



Recommandations

Les conseils financiers gratuits sont très répandus, mais ils se terminent bien souvent par la vente de produits

●●● PAGE 2

Spécial PLANIFICATION FINANCIÈRE

LE TEMPS



Prévoyance

Nombreux sont ceux qui souhaitent placer leur argent de manière écologique et éthique

●●● PAGE 4

JEUDI 29 NOVEMBRE 2018 – Supplément du journal «Le Temps» réalisé avec la collaboration de la **Handelszeitung** – Ne peut être vendu séparément www.letemps.ch

Comparaison

Engager un conseiller afin d'investir plus facilement dans des produits avantageux

●●● PAGE 2

Inflation

Quand les taux d'intérêt montent, la valeur des avoirs de prévoyance commence par baisser

●●● PAGE 3

Fonds 3a

La baisse des bourses est une opportunité pour les produits de prévoyance

●●● PAGE 5

IMPRESSUM

Editeur/Rédaction
Le Temps SA
Pont Bessières 3
Case postale 6714
CH – 1002 Lausanne
Tél + 41 58 269 29 00
Fax + 41 58 269 28 01



Le photographe de ce portfolio a pu accompagner Willi Thurnherr, directeur général de Retirement Switzerland chez Aon (Suisse), lors de ses visites à divers clients.

Images:
Thomas Schweigert

Norbert Reisinger, directeur financier de Swica et directeur de la Fondation de prévoyance du personnel Swica (à gauche), en entretien avec Willi Thurnherr, d'Aon. (THOMAS SCHWEIGERT/13 PHOTOF)

Protection compliquée

INVESTISSEURS Le message du Conseil fédéral sur la protection accrue des petits investisseurs s'aligne sur les standards de l'UE. Or ces derniers ne sont pas encore tout à fait fonctionnels

JOHANNES J. SCHRANER

Quelle est la protection des consommateurs – en l'occurrence des investisseurs – en Suisse? Inexistante. A moins qu'elle ne soit imposée aux gérants de fortune de l'extérieur, c'est-à-dire à travers des normes de l'UE. Au final, la situation en matière de protection des investisseurs en Suisse est compliquée.

Exemple: la conception et l'application de ce qu'on appelle le KID (Key Investor Information Document) pour petits investisseurs et produits d'investissement fondés sur l'assurance. La consultation sur l'ordonnance de la nouvelle loi sur les services financiers (LSFin) a été lancée à fin octobre. Le message présenté par le Conseil fédéral se fonde largement sur les standards en vigueur dans l'UE depuis le début de l'année. Selon eux, la notice accompagnant KID doit notamment décrire dans une langue accessible trois scénarios de rendement ainsi qu'un scénario de tension pour la durée de validité définie.

Des indications sur les effets en cas de vente ou de résiliation précède des produits ainsi que sur les possibilités de recours font désormais aussi partie des informations de base. Jusqu'ici, théoriquement, ces standards ne s'appliquent aux distributeurs de produits suisses que si le domicile du client est dans l'UE. «Mais en substance, les distributeurs suisses appliquent déjà ces prescriptions, si bien qu'en pratique, ils concernent aussi les investisseurs suisses qui misent sur des produits étrangers», explique Markus Fuchs, directeur de la Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA). Les

standards de l'UE s'avèrent en effet un moyen propre à accroître la protection des petits investisseurs.

Problème: la nouvelle présentation standardisée des scénarios de performance et des coûts de transaction – soit notamment les taxes sur les produits de courte durée de vie et produits à levier – a jusqu'ici régulièrement conduit à des rendements annuels moyens insensés de 1000% et s'est en soi avérée trompeuse. «Les standards désormais en vigueur constituent le meilleur compromis politique possible», énonce le rapport de la consultation, comme s'il s'excusait déjà.

Markus Fuchs, quant à lui, table sur le fait qu'au premier trimestre 2019, la Commission de l'UE se verra proposer des corrections à sa propre ordonnance. Mais pourquoi l'affaire de ces paragraphes bruxellois compliqués devrait-elle intéresser les petits investisseurs suisses? Parce que tout investisseur vieillit et déplace progressivement sa prévoyance privée du 2e au 3e pilier, si bien que la protection gagne sans cesse en importance. Le fait que le droit européen soit ainsi implicitement suivi devrait au fond demeurer une affaire accessoire. ■

2 Finance



Développer de nouvelles solutions: Christian Bodmer (à droite), responsable asset management chez Sanitas, discute avec Willi Thurnherr des possibilités de placement dans le contexte des taux bas. (THOMAS SCHWEIGERT/13 PHOTO)

Vendre des concepts plutôt que des produits

CONSEILS PAYANTS Les conseils financiers gratuits sont très répandus, mais ils se terminent bien souvent par la vente de produits

ALEXANDER SAHEB

Lorsqu'un conseil financier gratuit se termine par la recommandation d'un produit, ce n'est peut-être pas le meilleur choix. Reto Spring, partenaire de la société zurichoise Academix Consult AG et président de l'Association suisse des planificateurs financiers, se montre critique: «Les banques et les assureurs utilisent régulièrement les conseils financiers comme canal de vente.» Les conseillers subissent une forte pression à la vente. Car s'ils ne vendent rien, les conseils étaient parfaitement inutiles, sous l'angle de l'entreprise.

