

# PROJET DE LOI INDUSTRIE VERTE

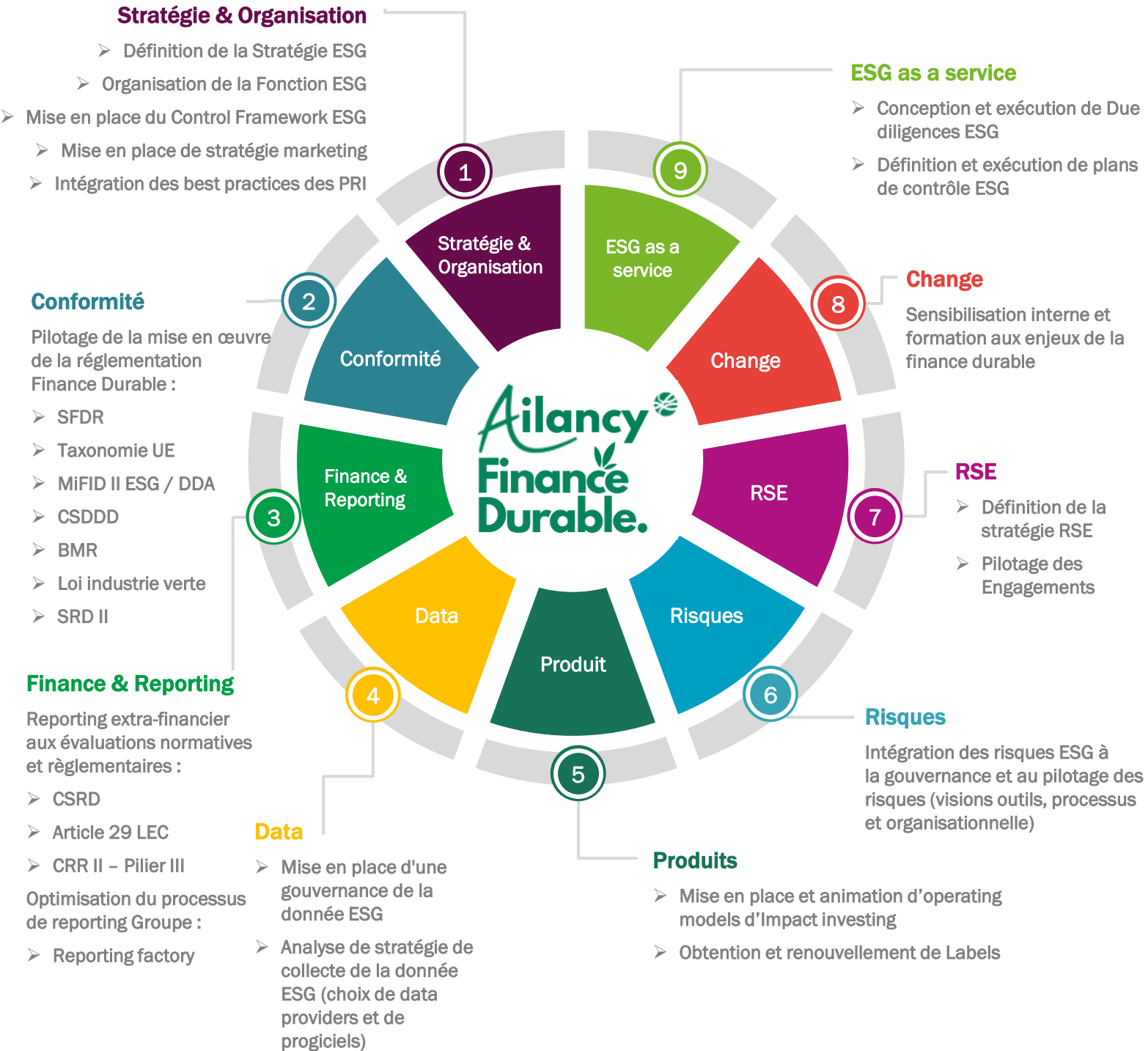
Quels sont les enjeux pour les  
assureurs?



