



DOSSIER DE PRESSE

Octobre 2019

GARANCE Sérénité

Le plan d'épargne retraite individuel
signé GARANCE.

ZOOM SUR :

La loi PACTE, une opportunité de croissance.

Un contrat retraite individuel en points.

Le devoir de conseil renforcé.

Le dispositif de communication.



GARANCE



Table des matières

Communiqué de synthèse.....	3
La loi PACTE, une opportunité de croissance pour GARANCE.....	4
Un plan d'épargne retraite unique.....	4
Trois compartiments.	4
Les Français et l'épargne retraite.	5
GARANCE Sérénité, un contrat individuel en points.	5
Un système en points sûr et transparent.	5
Fiche produit : GARANCE Sérénité.....	6
Souplesse dans les versements.....	6
Les prestations.	6
Des options de prévoyance.....	6
Les frais.....	6
Témoignage.	7
A la rencontre des adhérents : un devoir de conseil renforcé.....	7
La transférabilité.....	7
Témoignage.	7
Un nouveau dispositif de communication.	8
Une campagne multicanale.	8
Télévision.	8
Digital.....	8
Presse.	9
Cinéma.	9
Un lancement événementiel.	9
Un appui marketing.	9



GARANCE Sérénité.

Le plan d'épargne retraite individuel (PERI) signé GARANCE.

Déjà mise en application, la loi Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises (PACTE) réforme en profondeur l'épargne retraite et crée des opportunités pour les épargnants. Leader de la retraite supplémentaire, GARANCE est parmi les premiers acteurs à proposer un contrat en points intégrant les avantages de la loi PACTE à travers son PERI commercialisé depuis le 1^{er} octobre : GARANCE Sérénité.

Dernier-né des contrats d'épargne retraite géré par GARANCE, GARANCE Sérénité garantit le versement d'un capital ou d'une rente viagère en répondant aux caractéristiques dictées par la loi PACTE, en particulier :

- l'accessibilité à tous ;
- la possibilité de déduire ses cotisations de son revenu imposable ;
- le nouveau cas de déblocage anticipé des fonds en cas d'acquisition de la résidence principale.

Spécialiste historique de l'épargne retraite, GARANCE s'appuie sur son expertise des solutions en points qui offre une plus grande simplicité et sécurité financière :

- des revenus garantis grâce à l'achat de points de retraite, la valeur de ces derniers ne pouvant jamais baisser ;
- la liberté d'opter entre une rente viagère, une sortie en capital ou un panachage des deux ;
- des garanties prévoyances optionnelles ;
- une absence de frais sur arrérages ;
- la possibilité de bénéficier à tout moment d'un conseil personnalisé délivré par des experts retraite.

« En tant qu'acteur historique de l'épargne retraite et sur le marché très concurrentiel qui est le nôtre, il était incontournable pour GARANCE d'être prête dès le 1^{er} octobre. Comme annoncé, GARANCE Sérénité est disponible pour tous. Être prêt ne veut pas simplement dire disposer d'une solution compatible avec la loi PACTE. Nous avons construit un produit qui s'appuie sur les avantages de nos solutions historiques. Nous avons fait preuve de pédagogie avec des dispositifs d'information vers nos publics privilégiés durant l'été. Depuis le 1^{er} octobre, nous allons à la rencontre de nos clients afin de leur présenter notre nouvelle offre, dans le cadre du devoir de conseil. Une campagne de communication inédite marquera la première prise de parole de GARANCE sur France Télévisions. Malgré un calendrier contraint, je constate avoir pu compter sur l'ensemble de nos équipes qui, au-delà de la mesure de l'enjeu, ont réussi avec agilité à réunir les expertises individuelles pour réussir collectivement. Cette évolution est pour GARANCE une réelle opportunité de faire valoir notre service de proximité et notre sérieux auprès de nos clients. »

résume Philippe BOLLECKER, directeur général de GARANCE.

La loi PACTE, une opportunité de croissance pour GARANCE.

Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises (PACTE) vise à donner aux entreprises les moyens d'innover, de grandir et de créer des emplois. Un des volets de la loi concerne l'épargne retraite, qu'elle réforme en profondeur pour la simplifier.

Appliquées depuis le 1^{er} octobre 2019, les nouvelles dispositions législatives liées à l'épargne retraite ont ainsi pour objectifs de la rendre plus attractive et d'harmoniser ses modalités de fonctionnement. Avec plus de la moitié des Français qui épargnent en vue de leur retraite, la loi PACTE constitue une réelle opportunité de développement pour GARANCE, experte historique de l'épargne retraite et première mutuelle à proposer dès le 1^{er} octobre un Plan d'épargne retraite individuel PACTE. De plus, l'épargne retraite implique des placements de long terme ; sur ce point, GARANCE s'est dotée en 2006 de sa propre structure de gestion d'actifs, Indép'AM, qui lui assure une expertise fine, personnalisée et des frais bas.

4

Un plan d'épargne retraite unique.

La loi PACTE crée un Plan épargne retraite individuel qui remplacera les dispositifs existants : le Plan d'épargne retraite populaire (PERP) et Madelin (pour les travailleurs non-salariés). Depuis le 1^{er} octobre, GARANCE a cessé la commercialisation de ces derniers, mais les adhérents ayant souscrit à ces différents produits pourront continuer à y verser leur épargne. Parmi les changements notables liés à la future application de la loi PACTE, il convient de citer la transférabilité totale des encours placés en épargne retraite, une flexibilité accrue quant aux possibilités de sortie en capital ou en rente viagère, un assouplissement des modalités de déblocage de l'épargne constituée, ou encore la généralisation de l'option de réversion pour le (la) conjoint(e) à tous les dispositifs PERI (loi PACTE). Une réversion qui est déjà proposée par GARANCE.

Trois compartiments.

La loi PACTE instaure trois compartiments qui accueilleront les différents versements sur les nouveaux contrats :

1. Versements volontaires individuels.
2. Versements au titre de l'épargne salariale.
3. Cotisations obligatoires de l'employeur ou du salarié.

Avec un compartiment 1 déjà en place, la mutuelle proposera les compartiments 2 et 3 au plus tard le 1^{er} juillet 2020.



	Avant la réforme	Après la réforme
Produits d'épargne retraite proposés / commercialisés.	PERP Contrat Madelin Article 83 PERCO...	PERI (Plan d'épargne retraite individuel). PERE (Plan d'épargne retraite entreprise).
Portabilité des contrats d'épargne retraite.	Limitée. Par exemple un contrat Madelin pouvait être transféré vers un autre contrat Madelin ou un PERP. L'inverse n'étant pas vrai.	Transférabilité totale.
Modalité de sortie du contrat.	En rente (ou 20 % maximum en capital sur le PERP).	En rente ou en capital.
Taux technique garanti (Taux de revalorisation de la rente minimum garanti par avance).	Variable selon les contrats et l'année de souscription.	0 %
Déblocage des fonds anticipé.	5 cas de déblocages « accidents de la vie ».	Un 6^e cas : l'acquisition de sa résidence principale.

Les Français et l'épargne retraite¹.

69 % pensent que leur pension est ou sera insuffisante pour vivre correctement.

57 % épargnent en vue de leur retraite.

31 % pensent que leurs pensions sont ou seront suffisantes pour vivre correctement.

51 % des retraités continuent d'épargner pour améliorer leur retraite.

GARANCE Sérénité, un contrat individuel en points.

Un système en points sûr et transparent.

Spécialiste des contrats en points², GARANCE développe son nouveau contrat d'épargne retraite sur le même système pour une meilleure lisibilité. GARANCE Sérénité permet ainsi d'acheter des points en contrepartie de versement et de cumuler, tout au long de sa carrière professionnelle, un nombre de points dont le prix dépend de son âge au moment du versement. La valeur du point de retraite est fixée chaque année : 1 € cotisé donne droit à des points convertis au moment de la retraite en rente ou capital. Les points de retraite achetés sont définitivement acquis et ne subissent pas la fluctuation des marchés financiers. Une fois acquis, leur valeur de service ne peut pas diminuer : une sécurité totale pour les adhérents.

