

L'avis de l'expert

Individualisation de la prévoyance

Graziano Lusenti*

Les formules individualisées requièrent de solides connaissances en matière de placements

Chaque fois que la baisse des marchés remet en cause l'équilibre financier des institutions de prévoyance, que reprend de plus belle la polémique sur le taux de rendement minimum ou que fusent les invectives à propos du taux de conversion du capital en rente réapparaît l'une des chimères populaires du 2e pilier: le libre choix de l'institution de prévoyance par les assurés et son corollaire, le libre choix des placements. Sur un plan théorique, ce modèle possède assurément des vertus, en particulier la confiance dans la rationalité de l'homo economicus, il postule vaillamment un investisseur parfaitement renseigné, pétri de bon sens et mieux que quiconque à même de décider ce qui lui convient. Dans la pratique, on aurait pourtant tort de présenter le libre choix comme la panacée aux insuffisances réelles ou imaginaires du 2e pilier. Plusieurs études internationales ont montré que libre choix de l'institution et des placements ne se traduisent pas, pour les assurés-investisseurs, par des performances nécessairement supérieures; le plus souvent, le contraire est vrai.

Ainsi, aux Etats-Unis, durant les années de la bulle internet puis de son éclatement, les assurés qui avaient fait le choix d'une solution individualisée ont eu un comportement clairement pro-cyclique, qui s'est traduit par des résultats défavorables: ils ont acheté des actions au moment où elles étaient chères (1998-2000), puis les ont vendues au plus bas (2001-2003)! Les solutions individualisées étaient souvent favorisées par les employeurs eux-mêmes, trop heureux de s'acquitter de la contribution réglementaire et de transférer en totalité le risque de placement à leurs collaborateurs. Au Royaume-Uni, plusieurs groupes financiers ont été condamnés, parce que des collaborateurs du service externe ont mal renseigné des assurés dans des plans individuels et leur ont vendu des fonds inappropriés – mais à commissions élevées. Car les formules individualisées sont non seulement plus onéreuses que les formules collectives, où les assurés bénéficient d'économies d'échelle – elles requièrent aussi de solides connaissances et des compétences élevées en matière de placements.

Le système suisse des 3 piliers connaît déjà le système de l'individualisation complète, dans le cadre des plans dits 3a, contractés auprès de banques ou de compagnies d'assurances; ainsi, les actifs assurés auprès d'une institution de prévoyance peuvent bénéficier à hauteur de Fr. 6365.– d'une déduction sur le salaire annuel soumis à l'impôt sur le revenu, les assurés sans affiliation au 2e pilier d'une déduction de Fr. 31 824.– De plus, la 1re révision de la LPP a introduit des possibilités de flexibilité supérieures à ce qui existait précédemment, puisque les caisses de pension peuvent offrir désormais des plans de prévoyance et des formules différenciés en fonction de petits groupes d'assurés. Ces possibilités nouvelles sont toutefois encore peu utilisées. Dans la réalité suisse, on peut raisonnablement estimer que 20% à 25% environ des assurés pourraient être gagnants avec des formules individualisées et réussiraient à améliorer les résultats: il s'agirait de cadres et d'assurés versés dans les questions d'investissements. Pour les autres assurés, les formules actuelles sont préférables et leur procurent des avantages sous-estimés: solide diversification des placements à long terme, détermination de l'allocation des actifs en fonction des engagements (prestations), coûts assez faibles de la gestion du fait des économies d'échelle, participation indirecte à la gestion par le biais d'une représentation paritaire employeur-employés, délégation de la gestion de la fortune à des tiers qualifiés, économie des soucis et du temps liés à la gestion de la fortune et à la sélection des services et produits.

*PhD, expert diplômé en assurances de pension, Managing Partner, Lusenti Partners LLC, Nyon

© Le Temps, 2008.