

La prévoyance privée, un enjeu de 10 milliards en Suisse



François Normand
Directeur de la plateforme de prévoyance,
Lemanian pension-hub

Avec les sorties de l'épargne des caisses de pensions en direction d'institutions de libre passage, les wealth managers ont un rôle clé dans la gestion de fortune de ces avoirs.

Dans le contexte de la crise sanitaire que nous traversons, les flux financiers dans la prévoyance professionnelle qui étaient déjà devenus plus nombreux ces dernières années s'accroissent toujours plus et cette tendance ne va malheureusement pas s'inverser. Non seulement le processus de constitution d'une épargne de prévoyance dans le 2^e pilier basé sur quarante années de cotisation au sein du même employeur est bel et bien révolu pour la majorité d'entre nous mais surtout le maintien de l'épargne de prévoyance en libre passage devient un besoin de plus en plus fréquent. Cette tendance se confirme déjà avec les récentes statistiques de l'agence d'informations financières AWP qui ont recensé environ 6000 postes déjà supprimés depuis le début la crise en mars 2020 et ce malgré les mesures de chômage partiel mises en place par beaucoup d'entreprises en Suisse. Il n'y a ainsi malheureusement absolument aucun doute que ce nombre augmentera encore fortement d'ici les prochains mois.

Une perte d'emploi pour une personne active professionnellement a pour corollaire de provoquer à court terme une sortie de l'épargne accumulée auprès de sa caisse de pensions. Dans cette situation, le recours à une institution de libre passage s'impose sous l'angle légal et réglementaire.

Le bénéficiaire de cette épargne se retrouve alors bien souvent isolé dans un contexte qu'il ne maîtrise pas. Sans possibilité de versement anticipé, trop jeune pour sortir son épargne du circuit de la prévoyance professionnelle, l'épargnant a non seulement perdu toute couverture de risque quant au décès ou à l'invalidité, mais en plus il n'a plus la possibilité de cotiser pour son épargne vieillesse, pendant une durée incertaine qui peut être plus ou moins longue. Les conseillers financiers tels que les wealth managers actifs dans la prévoyance privée ont dès lors un rôle fondamental pour conseiller le bénéficiaire sous l'angle des placements de cette épargne accumulée. Cette épargne peut être d'ailleurs très importante, en fonction de l'âge de la personne et du plan de prévoyance appliqué par les caisses de pensions précédentes.

Avant la pandémie, les Suisses s'intéressaient déjà toujours plus à la thématique

de la prévoyance vieillesse la plaçant même comme leur première préoccupation lors de divers sondages d'opinion. A l'aune des résultats des votations ces dernières années sur le sujet, le besoin en épargne issue de la prévoyance professionnelle n'a cessé de croître surtout d'ailleurs pour les millenials. Ces derniers ont pris conscience de la dérive inéluctable entre la prévoyance étatique (1^{er} et 2^e pilier obligatoire) et la prévoyance privée (2^e pilier «surobligatoire» et 3a). Entre un système «surobligatoire» qui autorise ou même valorise une certaine flexibilité quant aux prestations risque et d'épargne et un système de prévoyance étatique où la marge de manœuvre est réduite à néant, il est évident que ce phénomène de polarisation va continuer malgré la réussite à l'époque de l'articulation du système de prévoyance vieillesse autour de trois piliers. Cette tendance a été initiée depuis déjà de nombreuses années avec la diminution inéluctable du nombre de caisses de pensions: ces dernières ne cessent de diminuer tandis que le nombre d'assurés dans le 2^e pilier augmente sans discontinuité.

Fort de ce constat, à savoir d'une part le nombre de cotisants à la prévoyance professionnelle en constante hausse et d'autre part le besoin accru de conseil face à des situations de perte d'emploi durant cette période incertaine de la pandémie, le rôle du conseiller financier n'aura jamais été aussi important sous l'angle des placements. Faire prendre conscience à ses clients non seulement de leur capacité d'épargne dans la prévoyance mais surtout du rôle de la capitalisation pour faire fructifier leur épargne placée en libre passage est l'enjeu stratégique pour le modèle des Wealth Managers actifs sur le marché suisse.