¹ Enquête 2019 Cercle de l'Épargne/Amphitéa « Les Français, la Retraite et l'Épargne »

² Contrats ARIA Madelin, PERP et ARIA Vie.

Fiche produit : GARANCE Sérénité.

Souplesse dans les versements.

Chaque année, les clients choisissent librement le montant de leur versement. Ils alimentent leur compte individuel à leur convenance et peuvent l'augmenter, le diminuer ou le suspendre, sans pénalité et en conservant leurs droits acquis.

- Versement initial : 300 €
- Prélèvement automatique mensuel : 50 €
- Versement libre : 300 €

Le taux technique est imposé par la réglementation : 0 %

Deux types de cotisations sont possibles : les versements volontaires déductibles et les versements volontaires non déduits.

Les prestations.

Les adhérents choisissent au moment où ils atteignent l'âge légal de départ en retraite ou à la date de liquidation de la pension dans un régime obligatoire d'assurance vieillesse³ soit :

- une rente viagère à 100 % parmi un large choix d'option de rentes ;
- une sortie en capital à 100 % (avec possibilité de fractionner le capital) ;
- un panachage entre une rente viagère et une sortie en capital.

Zoom sur les options de la rente viagère.

La rente personnelle : le client perçoit seul sa rente.

La rente personnelle avec annuités garanties : au décès de l'adhérent, GARANCE poursuit le versement à un bénéficiaire désigné jusqu'à ce que le client souscripteur du contrat aurait eu 80 ans.

La rente personnelle par paliers : avec minoration ou majoration de la rente, pendant 5 à 10 ans.

La rente avec réversion (100 %, 80 %, 60 %, 30 %) au décès du client, à un bénéficiaire désigné.

Des options de prévoyance.

Les adhérents ont la possibilité de souscrire à deux options de prévoyance dans le cadre de leur contrat GARANCE Sérénité.

- L'exonération de paiement des cotisations en cas d'incapacité ou d'invalidité : malgré une interruption d'activité, l'adhérent (travailleur non salarié uniquement) continue de constituer une épargne retraite.
- La garantie de bonne fin des cotisations en cas de décès : en cas de décès avant la liquidation de ses droits, GARANCE prend en charge le paiement des cotisations de l'adhérent et verse au bénéficiaire de son choix, un capital ou une rente à vie comme si le client souscripteur du contrat avait cotisé jusqu'à 65 ans.

Les frais.

Aucun frais sur arrérages.

³ Ce choix n'est possible que si le client n'a pas opté expressément à la souscription pour la liquidation de tout ou partie de ses droits en rente viagère.

Frais d'adhésion à l'association : 5 €

Frais sur versement : 3 %

Frais en cours de vie du contrat : 0,90 %

Frais de service des rentes : 0 %

Frais de transfert : 1 % lorsque la durée d'adhésion est inférieure à 5 ans (aucun frais lorsque la durée d'adhésion est supérieure à 5 ans).

Garanties optionnelles :

- Exonération des cotisations : 3 % des cotisations.
- Bonne fin : 5 % des cotisations.

Témoignage.

« Nous avons une réelle carte à jouer avec notre solution en points, rare sur le marché et qui colle parfaitement aux contraintes de la loi PACTE en bénéficiant au client par une meilleure lisibilité et une garantie de ses engagements. Nous pourrions aussi compter sur des frais réduits qui tiennent notamment à notre fonctionnement, par exemple des frais nuls sur arrérage ainsi que sur des options de prévoyance qui ont déjà répondu aux besoins de nos clients sur nos précédentes offres. Nouvelle étape pour la mutuelle, et nouveau public, nous proposerons dans le courant du 1^{er} semestre 2020 un nouveau contrat de retraite collectif (PERE) signé GARANCE », précise Xavier COURATIER, directeur technique et financier de GARANCE.

