Presse écrite FRA

Edition : **Juillet - septembre 2025**
P.64-66
Famille du média : **Médias professionnels**
Périodicité : **Trimestrielle**
Audience : **48114**

Journaliste : **Valérie Batigne**
Nombre de mots : **2055**

Préparation de la retraite : un levier efficace pour le CGP

La préparation de la retraite est un sujet de préoccupation majeur pour un grand nombre de personnes, quel que soit leur âge ou leur niveau de revenus. Le professionnel de la gestion de patrimoine a un rôle important à jouer, car il conseille ses clients dans la construction de leur stratégie d'épargne en vue de la retraite. Mais cela est-il suffisant pour satisfaire toutes leurs attentes sur ce sujet ? Une approche globale de la préparation de la retraite ne permettrait-elle pas de mieux les satisfaire et, par là même, de se démarquer durablement ?

Qu'entend-on par approche globale de la retraite ? En fait une réalité toute simple : une démarche de conseil qui englobe à la fois le cœur de métier – le conseil en épargne et investissement –, mais aussi un accompagnement en matière de retraite légale ou par répartition. Mais quel est l'intérêt pour le conseil d'intégrer cette dimension ? D'abord, parce qu'elle répond à une attente croissante de ses clients. Ensuite, parce qu'elle lui permet de structurer de manière cohérente et personnalisée son approche patrimoniale. Enfin, parce que les enjeux financiers associés à la retraite sont considérables, tant pour les clients que pour son activité.

Anticiper sa retraite : un enjeu intergénérationnel et patrimonial

Longtemps perçue comme un sujet de fin de carrière, la retraite s'impose désormais comme une préoccupation bien plus précoce. Confrontées à l'incertitude croissante autour du système, les jeunes générations s'informent de plus en plus tôt. Selon le baromètre Odoxa-Groupama sur les Français et la retraite (2024), près de 40 % des actifs de vingt-cinq à trente-quatre ans ont déjà entamé une démarche de préparation financière, administrative ou simplement informationnelle.

Accompagner efficacement un client dans la constitution de sa stratégie d'épargne-retraite suppose de disposer de données clef.

Valérie Batigne,
présidente et fondatrice de Sapiendo.

Pourtant, une large majorité des cotisants reste démunie face à la complexité du système : 69 % déclarent ne pas avoir une vision claire de leur future retraite, et 47 % n'ont pas confiance dans le système de retraite français. A plus forte raison, sept actifs sur dix s'attendent à voir leur niveau de vie diminuer (enquête Ifop pour Altaprofits, 2024).
Ce décalage entre l'intérêt croissant pour le sujet et le manque de repères concrets crée un besoin fort d'accompagnement. Pour les clients patrimoniaux, cette attente est encore plus marquée : ils ne cherchent pas seulement des solutions d'épargne, mais des conseils intégrés, pédagogiques et personnalisés, articulant fiscalité, transmission et stratégie retraite dans une vision patrimoniale globale.

La retraite légale : le socle de l'approche conseil

Accompagner efficacement un client dans la constitution de sa stratégie d'épargne-retraite suppose de disposer de données clefs : à partir de quel âge pourra-t-il partir à la retraite, et aura-t-il intérêt à partir dès cet âge minimum légal ? A combien s'élèvera sa pension de retraite ? Quelle sera sa perte de revenus au moment de la cessation d'activité ? Autant d'éléments déterminants pour définir un effort d'épargne pertinent et recommander une stratégie

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle.
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

financière à ses clients. En moyenne, la perte de revenus à la retraite est estimée entre 20 % et plus de 50 % selon les profils, les carrières et les régimes de retraite. Mais ces moyennes masquent de très fortes disparités. Entre un salarié cadre, un professionnel libéral, un fonctionnaire ou encore un micro-entrepreneur, les écarts peuvent être considérables.

Le système de retraite français, marqué par une extrême complexité (quarante-deux régimes, des règles dérogatoires, des dispositifs de surcote, de décote, de retraite progressive, etc.), ne permet pas une approche générique. Seule une analyse personnalisée et précise permet de cerner les enjeux et d'objectiver le besoin d'épargne.

En donnant à son client une vision précise de sa future retraite légale, le professionnel du patrimoine pose les bases d'une stratégie patrimoniale cohérente, construite autour de son « patrimoine retraite » : âges clefs de départ à la retraite, montants de pension associés à chaque âge de départ, perte de revenus aux différents âges clefs et temps restant pour établir ou finaliser une stratégie d'épargne adaptée.

Patrimoine retraite vs. patrimoine privé : une réalité méconnue

Pour la grande majorité de nos concitoyens, le patrimoine retraite, c'est-à-dire la somme des pensions de retraite perçues durant toute la durée de la retraite, représente leur premier poste patrimonial – largement au-dessus du patrimoine privé ! En effet, selon une étude publiée par France Stratégie en 2020, le patrimoine retraite moyen d'un individu s'élève à 447 000 euros. Il est ainsi 56 % plus élevé que le patrimoine privé moyen (mobilier, immobilier ou professionnel), qui s'élève, quant à lui, à 286 000 euros à cette date. Cette réalité est pourtant souvent mise de côté.