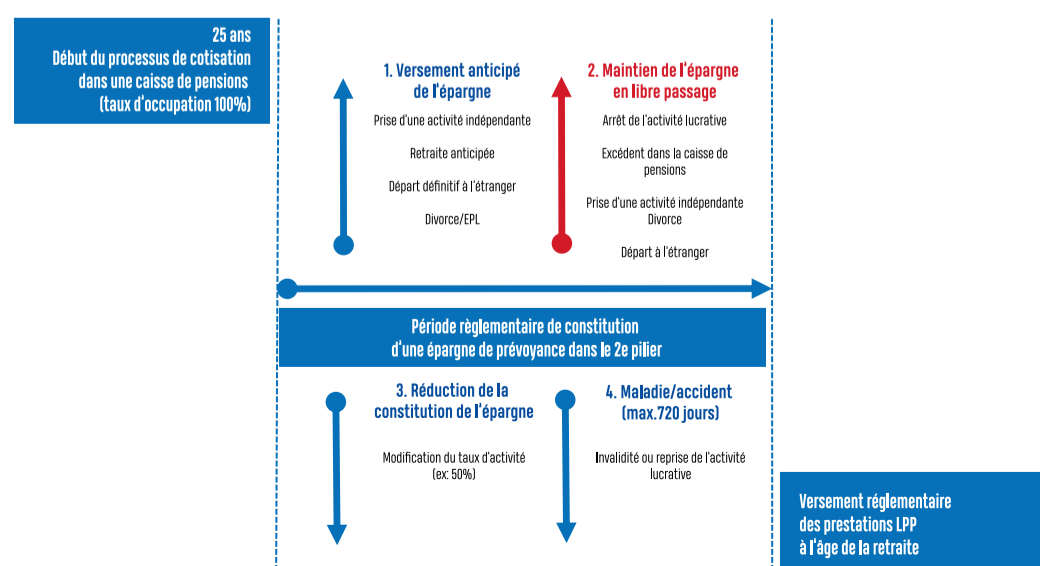
Dans le cadre de la gestion patrimoniale liée à la prévoyance privée, les wealth managers peuvent proposer différentes solutions pour accompagner au mieux leurs clients. Ils peuvent soit se focaliser sur le conseil

en prévoyance privée afin de trouver, en collaboration avec leurs clients, la solution de libre passage qui sera la plus adaptée. Analyser les fondations sur le marché, leurs offres, les produits financiers qu'elles proposent, ou leurs coûts, seront des conseils à haute valeur ajoutée qui pourront en toute transparence être monétisés envers les personnes concernées par une transition professionnelle. Quant aux asset managers au bénéfice d'une autorisation pour la gestion collective, ces derniers peuvent en plus du conseil en prévoyance monétiser leurs expertises en gestion de fortune en étant intégrés dans l'offre de produits pour la capitalisation des avoirs de prévoyance. Dans le contexte de la crise sanitaire et de l'abandon de certains modèles d'affaire trop complexes et coûteux, la gestion institutionnelle fait à nouveau valoir ses atouts en liaison également avec l'entrée en vigueur de la LSFIn.

Les gérants de fortune institutionnelle, en fonction de leur activité sur le marché suisse et de leurs agréments, ont donc un rôle à jouer envers leurs clients pour les accompagner et les conseiller pendant cette période d'instabilité dans un monde du travail en pleine mutation. En prenant une extrapolation des récentes statistiques relatives à l'emploi, on peut estimer à quelques 10 milliards la valorisation de l'épargne en libre passage qui devra continuer à être placée sur les marchés financiers par des gérants d'actifs. En effet, avec 50.000 suppressions d'emploi en Suisse, un nombre qui paraît encore faible étant donné la situation actuelle, et un avoir de prévoyance moyen en libre passage de 200.000 francs par épargnant, l'estimation des flux financiers qui sortiront des caisses de pensions vers des institutions de libre passage avoisinerait les 10 milliards de francs suisses. Par corollaire, des milliers d'épargnants vont avoir très vite besoin de wealth managers pour les conseiller dans le cadre du placement de leur épargne de prévoyance privée. ■

ILLUSTRATIONS DES DIFFÉRENTS CAS POUVANT MODIFIER LE PROCESSUS D'ÉPARGNE

MAINTIEN DE L'ÉPARGNE EN LIBRE PASSAGE: UNE TENDANCE SOCIÉTALE



Source: fondation lemanian de libre passage

Des milliers d'épargnants vont avoir besoin très vite de wealth managers pour les conseiller dans le cadre du placement de leur épargne de prévoyance privée.