LE TEMPS

Page 21
Mardi 13 mai 2008

Spécial Finance Prévoyance

Chaque dernier lundi du mois «Le Temps» vous propose un Lundi Finance consacré spécialement à un grand thème d'investissement

Culture Rolf Winnewisser expose 38 | **Société** Condamnée à 96 ans de prison 39 | **Economie** Doris Leuthard en visite en Chine 35

L'essentiel

● **Les rétrocessions font débat** et leur négociation peut permettre de réduire les coûts des caisses de pension *Page 24*

● **Les décisions tactiques sont rares** au sein des institutions, selon l'enquête de Graziano Lusenti. En outre, très peu couvrent les risques de change *Page 26*

● **Le train de l'individualisation** du deuxième pilier est en marche et les solutions sur mesure se multiplient *Page 28*

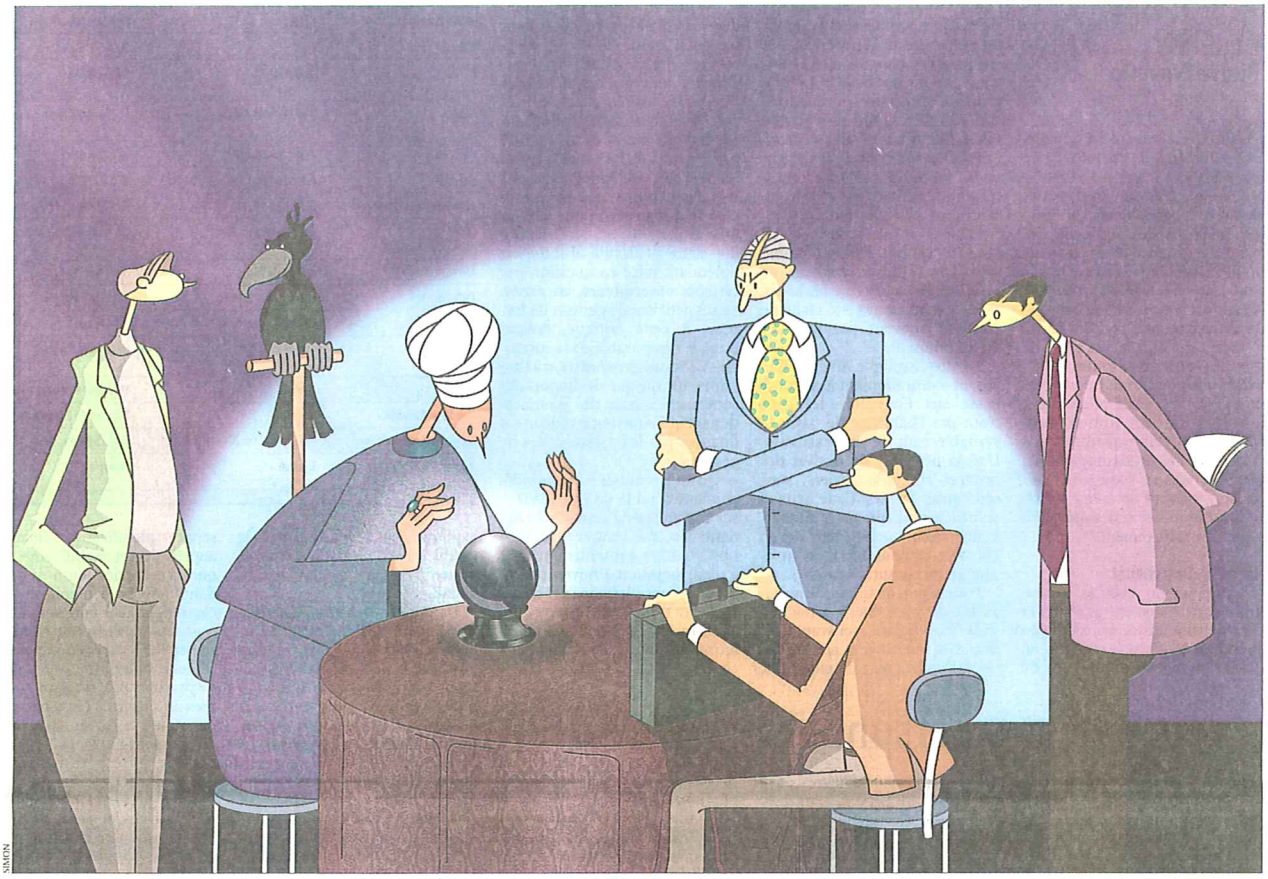
● **Les jeunes et bien formés** sont assez souvent sous-assurés contre le risque d'invalidité. Des solutions de prévoyance existent *Page 31*