# Ailancy, un acteur de référence de la Finance Durable

Ailancy est un **acteur de référence** pour la gestion des projets de Finance Durable avec une **expertise éprouvée** sur les problématiques adressées dans le cadre des différentes expertises

Notre offre à 360° permet d'adresser l'ensemble des enjeux de Finance Durable pour un acteur du secteur financier



Nous sommes en mesure de vous accompagner sur **la transformation** de l'ensemble de votre **chaîne de valeur**, du **cadrage** à la **mise en œuvre opérationnelle**

# 4 articles phares pour financer l'industrie verte au travers de la mobilisation de l'épargne privée

- **Faire de la France la championne de l'industrie verte et des technologies qui vont permettre la décarbonation** (pompes à chaleur, hydrogène décarboné, panneaux photovoltaïques, batteries, semi-conducteurs etc.)
- **Accompagner les industries existantes**, qui représentent aujourd'hui 19% des émissions de gaz à effet de serre en France, **dans la décarbonation**.

Notre note de conviction se focalise sur les dispositifs obligatoires :

## Article 15

### Obligation de référencement des labels d'État dans les contrats d'assurance-vie

- Proposer une offre d'assurance-vie plus respectueuse de l'environnement
- Favoriser des produits d'épargne plus lisibles pour les investisseurs
- Capitaliser sur la révision des labels d'Etats et valoriser les efforts de transition des entreprises

- **Référencer au moins une unité de compte ayant obtenu les labels reconnus par l'Etat** au titre du financement de la transition énergétique et écologique ou de l'investissement socialement responsable. Cette obligation concerne vraisemblablement les labels ISR et Greenfin. La liste de ces labels sont précisés par un décret à venir.
- **Devoir de Conseil** : Renforcement du devoir de conseil avec recueil des préférences ESG des clients

## Article 17

### Intégration des actifs non cotés dans les PER et Assurance-vie

- Permettre une meilleure allocation de l'épargne des Français.
- Offrir aux épargnants qui le souhaitent la possibilité de s'exposer à une classe d'actifs présentant un couple risque/rendement plus élevé

- **Assurance-vie** : création d'une gestion profilée pilotée (mandat d'arbitrage) pour l'assurance vie avec une part minimale d'UC constituées d'OPC investis en actifs non cotés ou d'actifs finançant les PME/ETI et une part de supports en Euro ou en supports non risqués
- **PER** : intégration dans la gestion pilotée à horizon d'une part minimale d'UC constituées d'OPC investis en actifs non cotés ou d'actifs finançant les PME/ETI
- **Souscription** : l'élargissement des fonds éligibles au non coté et l'assouplissement des conditions de souscription.
- **Devoir de Conseil** : Actualisation du conseil en cas d'opérations ou, en l'absence d'opération.

Autres dispositifs envisagés, non obligatoires :

## Article 16

### Création d'un PEAC pour les mineurs

- Permettre aux mineurs de se constituer un capital avant leur entrée dans la vie professionnelle
- Financer la transition écologique avec un risque financier faible et dégressif pour l'épargnant

- **Nouveau produit d'assurance PEAC (Plan d'Epargne Avenir Climat)** : constitué en partie de titres contributeurs à la transition écologique (ex: produits labellisés Greenfin, ISR, obligations vertes...) éligibles aux mineurs français

## Article 18

### Assouplissement de la labellisation ELTIF pour les OPC et FCRP

- Accroître l'accès des épargnants aux produits de placements immobiliers et à risques au travers du PEA

- **Labellisation ELTIF** : Assouplissement des conditions jusqu'au 9 janvier 2026 pour les OPC et FCRP constitués avant le 1<sup>er</sup> janvier 2024
- **Exonération d'impôts** : pour les porteurs de parts qui conservent leurs parts au moins 5 ans

Acteurs impactés



Assureurs-vie



Gérants d'actifs



Distributeurs

Ailancy met à profit ses expertises dans les secteurs de la durabilité, de l'épargne et de l'asset management pour accompagner les clients dans leur transformation stratégique.



