre retraite représente la mesure phare du gouvernement visant à **faire évoluer les produits de retraite dans une enveloppe unique** d'ici au 1er octobre 2020, date de fin de commercialisation des anciens produits.

Notre accompagnement peut s'articuler autour des **chantiers à composantes actuarielles ou gestion de projet** (conception de l'offre, transformation du portefeuille et architecture IT).

Modernisation et simplification du portefeuille d'épargne retraite

◆ Les portefeuilles d'épargne retraite sont aujourd'hui le plus souvent composés de 4 produits principaux soumis à des règles complexes (PERP, Madelin, Art 83 et PERCO), peu portables et souvent mal compris par les épargnants.

Faire bénéficier les clients des nouveaux avantages de la loi PACTE

- ◆ La loi Pacte permet:
 - Une simplification des règles encadrant l'épargne retraite en uniformisant les modalités de déblocage, les sorties (rente, capital en une fois ou de façon fractionnée), la gestion financière, ...
 - Une transférabilité totale de tous les produits retraite
 - Une généralisation de la déductibilité des versements volontaires quelque soit le contrat source
 - Un cadre fiscal unique en entrée et en sortie

Renforcer la rentabilité du portefeuille

- ◆ Une opportunité unique : organiser des opérations de transfert des anciens contrats de retraite vers le nouveau produit « Plan d'Épargne Retraite » (PER) qui deviendra le seul produit retraite commercialisé à compter du 01/10/2020 permettant
 - D'avoir un nombre plus limité de produits de retraite en portefeuille
 - De transformer certains produits devenus non rentables (couple rendement / risque dégradé) vers le nouveau PER (offrant un meilleur ratio rentabilité / Risque)
 - Tout en permettant de faire bénéficier les clients investis sur d'anciens produits retraite des nouveaux avantages du PER

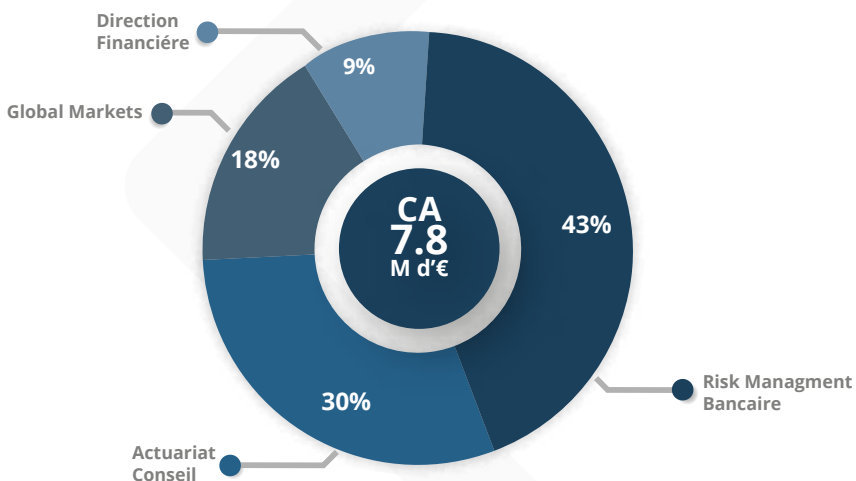


Nexialog Consulting en quelques mots

Cabinet de conseil indépendant en Risk Management, Actuariat et Finance, Nexialog Consulting connaît une croissance forte et régulière depuis sa création en 2006.

Organisés autour de nos quatre pôles d'expertise (**Actuariat Conseil / Risk Management Bancaire / Global Markets / Direction Financière**), Nexialog Consulting s'est imposé ces dernières années comme un acteur de référence dans le secteur du conseil.

Fort de ses 75 collaborateurs, le cabinet accompagne les plus grands acteurs de l'assurance et de la banque afin de répondre à leurs enjeux opérationnels et réglementaires.



Ils nous font confiance...





Ali BEHBAHANI
Associé
Fondateur

Tel. : +33 (0)1 44 73 86 78
Mob. : +33 (0)6 64 23 58 19
abebahani@nexialog.com



Christelle BONDOUX
Associée, directrice
commerciale et recrutement

Tel. : +33 (0)1 44 73 75 67
Mob. : +33 (0)6 99 30 42 49
cbondoux@nexialog.com



Jonathan Abizmil
Manager Actuariat

Mob. : ++33 (0)6 09 64 53 60
jabizmil@nexialog.com



Jehan AZZOPARDI
Account Manager Assurance

Tel. : +33 (0)1 44 73 75 66
Mob. : +33 (0)7 82 28 42 54
jazzopardi@nexialog.com