

# LA CHRONIQUE PRÉVOYANCE

**D'ALEXANDRE GENET**  
PLANIFICATEUR FINANCIER  
CHEZ BORDIER & CIE



## *Le danger ne vient pas toujours de là où on l'attend*

Une société d'assurance connue mondialement, rassurante, qui propose une solution de prévoyance professionnelle offrant une sécurité maximale. Que demande le peuple?

La solution d'assurance complète dont bénéficie encore une petite partie de la population suisse a longtemps représenté un modèle de prévoyance professionnelle avantageux. Mais le vieillissement de la population et l'évolution des conditions de marché ont progressivement érodé son intérêt. Au point de pousser un autre acteur majeur la prévoyance professionnelle à courageusement sortir d'un système jugé, par l'intéressé lui-même, comme plus assez avantageux pour ses clients.

Regardons de plus près ce dont bénéficient des dizaines de milliers de salariés aujourd'hui: un taux d'intérêt de 1% sur la partie obligatoire de leur avoir de vieillesse. On ne peut pas faire moins légalement. Un taux d'intérêt inférieur à 1% sur la partie hors-obligatoire de ce même avoir, observé depuis plusieurs années chez un des leaders du marché de l'assurance complète. Ça ne fait pas rêver d'une retraite anticipée. Cela est notamment dû à une allocation d'actifs très défensive et à une solidarité importante entre les générations (redistribution partielle des rendements, des actifs vers les retraités, pour faciliter le paiement des prestations des retraités).

Par ailleurs, le financement d'un taux de conversion de 6,8%, sur la part obligatoire, à 65 ans, entraîne aujourd'hui une perte technique quand un assuré part à la retraite en prenant une rente plutôt que le capital. Perte financée en partie par une majoration de la cotisation de risque payée par l'ensemble des assurés actifs. Accessoirement, le taux de conversion à l'âge de 65 ans sur la partie hors-obligatoire est, quant à lui, inférieur à 6%, même inférieur à 5% à présent chez certains prestataires. Difficile à accepter pour les salariés, cadres ou dirigeants, qui disposent des revenus les plus élevés dans l'entreprise (avec une part surobligatoire prépondérante, en l'occurrence).

Je résume: des rendements faméliques depuis plusieurs années, des primes de couverture des risques (invalidité/décès) élevées. Des taux de conversion peu compétitifs, destinés à baisser. Mais toujours la garantie de ne connaître ni sous-couverture ni cotisation d'assainissement. Ou quand l'argument de la sécurité se paie au prix fort. Faut-il davantage craindre une éventuelle sous-couverture d'une caisse de pension, ou une probable incapacité à financer décemment sa propre retraite à cause d'un troisième cotisant (le rendement) absent de manière chronique? Telle est la question.

Beaucoup de dirigeants de PME, pas forcément conscients de ce dilemme, proposent aujourd'hui de bonne foi ce type de prévoyance professionnelle à leurs employés. Il est possible pour ces décideurs d'adapter leur deuxième pilier, sans attendre l'échéance du contrat d'assurance complète en question, et sans prendre des risques inconsidérés.