Certains conseils ne sont même pas donnés, lors de ces entretiens, car ils donneraient lieu à un conflit d'intérêts entre le conseiller et son employeur. Si, par exemple, le client souhaite amortir son hypothèque avec des avoirs de son dépôt de titres, ce serait certainement inté-

ressant pour lui, mais une double perte de revenus pour la banque. «Le conseiller parlera alors des avantages fiscaux du maintien de la dette», estime Reto Spring. La situation est comparable pour les assurances. De nombreuses assurances ne proposeraient même pas leurs produits sans des provisions payables à leur courtier. Car une comparaison objective des prix pourrait s'avérer désavantageuse.

Parallèle avec une consultation médicale

Reto Spring compare la situation avec une consultation médicale: qui voudrait d'une consultation gratuite auprès d'un médecin employé par une entreprise pharmaceutique et qui ne vendrait que les produits de celle-ci? Poussées par leur course au rendement, les banques et les assurances s'efforcent de générer de nouvelles recettes. Les baby-boomers arrivent à la retraite – et de

nombreux instituts leur proposent des plans financiers ou de retraite gratuits. Les coûts de ces plans sont couverts par la vente de produits.

Il manque les stimuli nécessaires pour les banques. La pression doit venir des clients

«Les courtiers, vendeurs et conseillers encaissent facilement quelques milliers de francs pour la conclusion d'une assurance vie ou l'entremise d'une hypothèque», souligne Florian Schubiger, de la société de conseil zurichoise Vermögens-Partner. La vente d'assurances vie avec constitution de capital est particulièrement lucrative, mais la conclusion d'une hypo-

thèque de 500 000 francs rapporte aussi 5000 francs de provisions au conseiller. Quant aux banques, leur conseil se termine souvent par une recommandation d'investir dans leurs propres fonds, déplore Florian Schubiger. Dans ce cas, on évite soigneusement de parler de rétrocessions, c'est-à-dire des paiements des gérants de fonds aux banques servant d'intermédiaire. Car de telles rétrocessions sont interdites depuis un arrêt du Tribunal fédéral de 2008. Mais Florian Schubiger connaît bien le secteur: «Le système des ristournes et des provisions continue d'exister», assure-t-il. Bien souvent, les contrats conclus avec les clients prévoient de telles pratiques en petits caractères – que le client accepte avec sa signature.

Il n'en va pas de même lorsqu'un conseiller financier facture des honoraires pour son travail. «Dans un véritable conseil payant, l'accent

est mis sur la solution», souligne Reto Spring. Après avoir analysé la situation du client, on circonscrit le problème. Ensuite, le conseiller présente des solutions potentielles et des variantes pour leur mise en œuvre. On est encore loin de propositions de produits concrets. Plusieurs années peuvent facilement s'écouler avant que les clients prennent des décisions financières, sur la base des conseils obtenus. C'est l'approche de Florian Schubiger et de ses collègues. En règle générale, ces experts travaillent sept à huit heures sur des concepts de solution pour leurs clients et facturent leur prestation environ 1500 francs. Dans ces conditions, ils peuvent conseiller leur client sans craindre que celui-ci effectue un rachat dans sa propre caisse de pension – ce dont ils ne tirent aucun avantage, si ce n'est d'avoir défendu les intérêts de leur client.

Un précieux conseil en toute neutralité

Il y a dix ans, Florian Schubiger devait encore justifier ses honoraires face aux clients. «Aujourd'hui, c'est précisément la raison pour laquelle ils viennent nous consulter», se réjouit-il. Selon lui, les clients sont mieux informés et recherchent des conseils neutres.

Vermögenszentrum (VZ) propose également des conseils financiers payants depuis 1993. Aujourd'hui, cette entreprise est présente dans toute la Suisse. Selon Giulio Vitarelli, PDG de VZ Schweiz, le client type est un couple de plus de 50 ans avec des questions relatives à sa retraite. A un tarif horaire de 220 à 240 francs, les conseils reviennent entre 1500 et 6000 francs, en fonc-

tion de la complexité de la problématique.

