

La prévoyance et les baby-boomers

■ Albert GALLEGOS, Directeur, Responsable Conseil patrimonial et prévoyance, Banque Cantonale de Genève (BCGE)

Les baby-boomers représentent un marché à fort potentiel qui va continuer à se développer ces prochaines années. Cible très convoitée, elle requiert des propositions spécifiques qui tiennent compte des besoins et du cycle de vie, une segmentation mieux affinée et une communication adaptée pour fidéliser ce marché. La prévoyance en général et plus particulièrement la planification de la retraite est un des besoins à traiter dans cette tranche de la vie.

Le « marché » des *baby-boomers* (nés entre 1946 et 1965)¹ est constitué de personnes dont les parents ont fondé leur famille après la Seconde Guerre mondiale et au cours des années 1950. La taille considérable de cette classe d'âge a eu comme conséquence de nombreux changements tant culturels qu'économiques.

Les défis des baby-boomers

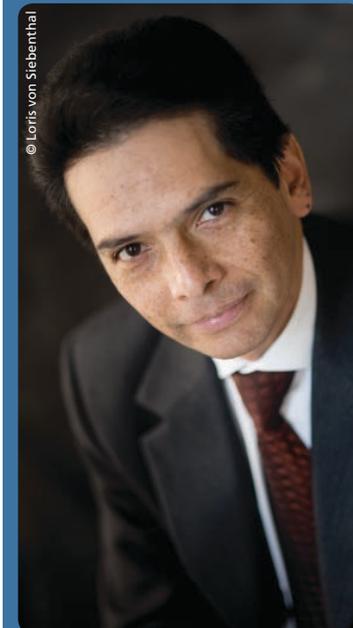
De nombreux baby-boomers ont choisi de se marier et d'avoir des enfants plus tard, vers le début de la trentaine, ce qui a eu comme conséquence la diminution d'enfants par famille. En Suisse, en 1950, le taux de natalité était de 2,4 naissances par mère avec un pique de 2,67 en 1963, pour se retrouver aujourd'hui à 1,48. Et selon le scénario moyen, ce taux sera de 1,4² en 2050. Pour assurer le renouvellement des générations, il faudrait 2,1 enfants

par femme! Lorsque l'on sait que l'AVS est financée selon le système de répartition - c'est-à-dire que les salariés cotisent pour payer les rentes de ceux qui sont à la retraite aujourd'hui, en attendant que les futurs salariés fassent de même -, on s'aperçoit qu'à moyen terme il y aura un problème. La solidarité entre les générations diminue très fortement; chacun a donc intérêt à prendre en main, en fonction de ses moyens, la planification de sa retraite!

L'accroissement de l'espérance de vie est un autre défi pour les *baby-boomers*. En effet, en 1950 celle-ci était de 66,4 ans pour un homme et de 70,9 pour une femme. En 2006 celle-ci était de 79,1 pour un homme et 84 pour une femme. Ce risque, que l'on appelle « risque de longévité », n'a pas seulement des conséquences pour l'AVS. La prévoyance professionnelle doit également s'adapter. Mais, il existe néanmoins une diffé-

rence fondamentale avec l'AVS: la prévoyance professionnelle est financée par capitalisation. Cela signifie que les cotisations de l'employé, ainsi que celles versées par l'employeur, permettent de constituer un capital qui est versé, au moment de votre retraite, sous forme de rente ou de capital.

Ceci dit, du fait qu'il y aura de moins en moins d'actifs par retraité et qu'en moyenne les nombres de personnes âgées ne cesse de croître, il faudra verser des rentes beaucoup plus longtemps en Suisse. Au moment de l'entrée en vigueur de la prévoyance professionnelle, l'espérance de vie après la retraite était calculée à 14,9 ans pour un homme et de 19 ans pour une femme. Aujourd'hui elle est de 19,8 ans pour les hommes et de 22,6 ans pour les femmes³. Pour cette raison, et compte tenu de la volatilité des rendements, le taux de conversion de la rente LPP ne cesse de diminuer. Quelles



Albert Gallegos est juriste en droit suisse avec un Master en droit international de l'université de Lausanne, avocat en droit péruvien, titulaire d'un MBA de HEC Lausanne, d'un Certificat d'entrepreneurs hip de l'Université de Neuchâtel et porte le titre de « Certified Wealth Management Advisor » (SAQ Swiss Association for Quality).

