

# LA CHRONIQUE PRÉVOYANCE

**D'ALEXANDRE GENET**  
PLANIFICATEUR FINANCIER  
CHEZ BORDIER & CIE



## *Prévoyance professionnelle: savoir bien s'entourer*

**E**n tant que non professionnel du secteur financier, on peut parfois confondre fiduciaire et fiscaliste, courtier et conseiller en assurances, gérant de fortune et planificateur financier de la retraite. Alors que chacun de ces experts aura tendance à rester dans sa zone de compétence. Un comptable ne sera pas toujours un conseiller fiscal (même s'il fait votre déclaration fiscale...), un avocat fiscaliste ne connaît pas systématiquement les outils de prévoyance professionnelle les plus aboutis pour réduire le bénéfice imposable d'une société. Un spécialiste des marchés financiers n'est pas forcément à l'aise avec la prévoyance professionnelle hors-obligatoire. Et certains assureurs ou courtiers ne prendront pas toujours le temps de vous orienter vers l'outil de prévoyance professionnelle à plus forte valeur ajoutée pour vous, si cet outil est «difficile à vendre», ou mal commissionné.

Pendant ce temps, beaucoup d'employés et d'indépendants sont désarmés devant la multitude d'informations que contient un certificat de prévoyance professionnelle. Sans compter de légitimes questions: mon deuxième pilier est-il compétitif en termes de rapport coût/prestations? Dois-je faire des rachats? Puis-je diversifier en ayant un second deuxième pilier? Dois-je prendre la rente ou le capital à la retraite?

Il faut reconnaître que peu nombreuses sont les entreprises qui proposent à leurs salariés des séances d'information sur le thème de la prévoyance. Alors faut-il contacter sa caisse de pension pour avoir le juste conseil? Indépendamment de la compétence technique du collaborateur de la caisse de pension, il est difficile à distance (souvent par téléphone) de s'engager dans un conseil pertinent sans connaître la situation financière globale de l'affilié. Autant être clair, la caisse de pension donnera parfois une vision technicienne sur un sujet précis, et pas un conseil s'appuyant sur une analyse complète de la situation patrimoniale de l'interlocuteur. Rares sont les caisses de pension qui proposent à leurs affiliés un conseil patrimonial global sur mandat.

Or, un conseil centré uniquement sur les prestations de la caisse de pension est rarement suffisant. La planification financière de la retraite a un spectre plus large. Une question en appelant une autre, les aspects fiscaux et successoraux, notamment, entrent en ligne de compte. Il faudrait toujours placer ces considérations dans un contexte global, et tenir compte des thèmes apparentés: placements bancaires, immobilier, dette hypothécaire, budget et projets du ménage...

On a besoin d'un conseil global pointu lorsque les enjeux (comme celui du financement de la retraite) sont importants. D'où la nécessité, lorsqu'on choisit un prestataire deuxième pilier, de s'assurer que l'on dispose des interlocuteurs adéquats. Des experts de la prévoyance professionnelle certes, mais avant tout des conseillers financiers disponibles et aguerris.