Comme le relève Giulio Vitarelli, le concept global élaboré permet souvent d'économiser plusieurs dizaines de milliers de francs. «Le client n'a pas à craindre qu'on cherche à lui vendre un produit. Notre rôle se limite à répondre à ses questions», souligne Giulio Vitarelli. La mise en œuvre peut être assurée par le VZ. Dans ce cadre, on fera également appel à des produits financiers externes. Les provisions et rétrocessions sont intégralement reversées aux clients. Il y a une dizaine d'années, l'universitaire Gian Reto à Porta s'est penché sur le thème des conseils payants. En automne 2010, il a remis son travail de master «Modèles d'affaires transparents dans les conseils bancaires: illusion ou avenir?» à l'Université de Zurich. Dans son travail, Gian Reto à Porta a montré qu'un modèle d'affaires transparent augmenterait sensiblement la satisfaction des clients des banques. Ce modèle se heurte toutefois à des considérations économiques. «Pour de nombreuses banques, la source de revenu attrayante constituée par un modèle d'affaires basé sur les provisions fait obstacle à un modèle d'affaires transparent», notait Gian Reto à Porta. Après ses études, il s'est consacré à d'autres sujets. Aujourd'hui, il est cofondateur et PDG de Contovista, une société qui fournit des logiciels pour des «assistants financiers personnels». Concernant les modèles d'affaires transparents, il constate: «Je pense qu'il manque les stimuli nécessaires pour les banques. La pression doit venir des clients.»

CONSEILS PAYANTS RARES SONT LES BANQUES QUI LES PROPOSENT

A qui s'adresser La Banque Migros et la Banque cantonale zurichoise (BCZ) proposent à leurs clients des conseils facturés selon frais effectifs. Raiffeisen, UBS, Credit Suisse et PostFinance ne proposent pas de conseils facturés selon frais effectifs à des clients privés.

Banque Migros La Banque Migros propose des conseils à un prix forfaitaire. Un plan financier général coûte 3000 francs, un plan de retraite 2000 et un plan de prévoyance 800. Les prestations allant au-delà de celles définies dans le paquet correspon-

dant sont facturées 200 francs par heure. Les résultats peuvent être mis en œuvre avec la banque ou des tiers. Les provisions d'assurances sont reversées aux clients.

BCZ Après un premier entretien gratuit, elle conseille ses clients pour 250 francs par heure. Les conseils sur des thèmes comme la retraite ou la prévoyance sont facturés à un prix forfaitaire. Les recommandations sont indépendantes de tout produit et peuvent être mises en œuvre avec la BCZ ou une autre institution. «L'expérience montre

que les clients sont prêts à payer pour des conseils compétents et objectifs», relève la porte-parole Johanna Doebelin.

Credit Suisse Elle promet des conseils payants à travers trois modules «Invest». En épluchant la liste de prix, on constate toutefois qu'elle ne facture pas de frais effectifs. Au lieu de cela, la banque prélève des taxes annuelles basées sur la valeur du dépôt. Quant aux rétrocessions, elles font l'objet d'un «règlement contractuel» et ne sont donc probablement pas reversées. ■

Ne pas négliger l'investissement dans le conseil

COMPARAISON Celui ou celle qui paie pour les conseils pourra plus facilement investir dans des produits avantageux plutôt que dans des fonds mixtes. Les conseils payants valent-ils leur prix?

La valeur d'un conseil se mesure au résultat de sa mise en œuvre. Dans le cas de placements à long terme, les écarts peuvent atteindre plusieurs centaines de milliers de francs. En raison des durées de plusieurs dizaines d'années, des différences initiales minimes peuvent, au final, donner lieu à des écarts considérables.

C'est ce qu'illustre l'exemple suivant: pour la constitution d'un patrimoine à long terme, les

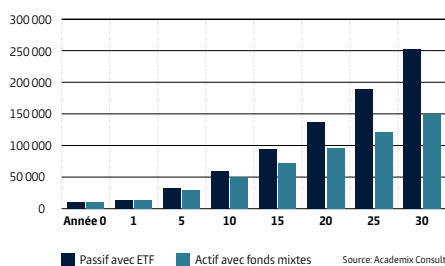
avoirs d'épargne sont volontiers placés dans un fonds d'investissement. Comparons alors un produit bancaire traditionnel à un fonds indiciaire recommandé dans le cadre d'un conseil payant.

Le conseiller financier Reto Spring a effectué cette comparaison. Le fonds mixte d'une grande banque facture 1,5% de frais annuels sous forme de TER (Total Expense Ratio). Mais ce n'est pas tout. Ces frais sont liés à d'autres frais cachés de 1,5 à 2,5% par an. Ce sont surtout des frais de transaction pour le négoce des actions du portefeuille. Ces frais ne sont pas clairement affichés. Dans cet exemple, ils sont pris en compte à cela s'ajoutent les commissions d'émission, estimées à 2,0%. Si le

Un bon conseil vaut de l'or

Investir passivement avec des ETF peut se révéler payant

Revenu en fonction du type d'investissement, en francs



détenteur de fonds verse des indemnités de distribution telles que des rétrocessions, le rendement baisse encore.