A la rencontre des adhérents : un devoir de conseil renforcé.

La transférabilité.

La loi PACTE facilite la transférabilité de l'épargne retraite. C'est pourquoi l'épargne retraite déjà constituée (PERP, Madelin) pourra être transférée vers un PERI tel que GARANCE Sérénité. Une étude personnalisée de la situation permettra d'opter pour la meilleure solution en fonction du profil des adhérents de GARANCE (conserver leur ancien contrat ou transférer leur épargne vers GARANCE Sérénité).

Témoignage.

« En sa qualité de leader sur le marché de la retraite supplémentaire, GARANCE est engagée sur le long terme avec ses adhérents, la relation qu'elle noue avec eux s'inscrit dans la durée. C'est sur le terrain du devoir de conseil que nous pouvons compter sur un service de proximité formé qui va déjà à la rencontre de nos clients. En effet, depuis le 1^{er} octobre, nos experts de terrain sont mobilisés pour les rencontrer individuellement afin de leur expliquer les impacts et les opportunités offerts par la loi PACTE. Ils apportent ainsi un conseil individuel à nos adhérents. L'accompagnement personnalisé est inscrit dans l'ADN de notre mutuelle et si le conseil est un devoir, nous croyons aussi qu'il est le seul gage d'une relation de confiance. Cette expertise couplée aux atouts de GARANCE Sérénité devrait en faire une excellente solution pour envisager paisiblement son avenir à la retraite. » précise Yves LAMONOCA, directeur du développement de GARANCE.

Un nouveau dispositif de communication.

Si GARANCE entend saisir l'opportunité commerciale que lui offre la loi PACTE, la mutuelle souhaite également la mettre à profit pour développer sa notoriété auprès du grand public à travers une campagne de communication forte en soutien à ses actions.

En ciblant plus particulièrement les CSP+ de 35 à 59 ans, le dispositif médias – régi par l'agence Goodangel Media – permettrait d'atteindre environ 8 millions de personnes différentes.

8

Une campagne multicanale.

Télévision.

Du 7 au 27 octobre, GARANCE prend la parole pour la première fois sur les chaînes France 2, France 3 et France 5 à travers un spot publicitaire de 20 secondes à raison de 2 à 3 diffusions par jour.

« L'Attente » – publicité.

Réalisé par Nabil SENHAJI – et en coordination avec l'agence WAT – le spot intitulé « L'Attente » met en scène une femme d'environ 40 ans qui regarde obstinément le ciel. On entend un peu de vie autour mais rien ne la perturbe. Elle continue de guetter quelque chose dans ce ciel, en vain. Voix-off :



Contexte.

La retraite est un sujet anxiogène, incertain. Ce spot exprime le message *stricto sensu* qu'il ne faut pas attendre un miracle pour préparer sa retraite, mais qu'il faut compter sur GARANCE.

Une attention particulière au travail d'illustration sonore est portée pour souligner l'absurdité du film sans avoir recours à de la musique. Bien que silencieuse, « L'Attente » a pour but de retenir l'attention des téléspectateurs en prenant le contre-courant des publicités souvent bruyantes ou musicales des assureurs concurrents.

Digital.

En renforcement du dispositif télévisuel, une campagne digitale associée à de la data, est mise en place du 7 octobre au 17 novembre, sur des sites généraliste (*L'Obs*), affinitaires (*Boursorama* et

Capital) et de presse quotidienne régionale (*Le Courrier de l'Ouest*). Ce spot de 20 secondes sera également visible sur les chaînes de replay de France TV et BFM TV.

Par ailleurs, les réseaux sociaux de GARANCE (Facebook, Twitter et LinkedIn) se sont habillés aux couleurs du spot dès le 1^{er} octobre.

Presse.

Des insertions sont prévues d'octobre à décembre dans la presse spécialisée (*Le Particulier, Mieux Vivre Votre Argent, L'Argus de l'Assurance, Gestion de Fortune, Les Echos Week-End*) et la presse quotidienne gratuite (*20 Minutes*).

