

Le Groupe Mutuel rejoint le hub Lemania

RETRAITE Avec l'assureur valaisan et l'association de médecins Aromed, la plateforme romande de prévoyance aura fédéré huit acteurs, de l'assurance à la banque. Le hub Lemania peut ainsi toucher un million d'assurés. Un nouveau genre de bancassurance prend forme

EMMANUEL GARESSUS, ZÜRICH
@garessus

Lemania, la plateforme romande de prestataires de la prévoyance aux intermédiaires (B2B2C), annonce aujourd'hui l'arrivée en septembre d'un assureur, le Groupe Mutuel, et d'une association de médecins, Aromed, indique Alexandre Michellod, président du conseil de Lemania. Ce hub romand a été initié en mai par les banques Gonet et Mirabaud ainsi que le gérant de fortune Pléion. En onze mois, la plateforme Lemania, basée à Genève, aura ainsi fédéré huit prestataires. Cela permet de toucher un million d'assurés LPP.

Alors que les banques de gestion multiplient les initiatives afin de gérer une partie du gâteau de la prévoyance, Lemania «fédère des compétences allant de l'assurance aux associations en passant par des banques. On oublie trop souvent que la prévoyance consiste d'abord à protéger des risques, par exemple en cas de perte d'emploi ou d'invalidité», avance Alexandre Michellod.

Les besoins des médecins

L'arrivée de l'association romande de médecins Aromed, qui existe depuis dix-neuf ans, apporte une pierre de poids à l'édifice romand. «Depuis quelque temps, certains médecins ont exprimé leurs vœux de rejoindre une caisse complémentaire qui puisse leur permettre de gérer leurs avoirs de manière individualisée», indique Patrick Féral, président d'Aromed, à Gland. Cette dernière dispose d'une caisse de pension propre, mais certains membres ont préféré rejoindre d'autres caisses avec une offre identique. «Le fait de rejoindre le hub Lemania apporte une solution complémentaire [aux côtés de ceux de la caisse de pension] aux membres qui souhaiteraient une gestion active par des banquiers privés», révèle ce dernier.

Un millier de médecins sont membres de l'association Aromed, laquelle fournit des secours dans le domaine de la prévoyance sur les aspects juridiques, fiscaux et organisationnels des cabinets médicaux et médecins indépendants. Sa caisse de pension, fondée il y a dix-huit ans, est une caisse de cadres pour médecins indépendants, dentistes et vétérinaires dont la fortune est de



De gauche à droite: Florian Theytaz, responsable de l'assurance vie du Groupe Mutuel, Patrick Féral, président d'Aromed, et Alexandre Michellod, président du conseil de Lemania. (BERTRAND REY POUR LE TEMPS)

780 millions de francs (degré de couverture de 110,7%).

Les revenus des médecins sont élevés et leur train de vie également. Ils possèdent souvent une jolie maison, fortement hypothéquée, et beaucoup d'avoirs dans leur caisse de pension, mais relativement peu de fortune privée, constate Patrick Féral. A son goût, la proximité et le conseil sont des facteurs importants pour eux en matière de prévoyance. Le hub Lemania et ses services de gestion personnalisée constituent une alternative attractive, aux yeux de ce dernier. L'adhésion à Lemania

se fait davantage à consolider le système qu'à transférer les membres.

L'intérêt du Groupe Mutuel

Lemania annonce également l'arrivée du Groupe Mutuel. L'assureur maladie est actif dans la prévoyance depuis 1985. Aujourd'hui, il comprend 20000 assurés, dont près de 3000 entreprises, pour 2 milliards sous gestion au sein de ses deux fondations. «Le groupe reste dans son métier de base, l'assurance, mais la prévoyance est ouverte à tous les publics, des médecins au tertiaire», constate Florian Theytaz,

responsable de l'assurance vie du groupe. «Le hub Lemania permet d'avoir une prévoyance globale à 360 degrés, allant des partenaires bancaires au plan 1e pour revenus de plus de 126 900 francs, et d'amener des solutions innovantes», commente-t-il.

Florian Theytaz compte beaucoup sur de nouvelles solutions, en particulier dans le pilier 3a. «Pour innover, il faut se mettre ensemble, comme le prouvent les start-up des écoles polytechniques», observe le responsable. Le hub avec son idée de fédérer les banquiers, des associations

professionnelles et la prévoyance ouvre, à son avis, des opportunités pour les assurés. L'ancrage romand de Lemania plaît aussi au groupe de Martigny.

«L'objectif de fédérer les acteurs romands répond à l'assuré qui se sent laissé pour compte dans les réformes tandis que le système est inadapté pour des parcours professionnels qui ne sont pas linéaires», déclare Alexandre Michellod. L'angle de l'assuré est très rare dans la branche, affirme-t-il. Le système de capitalisation est le seul moyen qui peut fonctionner, mais à condition d'offrir

le choix des acteurs. «Nous voulons responsabiliser les 4 millions d'assurés LPP suisses à travers les acteurs qui gravitent autour d'eux», poursuit-il.