L'investissement dans un fonds indiciaire (aussi appelé ETF) génère nettement moins de frais. Le TER est de 2,0% et il n'y a pas de frais cachés, du fait que la composition des indices ne varie que très peu. Par ailleurs, Reto Spring se base, dans son exemple, sur un rendement annuel de 6,0% sur le marché des actions et une inflation de 1,5%. Il reste donc un rendement réel de 4,5% par an à l'épargnant, qu'il peut obtenir en investissant dans des actions. Dans ce contexte, celui ou celle qui investit dans un fonds bancaire n'aura qu'un rendement de 1,5% par an,

après déduction de 3% des divers frais. L'ETF dégage, quant à lui, un rendement de 4,3%. Si une épargnante de 35 ans investit un montant unique de 10000 francs, puis verse 300 francs par mois jusqu'à ses 65 ans, elle aura investi, au total, 118000 francs. Avec un fonds bancaire, elle touchera, à sa retraite, 148888 francs; avec un ETF, ce sera en revanche 252 603 francs. En suivant le conseil «gratuit», le manque à gagner pour l'épargnante s'élève à plus de 100000 francs.

Dans ces conditions, il est clair que le prix de conseils payants ne doit pas être considéré pour lui seul. Il faut au contraire le mettre en rapport avec le résultat de la mise en œuvre des conseils. ■ A.S.

Gare à la hausse des taux

INFLATION Quand les taux d'intérêt montent, la valeur des avoirs de prévoyance placés dans des obligations et de l'immobilier commence par baisser. A moyen terme, en revanche, elle va en bénéficier

MATTHIAS NIKLOWITZ

L'inflation est de retour: selon les analystes de BNP Paribas, les différends commerciaux et les premiers signes d'une inflation des salaires font grimper les prix et les prévisions en matière d'inflation, aux Etats-Unis. Pour 2020, les marchés s'attendent à une inflation sous-jacente de 2,5% (sans les composants volatiles comme les produits agricoles et les matières premières). Dans la zone euro, le tableau est comparable: les indicateurs sont à la hausse depuis octobre 2018, et BNP Paribas table sur une inflation de 1,7% pour 2020. Actuellement, les produits phares sont par conséquent les obligations indexées sur l'inflation ou à taux variable.

Rythme tranquille

Personne ne s'attend à ce que l'inflation atteigne les valeurs élevées du début des années 1980 – les prévisions sont «ancrées» à niveau trop bas pour cela. Selon les analystes de Credit Suisse, une inflation des salaires n'est pas attendue en Suisse. A côté des prévisions très modérées en matière d'inflation, la retenue des employés suisses joue également un rôle important: en renonçant à des hausses de salaire maximales à court terme, ils diminuent le risque de chômage à long terme.

Personne ne s'attend à ce que l'inflation atteigne les valeurs élevées du début des années 1980

«Nous continuons d'estimer qu'en Suisse le revirement des taux d'intérêt n'est pas pour demain», souligne David Marmet, chef économiste à la Banque cantonale zurichoise (ZKB). «Avec une inflation stable autour de 1% et une croissance économique ralentie, la Banque nationale suisse (BNS) n'est pas pressée de relever les taux d'intérêt», ajoute



Norbert Reisinger planifie avec Willi Thurnherr les comptes annuels de la caisse de pension. (THOMAS SCHWEIGERT/13 PHOTO)

David Marmet. La BNS peut attendre la décision de la Banque centrale européenne (BCE). Celle-ci ne relèvera pas ses taux directeurs avant septembre 2019.

«Le jour où les taux monteront, cela n'aura toutefois, dans un premier temps, rien de positif pour les avoirs de prévoyance», estime David Marmet. L'augmentation des ren-

dements entraînera des pertes sur les positions.» Ce n'est que dans un deuxième temps que ces avoirs profiteront de rendements plus élevés. A long terme – ce qui est

typiquement l'horizon des avoirs de prévoyance – les taux d'intérêt positifs compensent au moins les taux négatifs. «On peut bien sûr se demander à quelle vitesse les taux

augmenteront et dans quelle phase conjoncturelle ils le feront», souligne l'économiste. «Si l'on prend comme référence le cycle des taux aux Etats-Unis, les taux devraient augmenter à un rythme relativement tranquille.»

Les prix de l'immobilier et des obligations ont souffert

«Les variations de rendement entraînent des pertes en capital sur les portefeuilles d'obligations», relève Karsten Junius, chef économiste à la banque J. Safra Sarasin. «Les portefeuilles d'emprunts d'une durée moyenne de sept ans perdent environ 3,5% en cas d'augmentation du rendement de 50 points de base. Et les portefeuilles contiennent probablement une part relativement élevée d'emprunts de qualité inférieure; cela pourrait réduire le rendement en cas d'augmentation des écarts de crédit.» Les prix des obligations et de l'immobilier étant directement corrélés, une augmentation des taux d'intérêt aurait donc également une influence négative sur les prix de l'immobilier, selon Karsten Junius.