Cinéma.

Pour la première fois sur grand écran, GARANCE diffuse une version longue de « L'Attente » lors des séances du film *Joyeuse Retraite* du 20 novembre au 3 décembre. D'une durée de 40 secondes, et dans les conditions de visionnage du cinéma, cette version permet d'accroître l'impression d'attente absurde véhiculée par le spot. De plus, le cinéma bénéficie d'une forte attention des spectateurs et du meilleur taux de mémorisation (tout média confondu).

Un lancement événementiel.

Afin de souligner l'importance de cette nouvelle campagne, GARANCE met en place le 3 octobre un dispositif événementiel – coordonné par l'agence Like Event – inédit dans ses bureaux parisiens. Avec une végétalisation totale de son hall d'entrée jusqu'au trottoir extérieur, une simulation de ciel au plafond, la mise en place d'une bâche extérieure et la présence de quelques salariés complices pour rejouer « L'Attente » devant l'entrée principale de GARANCE, la mutuelle mise sur le *happening* pour diffuser en avant-première le spot auprès de ses salariés et des journalistes présents au lancement presse de GARANCE Sérénité.

Un appui marketing.

Pour compléter le tout, des outils marketing tels que des courriers, des affiches et des dépliants – réalisés par l'agence WAT – ont été diffusés auprès des adhérents de GARANCE, des prospects, des courtiers et des partenaires.



GARANCE
Garants de votre
indépendance



**POUR VOTRE RETRAITE
N'ATTENDEZ PAS QU'UN MIRACLE TOMBE DU CIEL.
COMPTEZ PLUTÔT SUR GARANCE**



**N'ATTENDEZ PAS
QU'UN MIRACLE
TOMBE DU CIEL,**

**COMPTEZ PLUTÔT
SUR GARANCE.**



**N'ATTENDEZ PAS
QU'UN MIRACLE
TOMBE DU CIEL,
COMPTEZ PLUTÔT
SUR GARANCE.**

Pour votre retraite, vous pouvez compter sur **GARANCE**.
GARANCE vous permet de préparer sereinement l'avenir et vous assurez un complément de revenu au moment de la retraite.

Le plan d'épargne retraite individuel **GARANCE Sérénité** vous assure :

- des revenus garantis grâce à l'achat de points de retraite ;
- la liberté d'opter pour une sortie en rente ou en capital ou de choisir une partie en rente, une seconde en capital⁽¹⁾ ;
- la possibilité de déduire vos cotisations de votre revenu imposable⁽²⁾ ;
- la possibilité de débiter votre épargne retraite par anticipation dans certains cas prévus par la réglementation, dont l'acquisition de la résidence principale.⁽³⁾

⁽¹⁾ Dans les conditions et limites prévues à la notice d'information, les droits acquis au titre du PEP sont transférables au plus tôt à l'âge de départ en retraite ou à la date de liquidation de la pension dans un régime obligatoire d'assurance vieillesse.

⁽²⁾ Dans les conditions et limites prévues par la réglementation en vigueur.

01 70 37 73 59
garance-mutuelle.fr



GARANCE
Garants de votre
indépendance

GARANCE SÉRÉNITÉ

**CONSTITUEZ
VOTRE ÉPARGNE
RETRAITE EN TOUTE
TRANQUILLITÉ**



GARANCE
Garants de votre
indépendance

A PROPOS DE GARANCE :

Mutuelle leader sur le marché de la retraite supplémentaire et acteur majeur de l'épargne retraite avec près de 270 000 adhérents et 340 000 contrats en portefeuille, GARANCE a également su développer une offre globale d'assurance de personnes désormais ouverte à tous.

CONTACTS PRESSE

Elisabeth MARZAT

emarzat@garance-mutuelle.fr
01 53 21 12 44

Mélanie MILON

mmilon@garance-mutuelle.fr
01 53 21 12 43



GARANCE

www.garance-mutuelle.fr
www.corporate.garance-mutuelle.fr