● **Les 7 règles à tenir** pour préparer sa retraite dans les meilleures conditions *Page 33*

Entre collectivité et individualisation, le deuxième pilier offre une grande flexibilité. Ses motivations sont à analyser *Page 33*

Les besoins des baby-boomers sont particuliers et nécessitent un grand doigté *Page 33*

Les molécules anti-Alzheimer de AC Immune seront testées sur l'être humain *Page 36*



SIMON

Comment choisir son planificateur financier

L'offre en matière de planification individuelle est devenue pléthorique et arbore une multitude de formes

Pierre Novello

A l'approche de la cinquantaine, la plupart d'entre nous commencent à songer sérieusement au financement de leur retraite. D'autant plus que certaines questions fondamentales se posent, notamment celle de savoir s'il faut prendre son 2e pilier en rentes ou, si cela est possible, en capital. Ou encore s'il faut amortir plus avant son bien immobilier ou au contraire accroître son hypothèque.

Approche globale

Plutôt que de traiter ces questions de manière isolée, surtout si l'on dégage un certain revenu et que l'on dispose de quelques biens mobiliers et immobiliers, il est sans nul doute judicieux de procéder à une analyse globale sous la forme d'une planification financière, car tout est lié. Mais à qui s'adresser? Car de nombreuses sociétés affirment ainsi aujourd'hui proposer un tel service, allant des banques aux compagnies d'assurances, à des intermédiaires financiers ou encore à des cabinets de conseils financiers.

La difficulté pour faire son choix est d'autant plus grande que le terme de planification financière est «souvent galvaudé», juge le conseiller financier Jean Winkler, de Jean Winkler & Partners, qui a coédité récemment la bible de la planification financière en Suisse romande*. Mais que recouvre exactement ce terme? «Il s'agit de la vision globale qu'on a d'un client par rapport à sa prévoyance, à son patrimoine, à la fiscalité, au droit matrimonial et successoral. Tout cela en tenant compte des besoins du client et de ses objectifs à court et à moyen terme, de son profil d'investisseur et évidemment de l'horizon temporel», explique Albert Gallegos, responsable du conseil patrimonial et de la prévoyance au sein de la Banque Cantonale de Genève, et par ailleurs expert pour les examens fédéraux de conseiller financier.

Concrètement, après avoir cerné les besoins de son client, un planificateur financier devra ainsi déterminer quel serait l'impact de ses choix sur le long terme. Principalement, celui de prendre son 2e pilier en capital, si c'est possible, ou de choisir les rentes. Il devra alors se livrer à des calculs compliqués pour effectuer des projections allant jusqu'à un âge avancé de son client. S'il s'avère que son capital est alors presque complètement consommé, il devra absolument privilégier les rentes.

Une décision très importante

On comprend donc aisément qu'une planification financière est une décision très importante et qu'elle doit être effectuée de manière professionnelle et dans l'intérêt du client. C'est évidemment l'attitude que tout prestataire de service proposera à ses clients ou prospects. Ce marché n'y fait pas exception. Et comme sur tout marché de services, il est difficile d'établir des tests comparatifs fiables de la qualité des prestations proposées.