L'augmentation des taux d'intérêt et ses conséquences

Les conséquences d'un relèvement des taux sur les avoirs de prévoyance seront limitées, selon cet économiste. «Car les caisses de pension ne détiennent, en moyenne, plus qu'environ 30% d'emprunts, 23% d'immobilier et 32% d'actions; le reste est constitué d'actifs alternatifs et de liquidités.» Compte tenu de la part en moyenne relativement faible d'emprunts, les effets d'une augmentation des taux sur le rendement du portefeuille restent modestes. «Des taux d'intérêt élevés sont favorables à moyen et à long terme», du fait que les taux des nouveaux placements des emprunts arrivant à échéance seront probablement plus élevés que les taux actuels, selon Karsten Junius. D'une manière générale, une augmentation des taux devrait entraîner, à court terme, une baisse générale du rendement des investissements, en fonction de la rapidité et de l'importance de la hausse, mais aura des effets positifs à moyen et à long terme. ■

PUBLICITE



VOIR PLUS LOIN, VOIR DEMAIN

+266%* Augmentation du nombre d'assurés en 10 ans

+390%* Augmentation du nombre d'entreprises affiliées en 10 ans

(*Chiffres 2017)

copré
LA COLLECTIVE
DE PRÉVOYANCE
DEPUIS 1974

PRÉVOYANCE 2^E PILIER
www.copre.ch

4 Finance

Une prévoyance favorable à l'environnement

VIEILLESSE Nombreux sont ceux qui souhaitent placer leur argent de manière écologique et éthique dans les deuxième et troisième piliers

FREDY HÄMMERLI

Les avoirs de prévoyance doivent être placés sûrement et avec un bon rendement. Mais toujours plus d'investisseurs veulent également que leurs placements répondent à des critères éthiques et écologiques. C'est aussi ce que montrent les statistiques: selon Swiss Sustainable Finance (SSF), quelque 400 milliards de francs sont actuellement investis, en Suisse, de manière écologiquement ou éthiquement responsable – presque deux fois plus qu'il y a encore une année. La grande majorité des sociétés de fonds et des banques proposent actuellement des produits correspondants.

Mais ce qui est relativement simple à réaliser avec sa fortune privée reste difficile à concrétiser dans la prévoyance vieillesse – qui reste le patrimoine le plus important de nombreux Suisses. Les caisses de pension décident de manière autonome où elles investissent le capital vieillesse de leurs assurés. La loi ne prévoit aucune disposition en matière d'éthique ou de durabilité écologique. Et l'offre de produits 3a durables était, jusqu'ici, modeste.

Selon un sondage de la société de conseils en investissements Complementary auprès de 97 instituteurs de prévoyance, seulement 7% des caisses de pension utilisent des placements durables pour l'ensemble de leur portefeuille. Sept

autres pour cent prévoient concrètement de le faire. Quatre caisses de pension interrogées sur cinq ont indiqué d'étudier des placements durables. Et toujours plus de caisses de pension appliquent les critères ESG, notamment en matière de comportement électoral. ESG vient de l'anglais *environmental, social and governance* et se réfère aux principes environnementaux, sociaux et de gouvernance d'entreprise. Selon SSF, la croissance dans ce secteur a atteint 140% en un an. Les principes ESG sont également de plus en plus intégrés dans les processus de placement des instituts eux-mêmes (plus 90%).

«Toujours plus de caisses de pension se rendent compte qu'elles peuvent réduire leurs risques de placement et de réputation en mettant l'accent sur des placements durables – sans pour autant renoncer à un bon rendement», note Antoinette Hunziker-Ebnetter. Elle est PDG et partenaire fondatrice de Forma Futura Invest, une société qui s'est très tôt spécialisée dans les placements durables. Afin d'accélérer le développement de ces produits, Antoinette Hunziker-Ebnetter recommande aux assurés de caisses de pension «d'exercer leur influence sur la politique de placement à travers les représentants des employeurs qu'ils élisent dans les conseils de fondation, conseils pour lesquels la loi prévoit une composition paritaire».

L'Alliance pour une politique climatique responsable, un groupe de 75 organisations de protection de l'environnement, exerce également une pression sur les caisses de pension. Elle demande que les objectifs climatiques soient intégrés dans leur politique de placement. Concrètement, elle demande la «fin des investissements dans les énergies fossiles».

A ce jour, neuf caisses de pension, dont notamment celle du personnel de la Confédération, mais aussi celles de la Mobilière et de la Migros, ont rejoint l'Association suisse pour des investissements responsables (ASIR). L'ASIR émet pour ses membres des recommandations d'investissement selon des critères ESG stricts et ne craint pas non plus d'émettre des recommandations d'exclusion, par exemple d'entreprises d'armement.