# 3 chantiers majeurs pour les assureurs

## Devoir de Conseil



### RENFORCEMENT DU DEVOIR DE CONSEIL avec recueil des préférences ESG des clients

- Intégrer un questionnaire ESG dans les parcours clients pour capter les appétences ESG des clients
- Intégrer les contrôles a posteriori permettant de s'assurer que les ventilations sont en adéquation avec les appétences ESG des clients

En attente de précisions :

- **Profondeur de la captation** des appétences ESG des clients

## Gamme Unités de Compte



### ENRICHISSEMENT DE LA GAMME pour l'assurance-vie et le PER

- Intégrer des UC PME-ETI et/ou non-côté ayant une qualité ESG (e.g. produits labellisés, produits relevant de l'Article 8 ou 9 de SFDR)
- Faciliter l'accès aux produits « ELTIF » : les conditions de souscriptions tenant à la situation financière, aux connaissances ou à l'expérience en matière financière sont levées lorsque le fonds a la dénomination « ELTIF »
- **Référencer des UC** dans les contrats d'assurance-vie et PER ayant obtenu les labels reconnus par l'Etat (la liste des labels retenus sera communiquée dans un décret) satisfaisant aux objectifs de transition écologique ou d'investissement socialement responsable
- **Déterminer les critères ESG discriminants** des UC éligibles en cohérence avec les critères d'évaluation des appétences ESG des clients

En attente de précisions :

- **Critères pour mesurer la qualité ESG** des UC
- Obligation de référencer des UC de **PRIVATE EQUITY** (pourraient être remplacées par des UC PME-ETI)
- Intégration du label **FINANSOL** en plus des labels ISR et GREENFIN

## Mode de Gestion



### RENFORCEMENT DE L'OFFRE DE GESTION PILOTEE :

- Il devient obligatoire de proposer une **Gestion Pilotée Profilée pour l'assurance vie** et d'adapter la **Gestion Pilotée par Horizon du PER** selon des critères définis
- **Construire des profils** prenant en compte l'appétence au risques, l'horizon de placement et l'appétence ESG du client, tout en respectant les seuils minimums de chaque poche d'UC définis par la loi.
- **Intégrer les mécanismes de suivi de la ventilation** de chacune des poches.
- **Pour la poche UC risquées** : intégrer les UCs composées de PME-ETI agréées ESUS ou Private Equity avec 40% d'actifs agréés ESUS ou fonds communs de placement à risque avec 40% d'actifs agréés ESUS, pour une part entre 5% et 10%
- **Pour la poche UC non-risquées** : intégrer une poche composée d'UCs en Euro et d'UC SRI3

Certains éléments font l'objets de négociations entre les associations de place et le régulateur :

- **Nombre d'horizons de temps** obligatoires à intégrer
- **Part minimum d'UC PME/ETI et/ou non-côté** pour chaque profil
- **Part minimum d'UC non risquées** (Euro ou SRI3) pour chaque profil
- Modalités de **rebalancement** des profils

	Min% UC Non Risquées			Min% UC Non cotés ou PME-ETI		
	< 8 ans	8 - 15 ans	> 15 ans	< 8 ans	8 - 15 ans	> 15 ans
<b>Profil Prudent</b>	50%	30%	20%	0%	5%	10%
<b>Profil Équilibré</b>	30%	20%	10%	0%	10%	15%
<b>Profil Dynamique</b>	20%	10%	10%	0%	15%	20%