Combiner l'épargne et l'assurance

En termes d'innovations, le hub veut combiner l'épargne à des solutions de couverture et d'assurance. Ce n'est pas le retour de la bancassurance, mais c'est une forme de bancassurance corrigée des erreurs du début des années 1990. Car chaque acteur est autonome au sein du hub, révèle son président. Cette combinaison marque une différence avec des grandes structures comme Credit Suisse ou UBS.

La raison pour un assuré d'aller s'adresser au hub dépendra de la capacité à fédérer les courtiers, prévoit Patrick Féral. Ces intermédiaires représentent 80% des affaires. Son but n'est pas de générer le plus grand volume d'affaires en Suisse romande, mais d'offrir la diversité. L'assuré pourrait craindre une cascade de frais. «En l'occurrence, il y a plutôt un cloisonnement des frais, c'est-à-dire une répartition transparente et non un empilement», promet Patrick Féral.

Les synergies avec le Groupe Mutuel consistent à proposer ses solutions d'assurance, par exemple dans le libre passage. Les banquiers ont le regard fixé sur la partie épargne alors que le 2e pilier est d'abord de l'assurance, selon Alexandre Michellod. L'épargne est en effet constituée à titre de couverture. Le secteur bancaire veut faire fructifier l'épargne, mais l'assureur apporte la couverture invalidité, décès et libération de la prime (si la personne tombe en incapacité de travail, après une période l'assureur paie la prime à la place de l'assuré). Les intermédiaires ont la responsabilité morale d'apporter ce message à leurs clients, selon Alexandre Michellod.

Les grands assureurs ont délaissé le libre passage depuis longtemps. Un médecin qui s'installe à titre indépendant, et qui ne voudrait pas transférer son libre passage auprès de produits traditionnels (banques, assurances) du fait de son affiliation à un pilier 3a, pourrait utiliser la solution Lemania en ajoutant des prestations de risques (rente d'invalidité, capital décès). ■

Syz joue l'atout prévoyance

BANQUE Dans un contexte de recentrage sur le marché helvétique, les banques privées étoffent leur offre de solutions de prévoyance. Retour sur cette tendance avec la banque Syz, dernière en date à se lancer

L'objectif: pénétrer le marché helvétique. La fin du secret bancaire a mis un grand coup de frein à la chasse au client européen par les gérants de fortune, qui cherchent aujourd'hui à capter le client suisse. Et comment mieux y parvenir qu'en s'engageant dans chaque étape de sa vie. Y compris les dernières. Voilà pourquoi la plupart des banques privées se dotent ces dernières années de solutions de prévoyance, une offre qui était jusqu'alors plutôt l'apanage des établissements universels et cantonaux.

Aujourd'hui, c'est au tour de Syz de se lancer. Après les prêts hypothécaires (LT du 23.08.2018), «c'est une suite

logique, qui s'inscrit dans une approche holistique de la gestion de patrimoine», souligne Nicolas Syz, responsable du développement de marchés au sein du groupe bancaire genevois. Concrètement, la banque s'est dotée d'un logiciel de planification financière et d'un spécialiste, Pablo Astengo, fort d'une expérience de plus de vingt ans dans ce domaine, y compris dans les assurances.

Cartographier le patrimoine

A l'aide de cet outil informatique, il cartographie l'ensemble du patrimoine du client, puis simule sa situation financière avant et au moment de la retraite, en fonction du train de vie actuel et des diverses options qu'offre la prévoyance en termes de rentes ou de capital et au plan de l'optimisation fiscale – part surobligatoire au deuxième pilier (1e) ou épargne privée liée (3a). «Nous établissons un genre de feuille de route, avec

les divers itinéraires possibles pour arriver à destination», compare Pablo Astengo.

La partie administrative est confiée au numéro un du secteur, Liberty, «présent dans toutes les régions linguistiques, comme c'est le cas pour notre activité», souligne-t-il. La banque, elle, se réserve la gestion des avoirs. «L'investissement et la gestion de fortune sont notre cœur de métier, c'est là que nous pouvons apporter notre plus-value», note Nicolas Syz – le segment dédié aux caisses de pension représente 18 milliards de francs, soit près de la moitié des avoirs sous gestion de la banque (37,2 milliards à fin 2017). Si tous deux confient être «positivement surpris» des premiers retours de l'offre, en place depuis bientôt trois mois, ils estiment difficile d'en chiffrer le potentiel à moyen terme.

«Cette activité reste anecdotique, elle n'est pas vouée à devenir un segment

en soi», observe Emmanuel Genequand, associé chez PwC. «Il s'agit d'une offre complémentaire destinée à garder sous son giron la clientèle helvétique, dans un contexte de redécouverte de ce marché», poursuit ce spécialiste du secteur bancaire. Autrement dit, éviter que les clients n'aillent chercher des solutions de retraite auprès des grandes banques ou d'autres banques de gestion déjà dotées d'une telle offre, comme Rothschild, Gonet, Lombard Odier ou encore Pictet, notamment.

Al'instar de ses consœurs et concurrentes, la banque Syz avance l'opportunité de gagner de nouveaux clients, en particulier du côté des entrepreneurs. Dans l'objectif de «construire une relation à long terme», note Nicolas Syz. ■

RACHEL RICHTERICH
@RRichterich

PUBLICITÉ

ayaltis

A Decade of
Relative Value