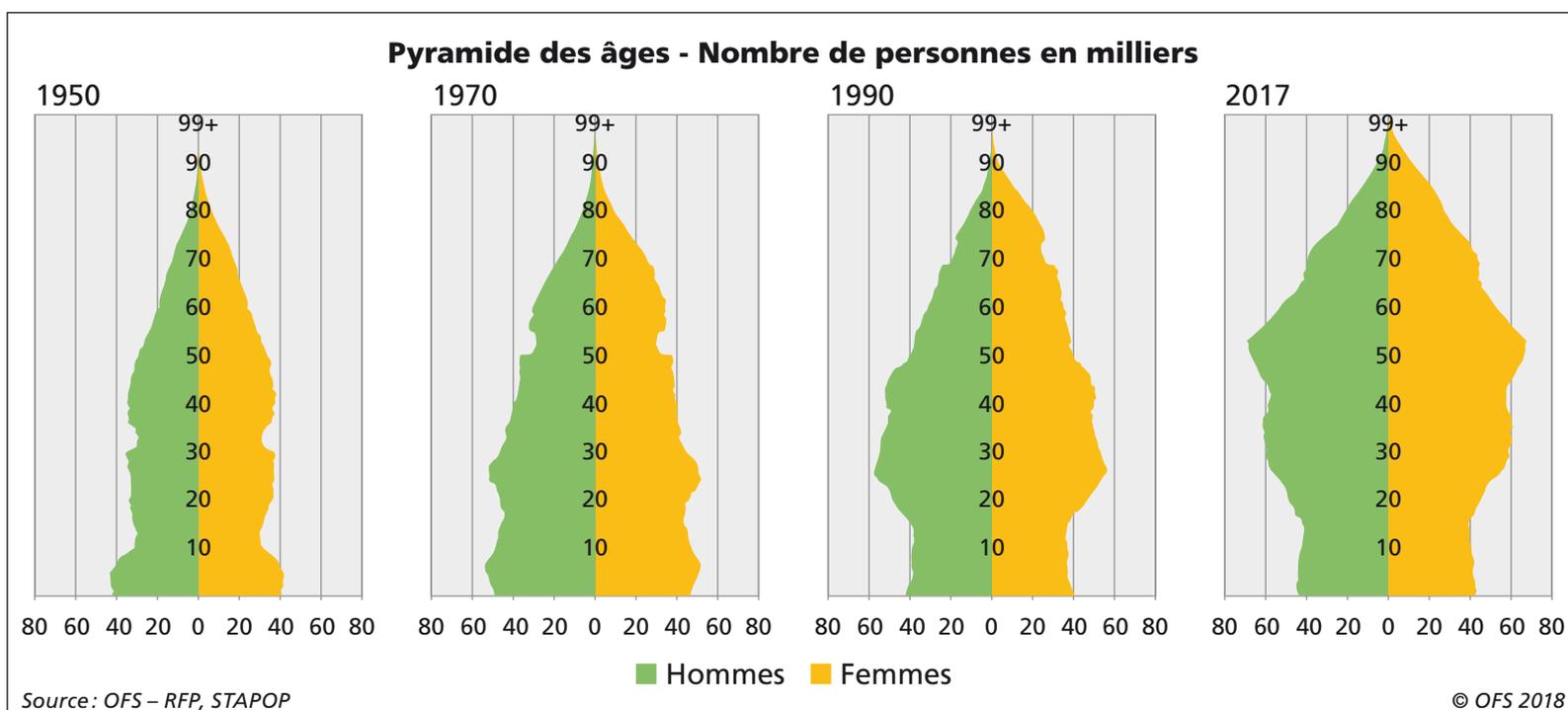
Il est au bénéfice d'une grande expérience dans le domaine de la planification financière développée auprès de la BCGE, en tant que directeur responsable du département Conseil patrimonial et prévoyance, d'une autre banque cantonale et de deux compagnies d'assurances de dimension nationale et internationale. Par ailleurs, il est Vice-président du Conseil de fondation de la caisse de pension de la BCGE.

Albert Gallegos est également chargé de cours en fiscalité suisse et en planification financière à l'Institut supérieur de formation bancaire (ISFB) et Kalaidos HES (Haute Ecole Supérieure) pour le diplôme postgrade HES en banque et finance. Il est également expert aux examens pour la Suisse romande pour le brevet fédéral de conseiller financier.

Albert Gallegos publie régulièrement des articles traitant des questions financières et anime des séminaires et des conférences. Il est également co-auteur de l'ouvrage « Le guide de votre prévoyance ».

Pyramide des âges, en 2017 - Selon le sexe et l'état civil





sont les mesures à envisager pour pallier ce problème? Mise à part la diminution des rentes, élever l'âge de la retraite est dans l'air du temps. Mais la flexibilisation de la retraite semble la meilleure solution.

Les plus de 50 ans – un marché intéressant

D'un point de vue économique, la classe d'âge des plus de 50 ans croît au point de devenir presque majoritaire au milieu de ce siècle. En effet, la population âgée de 50 à 64 ans représente un groupe d'âge intéressant pour les économistes et les sociologues, en raison des défis qu'elle suscite en termes de retraite. Ainsi, comme conséquence de l'arrivée à la cinquantaine des premières générations du *baby-boom*, la part des travailleurs âgés de 50 ans et plus est passée de 24,9% de la population active⁴, en 1996 à 27,7% en 2007. En 2030, elle sera d'environ 32%.