On peut toutefois débroussailler le terrain et dresser une typologie de l'offre, qui se présente selon des modèles très différents: soit il s'agit de groupes bancaires ou d'assurances qui proposent ce service gratuitement ou de manière payante, soit des intermédiaires financiers, à des prix variables, ou encore la société indépendante VZ VermögensZentrum, qui facture ses services. Pour vous aider à faire votre choix, nous nous sommes livrés à une petite enquête sur ce marché, particulièrement opaque. **Suite en page 22**

Enquête Pour préparer sa retraite, est-il préférable de voir un banquier? un assureur? un conseiller indépendant? En Suisse romande, la demande et l'offre sont multiformes et diversifiées. L'éventail de la tarification proposée va de la gratuité à plusieurs milliers de francs

Pierre Novello

L'un des traits les plus frappants qui caractérise le marché de la planification financière en Suisse romande est la grande disparité de l'offre et des modèles. L'éventail de la tarification proposée va ainsi de la gratuité à plusieurs milliers de francs, comme on le voit dans le tableau ci-contre. C'est d'autant plus étonnant que les offres gratuites peuvent représenter jusqu'à plusieurs jours de travail. Notons que toutes les sociétés que nous avons interrogées pour savoir si elles proposaient un service de planification financière individuelle ne satisfont pas à la définition aussi complète que propose Albert Gallegos. Nous présentons tout de même les résultats de toutes celles qui y ont répondu positivement.

Le prix du gratuit

Evidemment, aucune prestation n'est réellement gratuite. Et l'on peut craindre la partialité des recommandations, penchant en faveur de solutions maison. Ce que réfute Serge Steiner, porte-parole d'UBS, dont les prestations sont gratuites pour les clients. Celui-ci assure de la neutralité de la planification proposée, «dans le cadre d'une architecture ouverte». Sceptique, Jean Winkler estime que pour «les banques ou les compagnies d'assurance, le but est de vendre leurs propres produits».

Si l'on cherche une plus grande neutralité du côté des compagnies d'assurance ou des banques, on peut se tourner vers des formules payantes. Mais elles n'en garantissent pas forcément l'indépendance absolue du conseil! Pour la simple raison, comme nous l'ont affirmé plusieurs de nos interlocuteurs, que les honoraires perçus pour cette tâche ne couvrent souvent pas les frais qu'ils induisent.

En effet, explique Albert Gallegos, et «contrairement à ce qui se passe aux Etats-Unis, les gens n'ont pas l'habitude de payer le véritable coût de cette activité». D'où la nécessité de trouver des revenus complémentaires, sous différentes formes. Cette activité constitue d'ailleurs un outil marketing pour prospecter de la clientèle, comme l'ont reconnu la plupart de nos interlocuteurs.

Pour sa part, Frank Keidl, porte-parole de Swiss Life, affirme que «nos honoraires couvrent ces frais. Nos clients sont ainsi libres de réaliser leur plan financier avec les produits d'assurance et/ou bancaire de leur choix». Il est vrai que leurs honoraires sont parmi les plus élevés du marché.

Le fait d'être complètement indépendant ne paraît cependant pas aussi anodin aux yeux de la concurrence. C'est d'ailleurs un argument dont se targuait encore récemment AWD, qui se définit comme un optimisateur fiscal indépendant, avant d'être racheté par… Swiss Life, justement! Parmi les sociétés indépendantes, VZ VermögensZentrum se sert abondamment de cet argument pour mettre en avant sa neutralité. Cette neutralité absolue est cependant mise en question par certains observateurs, en raison de ses activités de gestion de fortune. A cette critique, Roland Bron, le responsable de la succursale VZ VermögensZentrum à Lausanne, affirme que «les honoraires couvrent les frais des planifications et qu'ils ne sont en aucun cas financés par les commissions de gestion».

Quant aux autres sociétés indépendantes, tel le groupe AWD – sur le plan opérationnel – ou des petites sociétés comme MicroGestion à Genève, conseiller financier global, E-gestion à Auvernier, cabinet de conseils financiers ou encore Jean Winkler & Partners, elles agissent également en tant qu'intermédiaires financiers pour leurs clients. A cet égard, Jean Winkler explique qu'il devrait facturer «le double» à ses clients s'il devait se limiter à l'activité de pure planification.