Certes, ces chiffres méritent d'être nuancés selon les profils des clients. Pour les citoyens les plus aisés, le patrimoine retraite n'est pas toujours plus élevé que le patrimoine privé, mais les enjeux financiers restent importants.

Des enjeux financiers majeurs, même pour les plus aisés

Réalisons un calcul assez simple basé sur des données issues du dernier rapport de la Drees d'octobre 2024. Selon celui-ci, 9,5 % des hommes retraités touchent une pension supérieure à 3 400 euros brut mensuels (soit environ 3 090 euros net).

Cas client : Sophie, 43 ans, cadre expatriée

En poste à Singapour depuis cinq ans, Sophie cotise à un régime local sans affiliation volontaire à la Caisse des Français de l'étranger (CFE). Une étude retraite révèle un « trou » de vingt trimestres dans sa carrière française, qui servira de base au calcul de sa pension de retraite. Grâce aux conseils de son conseiller en gestion de patrimoine, elle met en place une épargne ciblée de 1 800 euros par mois pour compenser cette période non cotisée.

Par ailleurs, Sophie est pacsée avec son conjoint. Opter pour le mariage pourrait renforcer sa protection et celle de son partenaire, en leur ouvrant le droit à la pension de réversion en cas de décès.

Le patrimoine retraite moyen d'un individu s'élève à 447 000 euros. Il est ainsi 56 % plus élevé que le patrimoine privé moyen (mobilier, immobilier ou professionnel), qui s'élève, quant à lui, à 286 000 euros…

Seulement 3,3 % perçoivent une pension supérieure à 4 500 euros brut mensuels (soit environ 4 090 euros net). Prenons ensuite les chiffres du COR (Conseil d'orientation des retraites) sur la durée moyenne pendant laquelle un homme bénéficie de sa retraite, qui est de vingt-trois ans et demi.

On obtient ainsi les valeurs suivantes :

- patrimoine retraite des 9,5 % des retraités touchant les pensions les plus élevées : 3 090 € x 12 mois x 23,5 années = 871 380 € ;
- patrimoine retraite des 3,3 % des retraités touchant les pensions les plus élevées : 4 090 x 12 mois x 23,5 années = 1 153 380 €.

Est-il possible de ne pas intégrer à l'étude patrimoniale de ses clients ces sommes, de ne pas l'accompagner sur une stratégie d'optimisation de ce patrimoine ? Bien sûr que non. Pourtant, cette pratique est encore loin d'être généralisée.

Aider son client à optimiser son patrimoine retraite

La retraite légale, même fondée sur un fonctionnement par répartition, s'optimise tout au long de la vie. Pour un professionnel de la gestion de patrimoine, il s'agit d'accompagner ses clients dans les décisions structurantes, personnelles ou professionnelles, qui influeront durablement sur le montant de leur future pension.

En cours de carrière, cela peut, par exemple, passer par le choix du meilleur statut en termes de protection sociale pour un entrepreneur (assimilé salarié ou travailleur non salarié), par l'arbitrage entre rémunération et dividendes pour un chef d'entreprise (gérant ou non des droits à la retraite), ou encore par la validation de périodes travaillées à l'étranger dans le cadre d'une carrière internationale (permettant ou non de valider des trimestres en France). ♦♦♦

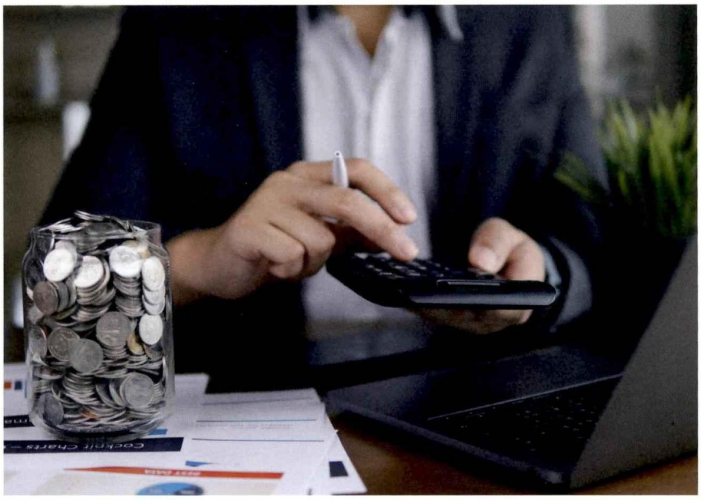
238320 - CISION 9102929600505

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle. L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