Toujours plus de fonds 3a durables

Pour les épargnants, la manière la plus directe d'exercer leur influence est de le faire au niveau du choix des produits 3a: la gamme de produits est encore modeste, mais elle s'étoffe régulièrement (voir tableau). Au cours de la seule année dernière, trois nouveaux établissements sont venus s'y ajouter avec la Banque cantonale bernoise, la banque Migros et Viac (uniquement en ligne). Et depuis le printemps dernier, la Banque can-



Willi Thurnherr règle un détail avec la centrale de Zurich devant le siège principal de la Swica. (THOMAS SCHWEIGERT/13 PHOTO)

tonale de Bâle-Campagne propose, elle aussi, un fonds 3a durable.

Tous doivent encore faire la preuve qu'ils offrent une valeur ajoutée à long terme pour les investisseurs. Actuellement, seules les banques Raiffeisen, J. Safra Sarasin et Swisscanto (aujourd'hui ZKB) ont un track record sur dix ans ou plus de leurs fonds 3a durables. Sur dix ans, c'est le fonds Sarasin LPP Durable Rendement qui arrive en tête avec un rendement annuel moyen de 2,63%, tandis que Swisscanto LPP 3 Oeko ferme la marche avec 0,52%. Sur des périodes plus

courtes, la volatilité élevée des fonds ne permet pas de désigner clairement un favori.

Peu de différences en matière de rendement

La comparaison avec des fonds jumeaux non durables, pour autant qu'il y en ait, ne fournit pas une image très nette: les stratégies conventionnelles Viac Global ont dégagé, depuis le début de l'année 2018, à peu près le même rendement que les stratégies parallèles durables. Ces dernières sont gérées par la banque WIR, qui détient éga-

lement une participation important dans Viac (voir page 5). Le Mi-Fonds 40 et le Mi-Fonds 45 Sustainable offrent des rendements pratiquement identiques avec, respectivement, 2,8 et 2,85% depuis 2010. La situation est comparable pour Swisscanto LPP 3: les rendements sont presque identiques, avec 2,15 pour le Portfolio 45 et 2,13 pour l'Oeko 45 depuis 2001.

Les assurés devraient exercer leur influence sur la politique de placement à travers les représentants des employeurs au conseil de fondation

Seuls les deux fonds Sarasin présentent une image plus nette, mais contradictoire: avec 2,3% par an, le fonds Sarasin LPP Durable Rendement dégage, depuis sa création en 2007, un rendement supérieur aux 2,05 (depuis 1999) de son jumeau traditionnel. Mais avec 2,16%, le fonds Sarasin LPP Durable Rendement offre un rendement nettement plus faible que son jumeau LPP Croissance (4,01% par an depuis 1991). Cela est probablement aussi lié aux différentes périodes prises en compte. On constate également que de nombreux fonds 3a durables n'ont pas encore vraiment réussi à percer sur le marché. Cela vaut notamment pour les stratégies de placement durables Viac, qui n'ont pu attirer, à ce jour, que 7,5 millions de francs pour l'ensemble de ses stratégies. C'est aussi le cas pour les deux fonds durables de la Migros ainsi que certains fonds de la Banque cantonale bernoise et de la banque Sarasin. Face à des fonds aussi modestes, le spécialiste en fonds de placement de VZ Dalibor Kolcav est sceptique: «On peut se demander s'il vaut la peine d'investir dans des fonds aussi peu dotés.» ■

