

POUR

Philipp Sutter, CEO de la société Berag

Les courtiers créent de la valeur ajoutée

Les courtiers en assurances indépendants jouent un rôle essentiel dans le soutien aux entreprises pour les questions d'assurance. Au cours des 40 dernières années, ils ont largement contribué à la baisse durable et, selon les branches d'assurance, importante du niveau des primes en Suisse. Les preneurs d'assurance – employeurs et employés – en ont largement profité.

Les courtiers apprennent

De nombreux courtiers en assurances conseillent leurs clients sur toutes les questions d'assurance. Pour les petits acteurs en particulier, cela signifie que des personnes isolées tentent de couvrir un nombre impossible de sujets. Rien que le 2^e pilier est devenu si complexe qu'il faut des spécialistes expérimentés et spécialement formés à cet effet si l'on veut fournir un conseil qualifié sur ce dossier volumineux.

Comme les collaborateurs des courtiers sont souvent issus du monde de l'assurance, le thème matériellement le plus important dans le 2^e pilier, à savoir le placement de la fortune, n'est pas suffisamment couvert. C'est un problème qui conduit fréquemment à des conseils erronés et à des placements incorrects des entreprises, mais aussi à de fausses incitations chez les prestataires. Comme on se fixe trop sur les frais de risque et d'administration plutôt que de se concentrer sur les revenus des placements et les prestations qu'ils permettent de financer, les institutions de prévoyance, même mauvaises en matière de placements, peuvent gagner des clients grâce à des offres « attrayantes » au niveau des frais de risque et d'administration. Le fait que ces offres soient faites au détriment des clients existants passe généralement inaperçu.

Dans les grandes maisons de courtage, des équipes de spécialistes LPP se sont toutefois constituées ces dernières années, ce qui a permis d'obtenir de meilleurs résultats en matière de conseil. Par ailleurs, il est positif de constater que le thème éminemment important de la « ré-



Le 2^e pilier est devenu si complexe que des spécialistes formés à cet effet sont nécessaires si l'on veut obtenir un conseil qualifié.

munération de l'avoir de vieillesse » a gagné en importance dans les comparaisons entre prestataires.

Une diversité exigeante

Selon les statistiques, la Suisse compte encore 1300 institutions de prévoyance enregistrées dans le cadre de la LPP. Environ 240 d'entre elles sont considérées comme des fondations collectives ou communes; beaucoup sont actives sur le marché. La conception des solutions de prévoyance proposées – en termes de technique d'assurance, de placement et de règlement – est très variable. Hormis quelques caractéristiques particulières, nombre de ces différences ne sont pas prises en compte dans les appels d'offres. Comme les différences sont parfois complexes et leurs conséquences parfois difficiles à évaluer, il est très laborieux pour les courtiers d'effectuer des comparaisons complètes. D'un autre côté, on peut se rassurer en constatant qu'une focalisation correcte sur les caractéristiques matérielles essentielles telles que le rendement des placements, la rémunération, les frais de gestion de la fortune, le taux de conversion, le degré de couverture, etc. permet d'éviter des décisions erronées quand il s'agit de choisir un prestataire.

Le problème de l'indemnisation peut être résolu

Le modèle de rémunération courant des courtiers, à savoir la commission de courtage, est régulièrement critiqué. Le fait que les frais de courtage, généralement fixés en pourcentage des primes d'assurance ou des cotisations de caisse de pensions, soient versés directement au courtier par l'institution de prévoyance peut sembler particulier. Mais il n'est pas prouvé que cela favorise des incitations erronées importantes chez les courtiers. Pour les petites entreprises, il est pratique et parfois avantageux que les services de conseil ne donnent pas lieu à des factures importantes, mais soient (pré) financés par une partie des primes. Pour les grandes entreprises, il est courant que les courtiers compensent les courtages qu'ils perçoivent avec les dépenses effectives et qu'ils reversent les éventuels excédents à l'entreprise qu'ils conseillent. On peut se heurter à ce point, car les courtages sont cofinancés par les employés via les primes ou les cotisations. Ce problème serait facile à résoudre si la ristourne devait être versée directement à l'institution de prévoyance. Il est éventuellement recommandé d'ajouter une disposition correspondante à l'art. 48 (a, b ou k) OPP2. On pourrait aussi profiter de l'occasion pour préciser que les mandats de courtage concernant le 2^e pilier doivent être cosignés par les représentants des salariés.

Tant que les entreprises pourront choisir parmi quelque 200 institutions de prévoyance en Suisse, il est indispensable que les premières puissent faire appel à des conseillers indépendants disposant d'un savoir-faire et d'une connaissance du marché. Car un retour à l'époque sombre où les services externes des assurances et des institutions de prévoyance semaient le trouble serait fatal pour les employeurs et les employés. Et de petits ajouts dans l'ordonnance OPP2 permettraient de combler les lacunes connues. **I**