

# Prévoyance des cadres : Comment s'y retrouver dans la soudaine abondance des plans 1<sup>er</sup> ?

*Depuis plus d'un an, le marché des plans de prévoyance pour cadres dits « 1<sup>er</sup> » connaît un véritable essor. En cause, les récents changements législatifs (notamment l'article 17 LFLP), qui renforcent la responsabilité individuelle dans la prévoyance subobligatoire. Concrètement, étant donné que les assurés toucheront la totalité de la plus-value lors de leur départ de la caisse de pension, ils doivent de ce fait assumer aussi les pertes liées à leurs investissements. A l'origine, les plans 1<sup>er</sup> sont nés d'institutions spécialisées pionnières telles que PensExpert SA, aujourd'hui leader sur le marché suisse des solutions de prévoyance individualisées.*

C'est à ce thème, justement, que la Direction lausannoise de cette société lucernoise, qui a fait sa réputation sur la qualité de son conseil et de ses offres, a consacré une grande partie de sa traditionnelle « Conférence annuelle sur la prévoyance » qui s'est déroulée dans la capitale vaudoise, à l'hôtel Lausanne-Palace, le 4 octobre dernier.

En marge de cette manifestation et pour en savoir plus, nous sommes allés à la rencontre de Pasquale Zarra, Directeur pour la Suisse romande de PensExpert SA. Ce fut l'occasion aussi de revenir sur le développement de cette société pionnière dans le monde de la prévoyance subobligatoire et de sa stratégie pour faire face aux aléas conjoncturels et aux incertitudes liées à l'avenir de la prévoyance en Suisse.

## Écoutons-le !

**Point de Mire :** *Que pensez-vous de l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché de la prévoyance subobligatoire ?*

**Pasquale Zarra :** Je suis convaincu que la concurrence est bénéfique pour les assurés et, dans ce sens, j'apprécie l'arrivée de nouveaux intervenants sur ce marché. Mais évidemment, qui dit concurrence, dit augmentation de l'offre et donc des difficultés à cerner le bon grain de l'ivraie. Aujourd'hui, nous observons une arrivée significative sur ce marché d'établissements bancaires traditionnels, qui proposent des solutions à des coûts défiant toute concurrence. Cette pression sur les prix n'est pas néfaste en soi. Mais elle devrait inciter le consommateur

à se poser la bonne question : « Quel service va-t-on me proposer au prix affiché ? »

**PdM :** *Pourquoi assiste-t-on à un tel engouement des acteurs financiers pour ces plans 1<sup>er</sup> ?*

**P.Z. :** L'assouplissement de la loi, en octobre 2017, a évidemment été un déclencheur. Les banques, en particulier celles qui proposent des services de Private Banking, visent une clientèle à haut revenu, qui apprécie de gérer sa fortune de manière individuelle. C'est également le profil de nos clients. Mais à la différence d'une société comme PensExpert qui a bâti depuis près de vingt ans toute sa stratégie et son identité dans la prévoyance subobligatoire, ces établissements bancaires n'ont pas encore d'expérience dans ce secteur. Leur cœur de métier réside dans la gestion de patrimoine, le crédit hypothécaire, etc. Concrètement, pour ces derniers, les plans 1<sup>er</sup> ont de l'intérêt surtout en tant que produits d'appel, de porte d'entrée vers leurs services traditionnels. Ce n'est pas problématique en soi, mais l'assuré pour qui le conseil prime sur le coût doit être conscient que le « prix le plus bas », quel que soit le secteur, se fait généralement au détriment de la qualité du service.

**PdM :** *Cette situation est-elle pérenne ?*

**P.Z. :** Nous sommes dans une phase de transition entre un marché de niche et une industrialisation. L'avenir nous le dira. Mais à terme, il faudra faire des choix. Voulez-vous investir nos économies de retraites en faisant confiance à des algorithmes ou des graphiques ou croyons-nous encore en la

valeur ajoutée d'un accompagnement humain et personnalisé ? Si le 1<sup>er</sup> est porteur aujourd'hui pour les grands groupes (banques, assurances) pour les raisons que nous avons évoquées, qu'en sera-t-il demain, lorsque le contexte aura changé et qu'une autre solution aura fait son apparition ?

**PdM :** *Vous évoquez le conseil : quelle est donc la valeur ajoutée de PensExpert ?*

**P.Z. :** Le conseil sur mesure est pour nous primordial à tous les échelons de la planification de la retraite, dès la première rencontre. La préparation de la fin de carrière est une démarche préoccupante et fondamentale, qui demande une relation de confiance à long terme, un suivi de proximité et une grande réactivité. Nous prenons alors le temps de connaître la situation professionnelle, familiale et financière de chaque personne que nous rencontrons. Une fois un bilan établi, nous explorons avec le client les différentes options. Ai-je suffisamment cotisé dans mon 2<sup>e</sup> pilier ? Dois-je effectuer un rachat ? Comment mettre en place une retraite partielle ? En tant que propriétaire de ma maison, existe-t-il des solutions adaptées pour ma prévoyance ? Enfin, la situation et la propension au risque détermineront les stratégies d'investissement à mettre en place. Pour cela, nous nous entourons depuis toujours de partenaires bancaires triés sur le volet et qui partagent nos valeurs. L'assuré qui le souhaite a l'opportunité de rencontrer les représentants de nos partenaires afin d'évaluer celui avec qui il s'engagera.

J'ajoute que cette manière de procéder est non seulement transparente, mais garantit, qui plus est, la



**Pasquale Zarra**, associé de PensExpert SA, est le Directeur de la succursale lausannoise depuis 2010. Il a débuté son activité auprès du siège de PensExpert SA à Lucerne en 2006. Responsable du développement du marché Romand, titulaire du Diplôme fédéral de gérant de caisse de pension, il bénéficie d'une très longue expérience auprès de différents assureurs nationaux et caisses de pension en Suisse.

conformité avec la loi. En effet, alors que la loi limite le nombre de stratégies de placement à dix, les offres « multibanques » engendrent à la fois complexité et confusion : à long terme, l'assuré a-t-il la certitude que ses stratégies respecteront toujours le cadre légal ?

**PdM :** *Cette approche personnalisée est-elle adaptée en cas de mauvaise conjoncture ?*

**P.Z. :** Elle est non seulement adaptée, mais c'est, nous en sommes convaincus, la meilleure solution pour faire face non seulement aux aléas de l'économie, mais aussi à la pression démographique. On le voit d'ailleurs : les caisses de pension collectives classiques réduisent entre autres le taux de conversion de la partie subobligatoire. Et celui de la prévoyance obligatoire est en sursis politique. En fin de compte, l'ensemble des assurés doit assumer les choix collectifs du conseil de fondation, ainsi que les choix politiques. Dans un système de prévoyance personnalisée, tel que les plans Bel-Étage et 1<sup>er</sup>, chaque assuré assume seul ses choix, ses stratégies, et en récolte les fruits. Nous dirons qu'à la différence de la concurrence, notre réactivité, notre approche personnalisée et notre grande expérience permettront plus aisément à l'assuré de prendre les décisions qui lui correspondent. En particulier lorsque le contexte est délicat, comme c'est le cas aujourd'hui.

Propos recueillis par Jean-Pierre Michellod, Directeur de la publication