Préparation de la retraite : un levier efficace pour le CGP

Edition : **Juillet - septembre 2025 P.64-66**

Le rachat de trimestres d'études supérieures, avant quarante ans pour bénéficier d'une réduction forfaitaire, ou la prise en compte du statut du conjoint (collaborateur, marié...) pour sécuriser au mieux ses droits, constituent également des leviers d'optimisation importants.
En fin de carrière, d'autres paramètres nécessitent également une analyse fine. Il s'agit notamment de déterminer la meilleure date pour effectuer sa demande de retraite, de vérifier l'exactitude des relevés de carrière (et corriger les anomalies qui sont fréquentes), ou d'évaluer la pertinence d'aménagements de fin de carrière tels que la retraite progressive ou le cumul emploi-retraite.
Le dispositif dérogatoire de chômage des seniors, remanié par la réforme du 1er avril 2025, peut aussi être intégré dans une stratégie globale de fin de carrière.
Ces décisions, nombreuses au fil d'un parcours professionnel, mais souvent techniques, ont des conséquences financières majeures sur le long terme.
Etre en mesure d'éclairer ces arbitrages, c'est offrir à ses clients les moyens de sécuriser et de valoriser leur patrimoine retraite.



En pratique, comment développer cette approche globale de la retraite ?

Deux stratégies s'offrent à vous.

Internaliser la compétence

Cela suppose de vous former aux règles complexes du système de retraite français, mais aussi de vous outiller de solutions de calcul retraite performantes.
Il existe aujourd'hui des plates-formes digitales tout-en-un, telles que *leïa by Sapiendo*, qui permettent de modéliser une carrière, de simuler des scénarios de départ, de calculer l'effet d'un rachat de trimestres ou encore de comparer différentes dates de liquidation. Ces solutions, dédiées aux professionnels, peuvent être intégrées directement dans leur offre d'accompagnement patrimonial.
Ajouter cette nouvelle compétence à son activité permet, sans aucun doute, de générer un supplément de chiffre d'affaires, mais aussi d'augmenter la collecte en termes d'épargne pour la retraite.

Externaliser auprès d'un partenaire spécialisé

Le professionnel du patrimoine peut aussi choisir de s'adosser à un cabinet expert en conseil retraite pour confier tout ou partie de ses dossiers.
Sapiendo réalise ainsi des bilans et des aides à la liquidation pour le compte de gestionnaires de patrimoine. Cela lui permet de répondre à la demande de ses clients sans sortir de son champ de compétence habituel, tout en garantissant un niveau d'expertise et de personnalisation optimal. D'autant qu'en agissant ainsi en apporteur d'affaires, il peut également en tirer un bénéfice financier direct.
Il n'existe donc pas de solution unique, ni de « meilleur » choix entre internaliser la compétence ou externaliser auprès d'un partenaire spécialisé. La décision dépend avant tout de son modèle d'affaires, de ses ressources et surtout des attentes spécifiques de sa clientèle. Les deux approches peuvent également être combinées.

Cas client : Jean, entrepreneur en fin de carrière

Jean, 61 ans, dirige une PME. Il souhaite liquider sa retraite à 66 ans, mais une étude approfondie révèle qu'un départ à 64 ans avec cumul emploi-retraite libéralisé lui permettrait de toucher sa pension tout en continuant à se verser un revenu via dividendes.
Résultat : un gain estimé à 45 000 € sur deux ans.

Ajouter cette nouvelle compétence à son activité permet, sans aucun doute, de générer un supplément de chiffre d'affaires, mais aussi d'augmenter la collecte en termes d'épargne pour la retraite.

Quels gains attendre d'une approche globale de la retraite ?

Adopter une approche globale de la retraite génère des bénéfices concrets à plusieurs niveaux. D'abord et inévitablement, l'objectif est de renforcer la satisfaction des clients. En leur apportant une vision claire et personnalisée de leur avenir, le professionnel du patrimoine répond à une attente forte et trop souvent négligée. Cette qualité de service favorise naturellement leur fidélisation.
Elle constitue aussi un levier efficace pour conquérir de nouveaux clients, en particulier ceux sensibles à un accompagnement patrimonial de haut niveau. Dans un environnement concurrentiel, cette expertise différenciante devient un argument commercial décisif.
Par ailleurs, une meilleure compréhension des enjeux retraite permet souvent de déclencher des décisions d'investissement ou de placement. Elle contribue ainsi à augmenter la collecte et à diversifier ses missions, en intégrant des sujets comme le PER, la retraite supplémentaire ou l'épargne salariale dans sa stratégie de conseil.
Enfin, cette approche renforce le rôle de tiers de confiance sur le long terme, en se positionnant comme un interlocuteur central sur un sujet qui touche à l'intime, à l'anticipation et à la sécurisation de l'avenir. Et ainsi de se démarquer de ses concurrents qui sont, à l'heure actuelle, peu nombreux à proposer une telle approche.

Valérie Batigne,
présidente et fondatrice de Sapiendo

238320 - CISION 9102929600505

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle.
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.