PILIER 3A DURABLE: LES EXPÉRIENCES SONT ENCORE PEU NOMBREUSES

Fournisseur	Désignation du produit	ISIN	Lancement	Fortune du fonds en MCHF	Part d'actions (strat.)	TER	Gestion	Rendement depuis janv. 18
Banque cantonale bernoise	BCBE fonds stratégique à caractère durable 20 (Prévoyance B)	CH0366022553	Oct. 17	62,12	20%	1,05%	Active	-1,09%
Banque cantonale bernoise	BCBE fonds stratégique à caractère durable 40 (Prévoyance B)	CH0366022702	Oct. 17	122,18	40%	1,15%	Active	-0,57%
Banque cantonale bernoise	BCBE fonds stratégique à caractère durable 40 Suisse (Prévoyance B)	CH0366023817	Oct. 17	26,94	40%	1,15%	Active	-1,44%
Banque cantonale bernoise	BCBE fonds stratégique à caractère durable 60 (Prévoyance B)	CH0366023528	Oct. 17	73,98	60%	1,25%	Active	-0,58%
Banque Migros	Banque Migros (CH) Fonds Sustainable 0 V	CH0365696852	Jun. 17	0,19	0%	0,93%	Active	-1,40%
Banque Migros	Banque Migros (CH) Fonds Sustainable 25 V	CH0365696902	Jun. 17	6,7	25%	0,92%	Active	-0,80%
Banque Migros	Banque Migros (CH) Fonds Sustainable 45 V	CH0102706105	Sept. 09	133,9	45%	1,15%	Active	-0,40%
OLZ	OLZ Smart Invest - 65 ESG I	CH0328149510	Nov. 16	108,55	65%	0,64%	Active	-0,65%
Raiffeisen	Raiffeisen Pension Invest Futura Yield	CH0102295414	Août 09	1611,89	30%	1,10%	Active	-1,60%
Raiffeisen	Raiffeisen Pension Invest Futura Balanced	CH0102295455	Août 09	2350,09	50%	1,10%	Active	-1,30%
Sarasin	Sarasin LPP Durable Rendement Tranche B	CH0035438008	Juil. 07	27,63	25%	1,30%	Active	-0,78%
Sarasin	Sarasin LPP Durable Tranche B	CH0035438008	Juil. 00	86,55	38%	1,37%	Active	-0,56%
Swisscanto Invest by Zürcher Kantonalbank	Swisscanto LPP 3 Oeko 45	CH0011315915	Avr. 00	548,04	45%	1,20%	Active	0,43%
Swisscanto Invest by Zürcher Kantonalbank	Swisscanto LPP 3 Oeko 45 R	CH0238047721	Juil. 14	548,04	45%	0,70%	Active	0,77%
Viac	Global-durable 20		Nov. 17		20%	0,21%	Active	0,30%
Viac	Global-durable 40		Nov. 17		40%	0,36%	Active	0,70%
Viac	Global-durable 60		Nov. 17	total 7,5	60%	0,52%	Active	1,10%
Viac	Global-durable 80		Nov. 17		80%	0,67%	Active	1,50%
Viac	Global-durable 97		Nov. 17		97%	0,72%	Active	2,20%

Données au 31.08.18 (Sarasin au 30.06.18; OLZ et Viac au 30.09.18)

Sources: VZ VERMÖGENSZENTRUM/SARASIN/VIAC

Les fonds 3a sont-ils performants?

ÉPARGNE La baisse des bourses est une opportunité pour les produits de prévoyance individuelle qui investissent en actions. Certains sont même disponibles par smartphone. Mais il est important de considérer les frais et la composition des fonds

EMMANUEL GARESSUS

La prévoyance individuelle liée (3a), celle qui est encouragée fiscalement, est redécouverte par les banques et les assurances. Et ce malgré les montants d'épargne relativement modestes qui sont en jeu, à savoir 6826 francs dès 2019 pour la «petite cotisation», c'est-à-dire les salariés affiliés à une institution de prévoyance. Elle atteint au maximum 33840 francs pour ceux qui ne le sont pas. Ce pilier 3a, utilisé par un Suisse sur deux, permet d'investir en actions. Parfois jusqu'à 100% dans ces titres à revenu variable.

La branche est en croissance puisqu'elle s'est accrue d'un tiers en trois ans, à plus de 100 milliards de francs. Et en pleine transformation. De nouveaux acteurs y pénètrent, à l'image des produits de la fintech Viac de la Banque WIR.

Solution fintech bon marché

Cette fintech met l'accent sur sa solution numérique. Elle ne demande, selon ses propres termes, qu'un smartphone, 8 minutes et une carte d'identité. Et elle estime que son niveau de frais est le moins cher. Effectivement, la commission à forfait qu'elle met en avant va de 0,17 à 0,72% (plus la part en actions est élevée et plus les frais augmentent). Ce pourcentage comprend les frais de dépôt, les frais liés aux produits sous-jacents, les frais administratifs et les frais de transactions. Ces commissions sont très inférieures à la moyenne, laquelle est estimée à 1,2% par an.

Les clients se concentrent sur la performance nette et non pas sur les coûts

Avec des taux d'intérêt très bas et la récente baisse des bourses, peut-être est-il opportun de privilégier les fonds 3a avec un fort pourcentage en actions. Ou de procéder à des rachats dans son deuxième pilier? «Je conseille d'investir dans le pilier 3a avant d'effectuer des rachats», déclare Roland Bron, directeur de VZ en Suisse romande. La prévoyance liée a pour avantage que l'épargnant peut décider lui-même comment il veut investir, en fonction de son profil de risque et de ses objectifs, ajoute-t-il. Dorénavant, l'investisseur peut même acheter un produit de prévoyance liée comportant jusqu'à 100% d'actions.