Dans cette perspective, la distinction entre, d'une part, des acteurs indépendants et, d'autre part, les services de planification financière – payants ou non – des grands groupes de banques ou d'assurances, est sans doute moins tranchée qu'il n'y paraît.

Les conflits d'intérêts

En fait, d'une manière plus globale, comme sur tout marché, il existe des conflits d'intérêts plus ou moins latents et de plus ou moins grande ampleur selon le modèle retenu et le mode de rémunération des vendeurs de produits. Toute la question est de savoir comment les différents prestataires les gèrent pour éviter que la planification ne soit par trop dévoyée par ces différents facteurs d'influence.

Prenons le cas de la Banque Cantonale Vaudoise, qui propose un service de planification indépendant, «à 220 francs de l'heure, en le limitant à un maximum de 3500 francs», ainsi que l'indique Francis Bouvier, responsable du service planification financière auprès de cet établissement. En quoi ce service est-il indépendant? «Après la planification, le client peut aller faire son marché tout seul ou s'adresser à son conseiller BCV. Dans ce second cas, celui-ci lui montrera une palette de produits BCV ou autres (architecture ouverte) et si nécessaire des produits d'assurance. Mais à ce moment-là, le client est en quelque sorte le demandeur de nos produits.»

Les sociétés qui ne vendent que des produits de tiers, tels AWD, MicroGestion, E-gestion ou encore Jean Winkler & Partners, ne sont évidemment pas exposées à ce type de problème. En revanche, elles n'échappent pas au conflit d'intérêts constitué par les rétrocessions et autres commissions qu'elles reçoivent des producteurs de produits – assurances vie, fonds de placement –, lorsqu'elles les font souscrire par leurs clients.

La solution trouvée par AWD est «d'accorder une récompense similaire, pour une catégorie de produits donnée, par exemple une assurance vie», selon sa porte-parole, Daniela Toupane. Chez MicroGestion, indique M.C. Laforest-Schär, «personne ne connaît les rétrocessions, sauf le propriétaire/directeur de l'entreprise». A la BCV, «le montant des rétrocessions n'est pas communiqué aux conseillers», affirme Francis Bouvier. Tandis que Christine Calvino, planificatrice chez E-gestion et salariée, dit ignorer le montant des rétrocessions et ne pas vouloir les connaître.

Par rapport à ce type de conflit d'intérêts, Roland Bron se sent très à l'aise. En effet, affirme-t-il, «nous ne vendons pratiquement pas d'assurance vie, en raison de l'âge de notre clientèle, qui se situe entre 55 et 65 ans. Et quand cela arrive, nous offrons une comparaison au client. Et s'il conclut une assurance avec nous, nous lui facturons notre travail, mais lui restituons la commission que nous verse l'émetteur du produit». Dans le même ordre d'idées, Jean Winkler explique que «notre société rétrocède au client le 50% des commissions encaissées, sous forme d'un «bonus de consultation».

Revenus fixes, revenus variables

Un autre conflit d'intérêts potentiel peut venir du mode de rémunération des vendeurs. En général, comme l'indique Albert Gallegos, «la rémunération est essentiellement fixe du côté des banques et variable du côté des assurances». Le risque vient de l'incitation à orienter les clients vers les produits les plus rentables d'une même catégorie, mais également de pousser à la consommation de produits riches en commissions, au détriment de leurs besoins réels. Il est donc important de savoir comment votre interlocuteur est rémunéré et, si le revenu est essentiellement variable, comment la société qui l'emploie en limite l'effet pervers.

De telles incitations peuvent accentuer le désir de conseiller une solution de 3e pilier – qui va générer une commission – au détriment du rachat, par exemple, d'années dans sa caisse de pension. Solution en général plus intéressante pour le client, mais qui ne rapporte rien au conseiller… Ou plus grave encore, de pousser le client à prendre son 2e pilier en capital, pour pouvoir le gérer. «En tant que banque, explique Francis Bouvier, ce serait notre intérêt, mais selon sa situation, le client ne s'en sortirait pas et notre conseil serait donc contraire à ses intérêts et à nos principes».