On compte aujourd'hui 1,2 millions de personnes de plus de 65 ans. Elles n'étaient que 550'000 en 1960 et 200'000 en 1900. Elles seront 1,5 millions en 2020, et représenteront un quart de la population suisse en 2030! L'Office fédéral de la statistique est formel: le vieillissement de la population active, amorcé depuis le milieu des années 90, va s'amplifier au cours des prochaines décennies. Notre continent mérite plus que jamais son qualificatif de «Vieille Europe».

La domination financière et patrimoniale de 50 + ans ne fait que commencer et elle va s'intensifier dans les années à venir. Ceci sera dû à plusieurs facteurs: d'abord les femmes «seniors» arriveront à la retraite, ce qui signifie deux pensions au lieu d'une seule. En effet, leur taux d'activité est passé de 33% en 1960 à 50% en 2005⁵. Donc, une part non négligeable aura droit à la rente d'une caisse de pensions. Ensuite, les retraites seront plus élevées dû au fait que la LPP arrivera à maturité (en vigueur depuis 33 ans) et que les salaires des 50 + d'aujourd'hui auront été plus importants pendant leur carrière que ceux des retraités actuels. En effet, ils sont arrivés dans le marché du travail au moment de la croissance économique et ils ont profité de bonnes conditions financières. Chaque année, plus de 7 milliards de francs sont prélevés sous forme de capital des caisses de pensions et une partie de ces fonds alimentent le Private Banking. Finalement, la Suisse est un pays d'héritiers, où deux tiers de la population touchent un héritage en cours de vie, les classes moyennes étant en première ligne. Selon différentes études⁶, 63 milliards sont légués par année et 64% des bénéficiaires ont plus de 50 ans!

Conseillers financiers et gérants de fortune indépendants – soyez prêts!

Les *baby-boomers* constituent donc le segment le plus puissant du fait de leur nombre et

leur pouvoir économique. Par rapport au marché de l'assurance, les grands groupes ont lancé des produits de rente dite «flexible» où le bénéficiaire peut fixer le niveau de sa rente en fonction de son âge et de son besoin particulier. Il peut même modifier sa rente en cours de route. Les assureurs, développent également des produits dit de «dépendance» dont le but est de couvrir le risque de «longévité». En effet, le séjour en maison de retraite ou en établissement médico-social (EMS) occasionne des frais considérables. Selon l'Association suisse des homes pour personnes âgées, les frais annuels peuvent rapidement atteindre entre Fr. 50'000 et 100'000 pour la personne concernée en fonction de l'importance des soins et de la prise en charge, ainsi que du standard d'hébergement. Dans le cas où une personne âgée n'arrive pas à assumer la totalité des coûts d'un séjour en maison de retraite et en EMS avec la rente AVS, les montants versés par la caisse de pension et l'assurance maladie obligatoire, la loi autorise en principe le recours à la fortune des enfants. D'ailleurs, aux articles 328 et 329 du code

civil, le législateur a stipulé que les descendants directs sont en principe tenus à une assistance financière. Les enfants et même les petits-enfants de personnes ayant besoin de soins doivent dès lors prendre en charge, dans la mesure de leurs possibilités, les montants non couverts.

La pyramide financière des ménages suisses est dominée largement par les 50 +. Pour cette raison, les banques développent des prestations qui tiennent compte de l'ensemble du patrimoine du client: placement, prévoyance, financement et les aspects liés à la succession, voire le divorce (en 1950 12% des couples divorçaient. En 2017 ce taux est de 50% !)

Une des clés pour capter la clientèle des *baby-boomers* est l'accueil, l'écoute et la réponse à leurs besoins spécifiques grâce à des gestionnaires formés et avisés. L'approche du client «50 +» requiert un grand doigté, car il est un consommateur exigeant, est relativement bien informé, pose des questions précises, compare volontiers avec d'autres solutions et a pleinement conscience de son pouvoir!

Notes:

¹ Source: *Le Senior marketing*, Jean-Paul Tréguer, 4e édition, Dunod 2007

² Source: Office fédéral de la statistique, 28.09.2017. ESPOP, BEVNAT

³ Source: *Espérance de vie selon l'âge*, 31.03.2017. Office fédéral de la statistique (OFS)

⁴ Source: *L'activité professionnelle des personnes de 50 ans et plus*. OFS, février 2008

⁵ Source: OFS, 2005

⁶ Source: Heidi Stutz, Tobias Bauer et Susanne Schmutz, Bureau d'études de politique du travail et de politique sociale (BASS)