Le premier institut à avoir proposé un fonds 3a à forte proportion d'actions a été Raiffeisen, il y a 6 ans, avec un produit indiciel Pension Growth comprenant plus de 60% en actions, selon la *HandelsZeitung*. Presque tous les instituts bancaires et les assurances ont maintenant de tels produits. UBS a lancé en novembre 2015 un produit à 75% en actions et fin octobre 2018 une solution à 100% en actions. Ces produits de prévoyance rencontrent un franc succès. Au sein de la grande banque, UBS Vita Invest 50 World dispose d'une fortune de 2,25 milliards de francs.

L'épargnant est tout à fait conscient que la prévoyance liée est un produit investi à long terme. Une correction boursière, comme celle d'octobre par exemple, ne doit pas l'inquiéter. Dans une optique à 10 ans, une baisse de 10% lors d'une année est très probable. «L'épar-

gnant de 40 à 55 ans peut sérieusement envisager un fonds 3a avec une part élevée en actions sans s'inquiéter. Plus près de la retraite, mieux vaudrait limiter la proportion en actions», conseille Roland Bron. Si une personne détient déjà des fonds 3a, il est possible d'en modifier la composition sans frais, indique Annabelle Guitton, spécialiste en prévoyance auprès d'UBS.

Le deuxième conseil de VZ porte sur les frais. Dans les fonds avec une part en actions allant jusqu'à 50%, le rendement annualisé après frais sur cinq ans oscille entre 3,2% pour les plus bas et 6,4% pour le plus élevé. Les écarts de coûts méritent donc une attention particulière. Sur le long terme, les petites différences peuvent exercer un impact majeur sur le résultat d'un placement.

«Les frais ne concernent pas seulement les commissions de gestion de l'émetteur du fonds 3a mais aussi ceux qui sont à l'intérieur des fonds de placement dans lesquels les produits 3a investissent. Le total peut facilement grimper à 1,5%», précise Roland Bron. Chez VZ, les frais se répartissent en une commission de base de 0,68% par an et une charge portant sur les ETF contenus dans le produit (entre 0,1 et 0,4% par an).

Opacité des solutions

«Les clients se concentrent sur la performance nette et non pas sur les coûts», estime Annabelle Guitton. «Mieux vaut un rendement net de 5% avec 1,5% de frais qu'un rendement de 2% avec 0,1% de frais», ajoute-t-elle. UBS Vita Invest 50 présente un rendement annualisé net de 4,5% sur cinq ans et un taux de frais total de 1,58%. Par ailleurs, «le niveau de coûts traduit l'existence d'une gestion active disciplinée d'une banque connue pour la qualité de sa gestion», renchérit Lionel Maître, spécialiste en solutions d'investissement chez UBS.

Dans le cas d'UBS Vita Invest 50, le gérant choisit divers fonds en fonction des catégories d'investissement. On y trouve UBS bien sûr, mais aussi, par exemple pour les actions suisses, IAM, Swiss Rock et Schroder.

Les fonds 3a investissent en effet parfois dans des ETF cotés en bourse, soit des fonds indiciaires dont les coûts sont généralement très bas, ou dans des fonds de placement actifs, qui cherchent à battre l'indice de référence, et qui sont plus chers.

A titre de comparaison, le fonds Viac Global 100, dont la part en actions atteint 100%, présente un rendement annualisé de 9,1% par an sur cinq ans et 0,53% de frais totaux. C'est toutefois un produit volatil, ainsi qu'en témoigne sa perte de 39,8% au début de la crise financière.

L'opacité des solutions 3a se situe donc aussi bien dans la difficulté à comprendre toutes les sources de frais que dans la composition des portefeuilles. «Il n'est pas aisé de trouver la composition détaillée des produits. Seules les principales positions sont communiquées dans les fiches d'information», selon Roland Bron.

Pour le Viac Global 100, les cinq principales positions sont Novartis, Nestlé, Roche, UBS, Zurich. Dans ce produit global, la Suisse représente 38% du portefeuille.

L'épargnant qui choisit les solutions 3a n'a pas une liberté de choix totale. La loi l'oblige à choisir des solutions diversifiées, par exemple.

Les fonds 3a sur des titres sont préférables, selon Roland Bron, à des comptes 3a dont le rendement ne dépasse pas 0,2%. ■



Willi Thurnherr termine son travail en préparant sa journée du lendemain. (THOMAS SCHWEIGERT/13 PHOTO)

PUBLICITÉ

LA PRÉVOYANCE
AU POINT

Pax

GOÛTEZ LE
PRIVILÈGE
D'ÊTRE UN PARI
D'AUTRES



En tant que coopérative, Pax appartient à ses clients. Nous pouvons ainsi leur offrir tous les avantages d'une communauté solidaire: chaque client a un droit de regard sur les activités de l'entreprise. Tous les bénéfices restent au sein de l'entreprise et profitent uniquement à nos clients. Après tout, une communauté forte prend tout son sens lorsqu'elle protège les intérêts de chaque individu. C'est ce que nous appelons la prévoyance.

www.pax.ch/Partenairesdevente