* *«La planification fiscale et patrimoniale», par Olivier Baudat & Werner A. Räber. Editeur Jean Winkler & Partners, Cosmos, 2006.*

Offre de planification financière individuelle en Suisse romande

	Tarif, en francs	Temps	Seuil, revenu et fortune en francs
AWD	295 (max)	1 à 2 jours	Moyen à élevé
AXA-Winterthur	Gratuit	Base individuelle	Clients avec potentiel
Bâloise (SoBa)	Frais	30 à 40 heures	n.c.
BCGE	800 à 2000	8 à 20 heures	Rev. Moyen – sup. Fortune : 250 000
BCV	220 / h. Max 3500	1 à plusieurs jours	Revenu : 200 000 Fortune : 800 000 (y. comp. C.P.)
CS	250 / h. ou forfait	10 à 15 heures	Pas de seuil
E-gestion	Forfaits: 1950 (sal.), 2450 (ind.)	16 à 20 heures	Pas de seuil
Jean Winkler & Partners	300 / h.	10 à 12 heures	Pas de seuil
LODH	Coût horaire ou forfait	De 1 à plusieurs jours	Fortune existante ou à venir sup. à 1 mio
Microgestion	Forfait de 750	3 à 5 heures	Min. 50 000 rev.
Pictet & Cie	Gratuit pour clients	7 à 13 heures	Pas de seuil
Postfinance	Gratuit pour clients	1 heure min.	Pas de seuil
Swisslife	Forfait de 4750	Base individuelle	Revenu 250 000 Fortune 200 000
UBS	Gratuit	1/2 heure à plusieurs heures	Pas de seuil
Vaudoise Assurance	Gratuit	1/2 journée à plusieurs jours	Pas de seuil
VZ VermögensZentrum	220 / h. (entre 2000 et 5500)	10 à 25 heures	Pas de seuil
Zurich	Gratuit	Variable	Variable

SOURCE: P.N.

Compétence et personnalité

Si vous envisagez de trouver un établissement qui puisse vous établir une planification financière, il faut absolument que vous profitiez d'un avantage bien réel qu'offrent généralement ces sociétés. Elles proposent en effet un premier entretien gratuit et sans engagement, qu'elles facturent ou non leurs prestations par la suite. Vous pourriez ainsi choisir des types d'établissements différents et évaluer la qualité des prestations proposées.

Christine Calvino, d'E-gestion, qui connaît bien le marché, puisqu'elle a réalisé il y a deux ans un travail de diplôme sur ce sujet en Suisse romande dans le cadre de ses études, met en avant trois questions à poser: «Est-ce qu'on rend un rapport; combien d'heures on y passe; quelle est la compétence au niveau de la formation et/ou de l'expérience du planificateur.»

Elle conseille également de vérifier que l'interlocuteur est membre de l'une des deux associations professionnelles de planificateurs financiers (auxquelles elle-même appartient), soit SFPO (*www.sfpo.ch*) et FPVS (*www.fpvs.ch*). «Si c'est le cas, c'est évidemment un très bon point. Mais il y a d'autres canaux de formation, sans compter l'expérience professionnelle», ajoute-t-elle.

Un autre élément d'appréciation, aussi important que les compétences techniques du planificateur ou du conseiller, est sa capacité à faire «accoucher» le client ou pour le dire de manière plus sophistiquée, «de lui appliquer une véritable maïeutique, pour l'aider à exprimer ses besoins», comme l'explique encore Albert Gallegos. «Le client doit sentir une véritable empathie à son égard. Sinon, il ferait mieux d'aller voir ailleurs!»

Allant dans le même sens, Christine Calvino, met en avant l'importance de la qualité de la relation que vous allez entretenir avec le professionnel qui va vous recevoir lors d'un premier entretien. «Il faut que vous vous sentiez en confiance, car une planification financière est l'un des investissements les plus importants de votre vie, et il va falloir lui donner de nombreuses informations personnelles.» **LT**