# Se mettre en conformité : préconisations

## Devoir de Conseil



- S'appuyer sur des guidelines de l'EIOPA, les recommandations de AMF 2020/03, ainsi que les recommandations de DDA, pour **créer un questionnaire ESG** permettant de capter les appétences ESG des clients. Les différents éléments à prendre en compte pour évaluer les appétences ESG en best practice : l'alignement à la Taxonomie, les objectifs d'investissement responsable au sens de SFDR, Principal Adverse Impacts.
- Adopter **une démarche pragmatique** en ligne avec la nature des réseaux et l'existant
- Ce questionnaire devrait permettre a minima de savoir **si le client a une appétence ESG**, et de **grader son appétence sur une échelle de trois niveaux** (faible, moyenne, forte).
- Définir **les évènements déclencheurs** du questionnaire ESG et **un mécanisme de rafraîchissement** (fréquence d'actualisation, contrôles bloquants etc.) ainsi que le niveau de rattachement du questionnaire (acte, contrat, client)

## Gamme Unités de Compte



- Aligner le catalogue d'UC avec **les labels d'Etat** : avoir une part très significative d'UC labélisées ISR complétées d'UC labélisées Greenfin ou Finansol
- **Référencer ou faire évoluer les UCs PME-ETI et/ou non-cotées** disponibles dans la gamme ou sur le marché pour s'aligner aux exigences ESG. Dans l'hypothèse où la réglementation en laisse l'opportunité (PME/ETI ou non-côté ou bien un un délai d'adaptation) il faudra temporairement privilégier les UC PME/ETI le temps de se mettre en capacité de référencer des UC non-côté à forte qualité ESG
- **Créer une règle de scoring ESG des UC** en ligne avec les exigences de la réglementation et le modèle de captation des appétences ESG des clients

## Mode de Gestion



- **Définir un seuil de couverture de la Gestion Pilotée des appétences ESG** afin de répondre à un large spectre de clients
- **Définir le nombre de profils** : les neuf profils proposés par le projet d'arrêté peuvent être combinés en trois profils en prenant les seuils les plus restrictifs de chaque catégorie d'UC pour de chaque horizon de placement
- **Adapter les seuils de marchés cibles et les règles d'affectation** des marchés cibles avec les profils en cas de besoin afin de différencier les profils
- **Définir la composition** de la poche UC non-risquées, de la poche UC risquées et de la poche PE/ PME-ETI en fonction de priorité stratégique
- **Favoriser l'exclusivité de la Gestion Pilotée** pour faciliter sa distribution et rendre les produits plus lisibles
- **Mettre en place les contrôles** afin de s'assurer du respect des seuils de marchés cibles et de la qualité ESG du portefeuille
- **Mettre en place les mécanismes de réallocation** dans les SI afin de limiter les déviations du profil (rebalancement des proportions d'UC dans chaque poche et de chaque poche dans le profil, recomposition périodique des profils)



## CHANGE MANAGEMENT :

Prévoir les budgets et les outils pour accompagner les réseaux dans la bonne appropriation des produits et critères d'appétences

# Ailancy, leader du conseil en banque, finance et assurance

## Nos domaines d'expertise



Conseil en organisation et management



Expertises & Solutions

Stratégie de développement

Compétitivité des organisations

Risques & conformité

Conduite de grands projets

Transformation des SI

Accélération digitale

Coaching, Formation, Mobilisation

Exécution et pilotage de projets IT

Expertises techniques / fonctionnelles

Digital, UX & Data

Cloud & Security

Development Factory

## Le cabinet en quelques chiffres



**+275**

Consultants répartis sur 5 entités



**+1000**

Missions réalisées



**+100%**

De croissance sur les 5 dernières années



**2**

marques

## Vos contacts pour votre projet Loi Industrie Verte



**Séverine Le Vaillant**

Associée

Mob. + 33 (0)6 17 91 21 74

[severine.levaillant@ailancy.com](mailto:severine.levaillant@ailancy.com)



**Laurent Hassan**

Directeur Associé

Mob. +33 (0)7 61 59 90 94

[laurent.hassan@ailancy.com](mailto:laurent.hassan@ailancy.com)

